



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

CIRCULAR Nº 3, DE 6 DE FEVEREIRO DE 2015

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo 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. 5º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.003668/2013-35 e do Parecer nº 3, de 6 de fevereiro de 2015, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, decide:

1. Encerrar a investigação iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 76, de 13 de dezembro de 2013, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 16 de dezembro de 2013, para averiguar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de filme de polipropileno biaxialmente orientado, sem impressão gráfica (“filme de BOPP”), quando originárias da República Argentina, República do Chile, República da Colômbia, República da Índia, República do Peru e Taipé Chinês, comumente classificado no item 3920.20.19 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática, nos termos do inciso I do art. 74 do Decreto nº 8.058, de 2013, uma vez que não houve comprovação suficiente da existência de dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping.

2. Tornar públicos os fatos que justificaram essa decisão, conforme o anexo a esta Circular.

3. Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

DANIEL MARTELETO GODINHO

## ANEXO I

### 1. DA INVESTIGAÇÃO

#### 1.1 Do histórico

Por meio da Circular SECEX nº 60, de 26 de agosto de 2008, publicada no Diário Oficial da União de 28 de agosto de 2008, foi iniciada investigação de dumping nas exportações para o Brasil de polímeros de polipropileno biaxialmente orientado (filmes de BOPP), sem impressão gráfica, usualmente classificadas no item 3920.20.19 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, originárias da República Argentina, República do Chile, República Popular da China, República do Equador, Estados Unidos da América e República do Peru, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Por meio da Circular SECEX nº 54, de 13 de outubro de 2009, publicada no Diário Oficial da União de 14 de outubro de 2009, tal investigação foi encerrada sem aplicação de medidas, considerando que não ficou caracterizado nexos de causalidade entre o dumping e o dano à indústria doméstica, nos termos do art. 40 do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### 1.2 Da petição

Em 31 de outubro de 2013, a empresa Vitopel do Brasil Ltda., doravante denominada Vitopel ou peticionária, protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de filmes de polipropileno biaxialmente orientado, sem impressão gráfica (“filme de BOPP”), quando originárias da República Argentina, República do Chile, República da Colômbia, República da Índia, República do Peru e Taipé Chinês e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

No dia 12 de novembro de 2013, por meio do Ofício nº 11.882/2013/CGAC/DECOM/SECEX, solicitou-se à peticionária, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária apresentou tais informações, tempestivamente, em 27 de novembro de 2013.

#### 1.3 Das notificações aos governos dos países exportadores

Em 28 de novembro de 2013, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, os Governos da Argentina, do Chile, da Colômbia, da Índia, do Peru, bem como a representação de Taipé Chinês em Brasília foram notificados, por meio dos Ofícios nº 12.613/2013/CGAC/DECOM/SECEX, 12.608/2013/CGAC/DECOM/SECEX, 12.609/2013/CGAC/DECOM/SECEX, 12.610/2013/CGAC/DECOM/SECEX, 12.611/2013/CGAC/DECOM/SECEX e 12.612/2013/CGAC/DECOM/SECEX, respectivamente, da existência de petição devidamente instruída protocolada, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

#### 1.4 Das consultas

Considerando ser a Argentina um país integrante do MERCOSUL, atendendo ao que dispõe a Normativa do Bloco, por meio do Ofício nº 12.613/2013/CGAC/DECOM/SECEX, de 28 de novembro de 2013, já mencionado no item 1.3 desta Circular, convidou-se o Governo daquele país a manter consultas previamente ao início da investigação. Na mesma data, por intermédio do Ofício nº

12.616/2013/CGAC/DECOM/SECEX, a **Dirección de Competencia Desleal** foi informada sobre o envio da notificação à Embaixada da Argentina. Tais consultas ocorreram em 12 de dezembro de 2013.

Deve-se ressaltar que, em atendimento ao estabelecido no art. 168 do Decreto nº 8.058, de 2013, todas as notificações encaminhadas aos representantes do Governo da Argentina foram antecipadas por meio eletrônico diretamente para suas respectivas autoridades investigadoras.

### **1.5 Do início da investigação**

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 57, de 13 de dezembro de 2013, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de filmes de BOPP da Argentina, do Chile, da Colômbia, da Índia, do Peru e do Taipé Chinês para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 76, de 13 de dezembro de 2013, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 16 de dezembro de 2013.

### **1.6 Das notificações de início de investigação e da solicitação de informações às partes**

#### **1.6.1 Da peticionária, dos importadores, dos produtores exportadores e dos governos**

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, notificou-se do início da investigação, além dos outros produtores domésticos, conforme será explicitado a seguir, a peticionária, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto objeto da investigação – identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela RFB – e os Governos da Argentina, do Chile, da Colômbia, da Índia, do Peru, bem como a representação de Taipé Chinês em Brasília, tendo sido encaminhada cópia da Circular SECEX nº 76, de 14 de dezembro de 2013.

Considerando o § 4º do mencionado artigo, foi encaminhada cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação aos produtores/exportadores e aos governos dos países exportadores.

Segundo o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, os respectivos questionários foram enviados aos demais produtores domésticos, aos produtores/exportadores conhecidos e aos importadores conhecidos, com prazo de restituição de trinta dias, contado da data de ciência.

Ressalte-se que, no caso da Índia, em virtude do expressivo número de produtores/exportadores identificados, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, consoante previsão contida no art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013 e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, selecionou-se os exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto sob investigação da Índia para o Brasil. Concedeu-se ainda prazo de 20 dias, contado a partir da expedição da notificação de início da investigação, para as partes interessadas se manifestarem sobre tal seleção. Cabe mencionar que a seleção definida não foi objeto de contestação.

Foram identificados, em tal seleção, os dois maiores produtores exportadores indianos, responsáveis pelos maiores volumes exportados da Índia ao Brasil no período de investigação de dumping, quais sejam, **Cosmo Films Limited**, a qual representou [confidencial]%, e **Jindal Poly Film Ltd.**, responsável por [confidencial]%. Dessa forma, essas duas empresas, às quais foram enviados questionários,

(Fls. 4 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

representam 82,9% do volume de filme de BOPP importado da Índia pelo Brasil no período de investigação de dumping.

No caso das demais origens investigadas, foram enviados questionários para todas as empresas identificadas pelo: **OPP Film Argentina S.A., Sigdopack Argentina S.A. e Vitopel S.A.**, no caso da Argentina, **Sigdopack S.A.**, no caso do Chile, **Biofilm S.A.**, no caso da Colômbia, **OPP Film S.A.**, no caso do Peru e **Yen Chio Co., Ltd.**, no caso de Taipé Chinês.

Com relação aos importadores, foram enviados questionários a todos aqueles identificados com base nos dados detalhados das importações brasileiras fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB.

Todas as partes interessadas identificadas estão relacionadas no Anexo I desta Circular.

Cabe mencionar que a Associação Brasileira dos Fabricantes de Embalagens Laminadas – ABRAFLEX – solicitou habilitação como parte interessada na presente investigação, tendo sido tal pedido protocolado em 23 de dezembro de 2013. Tendo em vista que tal solicitação não foi acompanhada dos documentos comprobatórios para a outorgação de poderes realizada para o representante legal indicado pela Associação, concedeu-se, mediante o Ofício nº 00.177/2014/CGAC/DECOM/SECEX, prazo até o dia 15 de janeiro de 2014 para a regularização da solicitação da ABRAFLEX.

Após a regularização da representação da mencionada Associação, verificou-se se tratar de Associação que representava os interesses dos usuários de filmes de BOPP. Nesse sentido, a solicitação da ABRAFLEX para habilitação como parte interessada foi deferida, sendo a Associação considerada parte interessada neste processo.

### **1.6.2 Dos demais produtores domésticos**

Conforme evidenciado no Parecer DECOM nº 57, de 2013, referente ao início da presente investigação, a Vitopel do Brasil apresentou-se na petição como a principal produtora nacional de BOPP, responsável por 54% da produção nacional.

Ainda, a peticionária afirmou, por meio de informações obtidas da ABIPLAST – Associação Brasileira da Indústria do Plástico -, existirem outras quatro empresas produtoras de filmes de BOPP no Brasil e forneceu o volume de produção consolidado das quatro empresas (Polo Indústria e Comércio Ltda., Videolar S.A., Tecnoval Laminados Plásticos Ltda. e 3M do Brasil Matriz) para o período de investigação de dano.

Além disso, a peticionária apresentou estimativas da ABIPLAST do volume de vendas dessas outras produtoras nacionais no mercado brasileiro durante todo o período investigado.

Com vistas à composição da produção nacional de BOPP, previamente ao início da investigação, para fins também de análise do grau de apoio à petição e da representatividade da peticionária, encaminhou aos outros produtores domésticos solicitação de dados referentes às vendas e à produção de BOPP de tais empresas durante o período investigado.

A 3M do Brasil, em 12 de novembro de 2013, solicitou prorrogação do prazo para a apresentação dos dados solicitados no Ofício nº 11.881/2013/CGAC/DECOM/SECEX. Em 12 de novembro de 2013, em resposta a tal solicitação, concedeu-se extensão do mencionado prazo até o dia 19 de novembro de 2013. A 3M do Brasil apresentou, tempestivamente, as informações solicitadas no mencionado ofício. O

(Fls. 5 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

volume produzido de filmes de BOPP pela 3M, de acordo com sua resposta, foi [confidencial] t em P5. Além dessa informação, a 3M informou ter vendido [confidencial] t de filmes de BOPP no mesmo período.

Assim como a 3M do Brasil, a empresa Videolar S.A solicitou prorrogação do prazo para a apresentação dos dados solicitados no Ofício nº 11.880/2013/CGAC/DECOM/SECEX, o que foi deferido. A empresa, igualmente, apresentou tempestivamente as informações solicitadas pelo referido ofício. De acordo com sua resposta, o volume de produção do produto investigado da Videolar em P5 foi [confidencial] t, não tendo ocorrido produção nos demais períodos. Ainda, a Videolar informou ter vendido [confidencial] t de filmes de BOPP em P5.

As demais empresas (Tecnoval e Polo) não responderam à solicitação antes do início da investigação.

Conforme explicitado anteriormente, os dados dos demais produtores nacionais de filmes de BOPP foram apresentados de forma agregada pela ABIPLAST por se tratarem de informações alegadamente confidenciais. Como somente a 3M e a Videolar responderam à solicitação e classificaram as informações apresentadas como confidenciais, diante da impossibilidade da identificação singularizada dos dados das referidas empresas, não foi possível a utilização dos dados por elas apresentados. Dessa forma, o volume de produção e vendas explicitados nesta Circular se referem àqueles estimados e disponibilizados, de forma agregada, pela ABIPLAST.

Concluiu-se então, para fins de início desta investigação e com base nas informações referentes ao volume de produção dos demais produtores domésticos apresentadas pela peticionária, que a Vitopel do Brasil representava 54,0% da produção nacional de filme de BOPP.

Quando da publicação da Circular SECEX nº 76, de 14 de dezembro de 2013, em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, esses outros produtores domésticos de BOPP foram notificados do início da investigação, tendo sido seguidos os mesmos procedimentos realizados com relação às demais partes interessadas, conforme evidenciado no item anterior.

Buscando coletar os dados efetivos de produção e vendas dos demais produtores domésticos, com vistas ao cálculo do volume da produção nacional de BOPP, à definição de indústria doméstica e à consequente composição do cenário de dano à indústria doméstica a ser considerado em suas determinações, enviou-se para a Polo Indústria e Comércio Ltda., Videolar S.A., Tecnoval Laminados Plásticos Ltda. e 3M do Brasil Matriz, quando da notificação do início da investigação, questionário da indústria doméstica, conforme também explicitado no item anterior, com prazo de restituição de trinta dias, contado da data de ciência.

Nenhum dos demais produtores nacionais respondeu ao questionário encaminhado.

Assim, considerando que as empresas Polo Indústria e Comércio Ltda. e da Tecnoval Laminados Plásticos Ltda. sequer haviam respondido aos ofícios enviados anteriormente ao início da investigação e, ainda, considerando os reiterados questionamentos apresentados pela OPP Film S.A. (OPP Peru) quanto à veracidade dos dados consolidados de volume e produção das outras produtoras de BOPP no Brasil, fornecidos pela ABIPLAST, buscou-se novamente notificar essas empresas, em 20 de março de 2014, por meio dos ofícios nº 02.851/2014/CGAC/DECOM/SECEX e 02.852/2014/CGAC/DECOM/SECEX, respectivamente, para que elas fornecessem seus dados de produção e venda.

A empresa Polo apresentou em 14 de abril de 2014 seus dados de produção nos períodos solicitados. De acordo com suas informações, o comportamento de sua produção seguiu o seguinte padrão: 44.376 t em P1, 48.273 t em P2, 51.043 t em P3, 46.821 t em P4 e 50.148 t em P5.

A Polo informou ainda que sua capacidade produtiva é de 78.000 t/ano, com potencial de produção de 62.000 a 66.000 t, o que não teria sido atingida em função da demanda do mercado e da agressiva concorrência das importações.

A empresa Tecnoval Laminados Plásticos Ltda. não respondeu novamente à solicitação.

## **1.7 Do recebimento das informações solicitadas**

### **1.7.1 Do produtor nacional**

A Vitopel do Brasil Ltda. apresentou suas informações na petição de início da presente investigação e quando da apresentação das suas informações complementares.

Os demais produtores domésticos (Polo, Videolar, Tecnoval e 3M) não responderam ao questionário da indústria doméstica.

A 3M do Brasil, em 28 de janeiro de 2014, afirmando ter fabricado o produto similar nacional somente até setembro de 2011, passando, a partir de então, a adquiri-lo no mercado local brasileiro, solicitou a sua exclusão como parte interessada no processo por não se enquadrar como produtor doméstico.

### **1.7.2 Dos importadores**

As seguintes empresas apresentaram suas respostas ao questionário do importador dentro do prazo inicialmente concedido: Camargo Companhia de Embalagens Ltda., Finepack Indústria Técnica de Embalagens Ltda., P.P.A. Produtos Auto Adesivos Ltda. e Rhotoplás Indústria e Comércio de Embalagens Ltda.

As empresas a seguir solicitaram a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013: Adelbras Indústria e Comércio de Adesivos Ltda., Arconvert Brasil Ltda., Cromus Embalagens Ind. e Com. Ltda., Ecolam Importação e Exportação Ltda., Embalagens Flexíveis Diadema S/A., Film Trading Importação e Representação Ltda., Inapel Embalagens Ltda., Incoplast Embalagens do Nordeste Ltda., Itap/Bemis Ltda., Lamipack Embalagens e Laminados Plásticos Ltda., Madepar Laminados S/A., Papéis Amália Ltda., Peeqflex Indústria e Comércio Ltda., Plastifica Industrial Ltda., Plastimar Indústria de Plásticos Ltda., Plastrela Embalagens Flexíveis Ltda., Santa Rosa Embalagens Flexíveis Ltda., Sicad do Brasil Fitas Auto Adesivas Ltda., Sulprint Embalagens Industriais Ltda., Terranor Indústria e Comércio de Materiais Gráficos Ltda., Uv Pack Comércio e Serviços de Acabamentos Gráficos Ltda. e Zaraplast S/A.

As empresas Antilhas Embalagens Editora e Gráficas S/A, Cromus Embalagens Ltda., Epcos do Brasil Ltda., Papéis Amália Ltda. e a Sulprint Embalagens Industriais Ltda. protocolaram suas respostas ao questionário do importador fora do prazo estabelecido, tendo sido notificadas de que, de acordo com o disposto no **caput** do art. 170 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, as informações fornecidas não seriam juntadas aos autos do processo em questão.

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

A empresa Lamipack Embalagens e Laminados Plásticos Ltda. informou, por meio de mensagem eletrônica, em 3 de fevereiro de 2014, que não iria responder ao questionário do importador.

A empresa Qualyprint Indústria e Comércio Ltda. apresentou pedido intempestivo de prorrogação do prazo de resposta ao questionário do importador, tendo sido notificada de que as informações constantes de sua resposta não seriam anexadas aos autos do processo, e que não seriam consideradas.

Registre-se que as notificações de início desta investigação, juntamente com os respectivos questionários do importador, encaminhados para as empresas Cepalco Embalagens Flexíveis Ltda., Indústria de Embalagens Plásticas Guará Ltda., Multistar Indústria e Comércio Ltda., Plasticom Plásticos Indústria e Comércio Ltda., Poly Mark Embalagens Ltda. e a Scodro Embalagens Flexíveis Ltda. foram devolvidas em virtude de mudança de endereço.

Os demais importadores não apresentaram resposta ao questionário do importador.

Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às respostas ao questionário do importador para as empresas Arconvert Brasil Ltda., Film Trading Importação e Representação Ltda., Inapel Embalagens Ltda., Itap/Bemis Ltda. e Plastimar Indústria de Plásticos Ltda. As mencionadas importadoras apresentaram tempestivamente as suas respostas, tendo sido consideradas para fins da determinação final apresentada nesta Circular.

Ademais, saliente-se ainda que as empresas cujas respostas foram apresentadas sem a devida habilitação dos representantes por elas indicados foram notificadas do prazo que tinham para regularização da habilitação de tais representantes, qual seja, 17 de março de 2014.

Tendo em vista que a regularização de representante legal das empresas Ecolam Importação e Exportação Ltda., Embalagens Flexíveis Diadema S/A, Incoplast Embalagens do Nordeste Ltda., Plastrela Embalagens Flexíveis Ltda. e Santa Rosa Embalagens Flexíveis Ltda. não ocorreu tempestivamente, as respostas aos questionários dessas empresas foram desentranhadas dos autos do processo.

A resposta aos questionários das demais empresas foram consideradas, visto que a regularização das respectivas representações legais ocorreu de forma tempestiva.

### **1.7.3 Dos produtores/exportadores**

Como já mencionado anteriormente, no caso da República da Índia, em razão do elevado número de produtores exportadores de BOPP para o Brasil e tendo em vista o disposto no inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi efetuada seleção das empresas responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações da Índia para o Brasil com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

Foram incluídas na seleção efetuada as empresas: **Cosmo Films Limited** e **Jindal Poly Film Ltd.**, as quais representaram 82,9% das importações originárias da Índia no período de investigação de dumping.

Ambas as empresas solicitaram tempestivamente a prorrogação do prazo para responder ao questionário, fornecendo as respectivas justificativas. A **Cosmo Films Limited**, no entanto, não apresentou resposta ao questionário, e a **Jindal Poly Film Ltd.**, por sua vez, não apresentou os

documentos de regularização de outorga de poderes em tempo hábil, tendo sido desconsiderada sua resposta ao questionário do produtor/exportador e desentranhada dos autos do processo em epígrafe.

A empresa Vitopel S.A., da Argentina, não apresentou sua resposta ao questionário. A Yem Chio Co., Ltd, do Taipéi Chinês, por sua vez, apresentou sua resposta fora do prazo prorrogado, tendo sido notificada de que, de acordo com o disposto no **caput** do art. 170 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, as informações fornecidas não seriam juntadas aos autos do processo em questão.

As demais empresas apresentaram suas respostas dentro do prazo estendido, qual seja, 28 de fevereiro de 2014.

Saliente-se que, em suas respostas aos questionários, as empresas Sigdopack Argentina S.A. e Sigdopack S.A. do Chile informaram ter havido alteração na denominação social destas sociedades para BOPP Argentina S.A. e BOPP Chile S.A., respectivamente. Dessa forma, tais empresas passaram a ser denominadas nesta Circular de BOPP Argentina S.A. e BOPP Chile S.A.

Após a análise das respostas aos questionários, constatou-se a necessidade de solicitar esclarecimentos e informações complementares às empresas **OPP Film Argentina S.A., BOPP Argentina S.A., BOPP Chile S.A., Biofilm S.A. e OPP Film S.A. (OPP Peru)**. A OPP Peru apresentou respostas às solicitações de informações complementares em 17 de abril de 2014 e as demais empresas apresentaram em 28 de abril de 2014.

## **1.8 Das verificações in loco**

### **1.8.1 Do produtor nacional**

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi realizada verificação **in loco** nas instalações da Vitopel do Brasil Ltda., no período de 27 a 31 de janeiro de 2014, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

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

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

A versão restrita do relatório de verificação **in loco** consta dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

### **1.8.2 Dos produtores/exportadores**

Com base no § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram realizadas verificação **in loco** nas instalações dos produtores/exportadores **OPP Film S.A.**, no período de 28 de abril a 02 de maio de 2014, na cidade de Lima – Peru; **BOPP Argentina S.A.**, no período de 12 a 16 de maio de 2014, na cidade de Buenos Aires – Argentina; **OPP Film Argentina S.A.**, no período de 19 a 23 de maio de 2014, na cidade de Buenos Aires – Argentina; **BOPP Chile S.A.**, no período de 02 a 06 de junho de 2014, na cidade de Santiago – Chile; **Biofilm S.A.**, no período de 02 a 06 de junho de 2014, na cidade de Cartagena – Colômbia, 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 em suas informações complementares. Os dados dos produtores/exportadores constantes desta Circular levam em consideração os resultados das mencionadas verificações **in loco**.

As versões restritas dos relatórios de verificação **in loco** constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

### **1.9 Da solicitação de audiência**

Por intermédio de correspondência protocolada em 9 de maio de 2014, a OPP Film S.A. solicitou a realização de audiência nos termos do art. 55 do Decreto nº 8.058, de 2013, com o objetivo de discutir (i) Dumping: elementos apresentados pela petionária no que se refere às exportações do Peru, para fins de início da investigação, e cálculo das margens de dumping contido no parecer de determinação preliminar; (ii) Dano: alegada inexistência de dano relevante que justificasse a aplicação de uma medida antidumping; (iii) Nexo causal: relevância de outros fatores de causalidade e alegada inexistência de nexos causal entre o dumping nas importações investigadas e a situação da petionária.

Acrescenta-se que a empresa Biofilm S.A. manifestou seu apoio à referida solicitação da exportadora OPP, em correspondência protocolada em 22 de maio de 2014.

Considerando que a solicitação mencionada acima foi apresentada tempestivamente e consoante disposição do referido artigo, todas as partes interessadas foram convocadas a participarem da referida audiência, que foi realizada no dia 18 de junho de 2014, para tratar dos referidos temas.

Participaram da audiência, além de funcionários, representantes do Ministério da Fazenda, da petionária, dos governos da Argentina, Chile, Peru, e Taipé Chinês, dos exportadores OPP Film S.A., BOPP Argentina S.A., OPP Film Argentina, BOPP Chile S.A. e Biofilm S.A. e dos importadores Arconvert Brasil Ltda., ITAP/BEMIS Ltda. e Film Trading Importação e Representação Ltda.

O termo de audiência, bem como a lista de presença com as assinaturas dos representantes acima mencionados integram os autos do processo.

As manifestações apresentadas pelas partes interessadas durante a audiência e reduzidas a termo nos autos do processo no prazo legal estão reproduzidas nesta Circular, segmentadas de acordo com o tema tratado em cada uma delas.

### **1.10 Da determinação preliminar**

Conforme recomendação constante do Parecer DECOM nº 17, de 11 de abril de 2014, nos termos do § 4º do art. 66 do Decreto nº 8.058, de 2013, por meio da Circular SECEX nº 17, de 11 de abril de 2014, publicada no D.O.U de 14 de abril de 2014, concluiu-se, preliminarmente, que as importações das origens investigadas a preços de dumping constituem o principal fator causador do dano à indústria doméstica. No entanto, face às manifestações apresentadas pelas partes, decidiu-se por se conduzir, para fins de determinação final, análise minuciosa dos demais outros fatores apresentados no processo, visto que, na ocasião, ainda não se dispunha dos dados necessários para tanto.

Deve-se ressaltar que todas as manifestações protocoladas pelas partes interessadas até o dia 17 de março de 2014 foram abordadas e respondidas no mencionado parecer de determinação preliminar e, por razões de economia processual, não foram novamente transcritas nesta Circular.

### **1.11 Da prorrogação da investigação**

Em 17 de outubro de 2014, todas as partes interessadas conhecidas foram notificadas de que, nos termos da Circular SECEX nº 62, de 13 de outubro de 2014, publicada no D.O.U de 14 de outubro de 2014, o prazo regulamentar para o encerramento da investigação, 16 de outubro de 2014, fora prorrogado por até oito meses, consoante o art. 72 do Decreto nº 8.058, de 2013.

### **1.12 Do encerramento da fase de instrução**

De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, no dia 27 de agosto de 2014 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 20 dias após a divulgação da Nota Técnica nº 65, de 7 de agosto de 2014, previstos no **caput** do referido artigo, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da referida Nota Técnica as seguintes partes interessadas: Governos do Peru, Chile e Argentina, Biofilm, BOPP Argentina, BOPP Chile, OPP Film Argentina, OPP Film e Vitopel. Os comentários dessas partes acerca dos fatos essenciais sob análise constam desta Circular, de acordo com cada tema abordado.

Registre-se que a Embaixada do Chile apresentou nova manifestação em 29 de agosto de 2014, após, portanto, o fim da fase de instrução do processo. Nos termos do parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, tais informações não foram consideradas para fins de determinação final.

Deve-se ressaltar que, 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 E DA SIMILARIDADE**

### **2.1 Do produto objeto da investigação**

O produto objeto da investigação consiste nos filmes de polipropileno biaxialmente orientado, sem impressão gráfica (filmes de BOPP), comumente classificados no item 3920.20.19 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, exportados da Argentina, Chile, Colômbia, Índia, Peru e Taipé Chinês para o Brasil, exceto o “Filme de Polipropileno com largura superior a 50 cm e máxima de 100 cm, com espessura inferior ou igual a 25 micrômetros (mícrons), com uma ou ambas as faces rugosas de rugosidade relativa (relação entre a espessura média e a máxima) superior ou igual a 6%, de rigidez dielétrica superior ou igual a 500V/micrômetro (Norma ASTM D 3755-97), em rolos, classificado no referido item da NCM sob o ex-tarifário “Ex 001”.

Segundo a petionária, tal produto deveria ser excluído da análise, por consistir em material específico para fabricação de capacitores, além de não ser fabricado nem no Brasil, nem nos países investigados.

A empresa Biofilm, em sua resposta ao questionário do exportador, descreveu o produto por ela fabricado da seguinte maneira:

*“As principais características do filme de BOPP são:- Bom aspecto visual, podendo ser: brilhante, transparente, opaco, fosco ou metalizado. Devido ao tratamento superficial, é facilmente processado (impressão, laminação, capacidade de selagem, deslizamento e rendimento nas máquinas de empacotamentos). Seu uso principal é a produção de embalagens flexíveis para o acondicionamento de alimentos, dando a eles uma proteção contra a umidade, odores e sabores externos que possam alterar o produto original e deteriorar seu tempo de vida útil, garantindo uma ótima conservação e correto manuseio até o consumidor final. A escolha do correto substrato para a produção de uma embalagem flexível leva em consideração, principalmente, seu custo-benefício em função das suas propriedades e apelo visual. Os filmes de BOPP são convertidos em embalagens flexíveis para impressão de artes pré-definidas pelos usuários finais e laminação com outros filmes de BOPP ou ainda com outros substratos, para confecção de embalagens com propriedades específicas (mecânicas, físicas, rendimento e produtividade). Dentre as propriedades exigidas para os filmes de BOPP pode-se destacar o aspecto visual e proteção e barreiras específicas à umidade, o que garante a integridade dos produtos embalados. Os filmes de BOPP podem ser de quatro diferentes tipos: transparentes, metalizados, opacos e foscos. Os filmes transparentes são divididos entre planos e coextrudados. Os filmes de BOPP transparentes planos são basicamente compostos de 100% de resina homopolímero de polipropileno (PP) em todas as suas camadas. Recebem tratamento superficial em um ou nos dois lados para possibilitar a melhor impressão (ancoragem de tintas, vernizes ou adesivos). São utilizados, principalmente, como substratos de impressão, maior rigidez e resistências a altas temperaturas. Os filmes transparentes coextrudados são compostos de resinas diferenciadas de PP em suas camadas, visando a proporcionar, principalmente, propriedades de selagem para as embalagens flexíveis. Também recebem tratamento superficial em uma ou duas camadas para possibilitar a impressão e laminação. São utilizados principalmente como monocamada com espessuras mais grossas, ou laminados com dois ou mais filmes de baixa espessura, como embalagens flexíveis para salgadinho, biscoitos e massas secas. Podem ser utilizados, também, sem impressão, para fechamento e vedação de embalagens, caixas de bombons e em embalagens internas de biscoitos. Os filmes metalizados são compostos de resinas diferenciadas nas suas camadas e recebem uma cobertura muito fina de metal (alumínio), visando a proporcionar maior proteção contra umidade, gases e luz, além de proporcionar aspecto diferenciado. São utilizados em monocamada ou laminados com dois ou mais filmes, em embalagens flexíveis para salgadinhos, biscoitos, barras de cereais, sopas desidratadas, leite em pó, rótulos, entre outros. Os filmes opacos são compostos de resinas diferenciadas de PP e aditivos que proporcionam características de baixa densidade (alto rendimento por m<sup>2</sup>) e aspecto branco, perolizado e/ou metalizado. São utilizados em monocamada ou laminado, em embalagens flexíveis para chocolates, rótulos, biscoitos, sorvetes e outros. Os filmes foscos são compostos de resinas diferenciadas nas suas camadas, que proporcionam características de brilho e toque diferenciado (aveludado). São utilizados em laminação de embalagens flexíveis para salgadinhos, biscoitos, café, sabonetes e para laminação sobre cartão como capas de livros, folhetos e aplicações gráficas em geral. Os filmes de BOPP podem ser fabricados nas mais diversas espessuras (de 10 micrômetros até mais de 60 micrômetros). A tendência do consumidor a produtos mais saudáveis (sem conservantes e mais naturais) tem gerado a necessidade de embalagens com maiores barreiras e exigências, inclusive maiores do que os existentes nos filmes metalizados que produzidos no Brasil atualmente (e que a Biofilm tem em seu portfólio de produtos)”*.

A empresa OPP Argentina, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, informou que todos os tipos de filme de BOPP por ela fabricados possuíam uma face tratada, com tratamento superficial (tratamento corona) para aplicação de tintas e/ou adesivos. Nesse sentido, descreveu os diversos tipos de filme de BOPP por ela fabricados:

*“1)Opp SealFilm SC: Filme Biorientado Transparente de polipropileno termo-selável por ambas as faces. Desenhado para ser utilizado numa grande variedade de processos de conversão e em embalagens de todo tipo de produtos industriais ou alimentícios em envolturas ou laminações. Contém um pacote migratório que proporciona uma excelente maquinabilidade em todo tipo de empacotadoras automáticas. A face não tratada oferece uma alta capacidade de selagem. 2)Opp MetalFilm MC: Filme Biorientado Metalizado de polipropileno. Tipicamente é usado como capa interna em laminações que oferecem proteção contra raios ultravioleta provenientes da luz solar e uma barreira contra a umidade e o oxigênio. Oferece uma face metalizada com alumínio que apresenta uma excelente força de adesão. Livre de aditivos migrantes que em ocasiões impedem uma boa aderência das tintas e adesivos sobre a face metálica. Na outra face apresenta um alta capacidade de selagem. Suas propriedades selantes permitem que seja empregado em numerosas aplicações finais com selagem do tipo “fin-seal” ou de sobreposição, em todo tipo de empacotadoras automáticas. 3)Opp BaseFilm BC: Filme Biorientado de Polipropileno Base para Metalizar. Desenhado para ser utilizado como filme base para metalização com alumínio em alto vácuo. A face não tratada oferece uma alta capacidade de selagem. Suas propriedades seladoras permitem que ela seja empregada em numerosas aplicações finais com selagem do tipo “fin-seal” ou de sobreposição, em todo tipo de empacotadoras automáticas. 4)Opp TapeFilm TH: Filme Biorientado de Polipropileno para Fitas Adesivas Desenhado para ser utilizada como película base para fitas adesivas, por apresentar boa força de aderência. Além disso, pode ser usado em outras aplicações de conversão e de embalagem que não precisem de selagem ao calor. É configurado com três camadas de homopolímero de polipropileno para obter valores ótimos em brilho, transparência e rigidez. 5)Opp MateFilm SD: Película Biorientada de Polipropileno com acabamento Mate Desenhada para ser utilizada em processos de conversão e empacotamento de todos tipo de produtos industriais ou alimentícios, sozinho ou em laminações. Suas propriedades selantes permitem que seja empregada em inúmeras aplicações finais com selagem do tipo “fin seal” ou de sobreposição, em empacotadoras automáticas verticais ou horizontais. A combinação de uma superfície mate de brilho mínimo, uma excelente transparência no contato e uma ótima resistência a riscos, proporciona uma superfície protetora anti-reflexiva que realça o desenho gráfico de impressões inversas. Esta película também pode ser utilizada em laminações sobre substratos plásticos com fundo completo, produzindo um efeito de papel sintético”.*

As empresas BOPP Argentina e BOPP Chile, em suas respostas ao questionário do produtor/exportador, descreveram o produto fabricado por elas como filme de BOPP em diversas formas. Explicitaram que (i) as matérias-primas do seu produto incluem os homopolímeros, terpolímeros, copolímeros, aditivos e alumínio de acordo com o que se apresenta, (ii) o filme de BOPP por elas produzido possui diversos tamanhos, geralmente entre 500 e 1200 mm além de ser (iii) utilizado em embalagens flexíveis para produto de consumo em massa principalmente.

A empresa OPP Peru também apresentou os diversos tipos de filme de BOPP fabricados e exportados ao Brasil:

*“1)Opp SealFilm SC: Filme Biorientado Transparente de polipropileno termo-selável por ambas as faces. Desenhado para ser utilizado numa grande variedade de processos de conversão e em embalagens de todo tipo de produtos industriais ou alimentícios em envolturas ou laminações. Contém um pacote migratório que proporciona maquinabilidade em todo tipo de empacotadoras automáticas. A face não tratada oferece uma alta capacidade de selagem. 2)Opp Seal Film SCM: Filme transparente, termo-selável em ambas as faces e tratada **corona en la cara**. Contém um pacote migratório de aditivos deslizantes e antiestáticos de migração controlada que geram um deslizamento intermediário. A face não tratada oferece uma ampla gama de selagem. O tratamento corona está situado na face externa da bobina. 3)Opp Seal Film SCX: É um filme transparente, termoselável em ambas as faces e tratado corona em uma face. Contém um pacote migratório e não migratório de agentes deslizantes e*

*antiestáticos para um alto nível de deslizamento e uma baixa geração de estática. A face não tratada oferece uma ampla gama de selagem. O tratamento corona esta situado na face externa da bobina.*

*4)Opp Seal Film SAX: Termoselabilidade em ambas as faces. Contém aditivos deslizantes e antiestáticos. A face não tratada possui um ultra baixo limiar, com excepcionais gamas de selagem e força no calor (hot-tack). Adicionalmente, apresenta um aditivo polimérico não migratório para um alto nível de deslizamento em diversas temperaturas de processamento. O tratamento superficial é efetuado na face externa da bobina.*

*5)Opp Seal Film SCM: Termoselabilidade em ambas as faces. Contém um pacote migratório de aditivos deslizantes e antiestáticos de migração controlada que geram um deslizamento intermediário. Face não tratada possui uma ampla gama de selagem. Tratamento superficial na face externa da bobina.*

*6)Opp Base Film BC: Filme Biorientado de Polipropileno Base para Metalizar.Desenhado para ser utilizado como filme base para metalização com alumínio em alto vácuo. A face não tratada oferece uma alta capacidade de selagem. Suas propriedades seladoras permitem que ela seja empregada em numerosas aplicações finais com selagem do tipo “fin-seal” ou de sobreposição, em todo tipo de empacotadoras automáticas.*

*7)Opp Lami Film LH: Filme Biorientado de Polipropileno não selável para Laminações. Formulado para ser utilizada numa grande variedade de laminações, em combinação com papel ou com outros substratos plásticos. Desenhado para maximizar a resistência ao arranhado superficial e apresentar resistência ao calor. Está formulado com copolímero de PP na face tratada para proporcionar força de laminação.*

*8)Opp Tape Film TH: Filme Biorientado de Polipropileno para Fitas Adesivas desenhado para ser utilizada como película base para fitas adesivas, por apresentar boa força de aderência. Além disso, pode ser usado em outras aplicações de conversão e de embalagem que não precisem de selagem ao calor. É configurado com três camadas de homopolímero de polipropileno para obter valores ótimos em brilho, transparência e rigidez.*

*9)Opp Flower Film FH: Filme Biorientado de Polipropileno de Alta Transparência. Apresenta transparência e alto brilho devido a sua estrutura de três camadas idênticas de homopolímero de polipropileno. Para manter e realçar suas propriedades óticas, é formulado com aditivos anti-estáticos, além de um abrlhantador ótico. Desenhado especialmente para ser utilizado em embalagem de flores.*

*10)Opp Flower Film FCH: Filme de transparência melhorada e alto brilho devido a sua estrutura de homopolímero de PP. Este filme contem um pacote de aditivos anti-estáticos e um abrlhantador ótico para proporcionar maquinabilidade. O tratamento superficial se encontra na face externa da bobina.*

*11) Opp Flower Film FHP: Filme Biorientado de Polipropileno transparente de uso industrial, não selável e sem tratamento superficial. É uma película com propriedades de fácil desprendimento (release).*

*12)Opp Metal Film MC: Filme Biorientado Metalizado de polipropileno. Tipicamente é usado como capa interna em laminações que oferecem proteção contra raios ultravioleta provenientes da luz solar e uma barreira contra a umidade e o oxigênio. Oferece uma face metalizada com alumínio que apresenta uma excelente força de adesão. Livre de aditivos migrantes que em ocasiões impedem uma boa aderência das tintas e adesivos sobre a face metálica. Na outra face apresenta um alta capacidade de selagem. Suas propriedades selantes permitem que seja empregado em numerosas aplicações finais com selagem do tipo “fin-seal” ou de sobreposição, em todo tipo de empacotadoras automáticas.*

*13)Opp Metal Film MCX: Face metalizada com alumínio de alta força de adesão. Fórmula livre de aditivos migratórios. A face não tratada possui ampla gama de selagem e é formulada com um aditivo polimérico não migratório para alto deslizamento sustentado em uma ampla gama de temperaturas de processamento. Capa metalizada na face externa da bobina.*

*14)Opp Metal Film MA: É uma película metalizada em uma das faces mediante um processo controlado de depósito à vácuo de alumínio de alta pureza. A película é formulada com aditivos não migratórios para favorecer a estabilidade de suas propriedades de deslizamento e excelente aderência para a capa metálica. A face não tratada oferece uma alta termo selabilidade com baixíssima temperatura de início de selo e uma ampla gama de temperatura com alta força de selagem quente (hot tack). A face metalizada é a face externa da bobina.*

*15)Opp Metal Film MAX: Face metalizada com alumínio com alta força de adesão. Formulada livre de aditivos migratórios. Face não tratada com ultra baixo limiar de selagem com excepcionais gamas de selagem e força quente (hot tack). Adicionalmente é formulada com um aditivo polimérico não migratório para alto deslizamento sustentado em uma ampla*

*gama de temperaturas de processamento. Capa metalizada na face externa da bobina. 16)Opp Metal Film NC: É uma película metalizada em uma das faces mediante um processo controlado de depósito à vácuo de alumínio de alta pureza. A película é formulada com aditivos não migratórios para favorecer a estabilidade de suas propriedades de deslizamento e excelente aderência para a capa metálica. A face não tratada oferece uma ampla gama de termo-selagem com ótima força em calor (hot tack). A capa metalizada é localizada na face externa da bobina. 17)Opp Metal Opaca Film MPC: Cavitação controlada em sua estrutura base. Face metalizada com alumínio de alta força de adesão. Formulada livre de aditivos migratórios. Face não tratada oferece uma ampla gama de selagem. Capa metalizada localizada na face externa da bobina. 18)Opp White Film WC: Película branca de densidade completa, selável em ambas as faces e tratada corona em uma face. Contêm um pacote combinado de aditivos migratórios e não migratórios deslizantes e antiestáticos, para um alto nível de deslizamento e uma baixa geração de estática. A face não tratada oferece uma ampla gama de termoselagem. O tratamento corona está situado na face externa da bobina. 19)Opp Perla Film PC: Apresenta uma cavitação controlada com pigmentação branca. Densidade otimizada que evita problema de selagem debilitada por rupturas através da capa central (Z-tear). Conta com aditivos deslizantes e antiestáticos. A face não tratada possui ampla gama de selagem. Tratamento superficial na face externa da bobina. 20)Opp Mate Film SD: Apresenta um acabamento mate sem brilho na face não tratada que não afeta a transparência no contato com o material. As duas faces desta película são termo-seláveis. Adicionalmente é formulada com aditivos deslizantes e antiestáticos para uma excelente maquinabilidade. O tratamento superficial se encontra na facebrilhante externa da bobina. 21)Opp Coating Film RDV: Composta por um substrato de BOPP com acabamento mate sem brilho e com boa transparência no contato, assim como um revestimento de copolímero de polietileno aplicado por extrusão. O revestimento proporciona aderência no papel mediante o processo de laminação por calor. A película apresenta tratamento corona na face do BOPP para permitir a aplicação de diferentes acabamentos. 22)Opp Coating Film RHV: Composta por um substrato de BOPP de alto brilho e transparência, e um revestimento de EVA aplicado por extrusão. Este revestimento proporciona aderência ao papel pelo processo de laminação com calor. A película apresenta tratamento corona na face BOOP para permitir a aplicação de diferentes acabamentos. 23)Opp Metal Film RMY: Composto por um substrato de OPP MetalFilm ML e um revestimento de polietileno de baixa qualidade (LDPE) sobre a capa metalizada. O revestimento está situado na face interna da bobina”.*

Com relação ao processo produtivo adotado, a empresa OPP Argentina descreveu o processo produtivo para os filmes transparentes e metalizados:

*“Descrição do processo para filmes transparentes: O processo produtivo é iniciado com a matéria-prima (resinas de homopolímero, copolímero, terpolímero e aditivos) colocada nas tolvas. O material é transportado por meios pneumáticos até as extrusoras: duas delas chamadas de extrusoras satélites, que alimentam as camadas externas da película, e a extrusora principal que forma a camada central da película. As resinas são aquecidas, comprimidas e misturadas por meio das extrusoras que forçam a passagem do material pelo cabeçal que dá origem a uma película de três camadas: a camada central é de homopolímero de polipropileno e as duas externas de copolímeros e/ou terpolímeros, que permitem a vedação térmica da película em ambos os lados. Além disso, são adicionados aditivos migratórios deslizantes e antiestáticos: a camada central durante a extrusão recebe um aditivo antiestático e as camadas externas aditivos antibloqueantes e antiatritos, segundo o tipo de material a extruir. Logo depois do processo de extrusão, o material é resfriado no Chill Roll onde é obtida uma cortina de plástico. Depois, são realizados dois processos de alongamento: 1) Alongamento longitudinal na área do MDO, com os seus estágios de bobinas de pré-aquecimento, bobinas de alongado e temperado.2) Alongamento transversal na área do TDO, para que a película adquira a largura máxima e a espessura final. No último estágio, a película passa pela área de fixação e resfriamento. Logo a seguir, a película passa pela máquina bobinadora PRS. Inicialmente, a película passa por um scanner que verifica a*

*espessura final. Segue logo para um tratador que através de uma descarga elétrica aumenta a tensão superficial dos materiais a serem tratados para conseguir uma maior capacidade de adesão sobre os mesmos. Esse tratamento é definido como “Tratamento Coroa”. Por último, começa o processo de bobinado sobre um eixo metálico, sem deformações, rugas ou dobras para conseguir um rolo com formação uniforme. Os rolos obtidos nessa área são denominados de “rolos-mães”. Esses rolos passam pela área de repouso onde são armazenados e ficam em repouso por um tempo mínimo de 24 horas antes de serem cortados. Passado esse tempo, os rolos são transportados até a cortadora onde se tornarão bobinas de distintas larguras e diâmetros, segundo as necessidades do cliente. Caso o cliente precise de medidas e diâmetros especiais, essas bobinas serão preparadas em uma segunda cortadora: Cortadoras Auxiliares. Por último, as bobinas são colocadas nos pallets de madeira e empacotadas para serem logo armazenadas ou despachadas, conforme seja o caso. Descrição do processo para películas metalizadas: A bobina da película transparente base para metalizar, obtida no processo anterior, é colocada na máquina metalizadora para receber uma camada de alumínio na zona de evaporação. A evaporação é feita pelo aquecimento por corrente elétrica, através de células de evaporação (cápsulas cerâmicas). Sobre essas células é depositado o material para evaporar (alumínio). O alumínio é dosado constantemente nas células de evaporação na forma de fios dispostos em rolos. Este processo é feito a vácuo, pois a baixa pressão permite a movimentação das moléculas de metal desde a fonte de evaporação até a superfície do BOPP, sem encontrar resistência do ar nem de outras partículas gasosas. Uma vez terminado o processo de metalização, a bobina metalizada passa para a cortadora onde será cortada em diferentes larguras e diâmetros, segundo as necessidades do cliente. Caso o cliente precise de medidas e diâmetros especiais, estas bobinas serão preparadas em uma segunda cortadora: Cortadoras Auxiliares. Por último, as bobinas são colocadas nos pallets de madeira e empacotadas para serem logo armazenadas ou despachadas conforme seja o caso”.*

As empresas BOPP Chile, BOPP Argentina e OPP Peru afirmaram que o processo de produção de BOPP é semelhante ao informado pela peticionária e reproduzido na Circular SECEX nº 76, de 2013.

Por fim, a empresa Biofilm descreveu seu processo produtivo como bastante similar ao apresentado pela peticionária e constante do Parecer DECOM nº 57, de 2013, referente ao início da presente investigação. Trata-se, portanto, de processo de fabricação composto pelas etapas de alimentação e aditivação, extrusão, formação e resfriamento, estiramentos longitudinal e transversal, tratamento superficial, corte e acabamento e como processo posterior, a metalização.

### **2.1.1 Da classificação e do tratamento tarifário**

O filme de BOPP é comumente classificado no item 3920.20.19 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM. Entretanto, segundo indicações fornecidas na petição e confirmadas, houve importações brasileiras dos filmes de BOPP investigado, classificadas nos seguintes subitens da NCM:

i. 3920.20.11: polímeros de polipropileno biaxialmente orientados, de largura inferior ou igual a 12,5 cm e espessura inferior ou igual a 10 micrômetros (mícrons), metalizados;

ii. 3920.20.12: polímeros de propileno biaxialmente orientados, de largura inferior ou igual a 50 cm e espessura inferior ou igual a 25 micrômetros (mícrons), com uma ou ambas as faces rugosas de rugosidade relativa (relação entre a espessura média e a máxima) superior ou igual a 6%, de rigidez dielétrica superior ou igual a 500V/micrômetro (Norma ASTM D 3755-97), em rolos; e;

iii. 3920.20.90: outros polímeros de polipropileno, exceto os biaxialmente orientados.

Foi apurado, em função da descrição detalhada das mercadorias constantes dos dados de importação relativos a essas NCMs, que efetivamente havia filmes de BOPP objeto da investigação e similares enquadrados nesses códigos, nos cinco períodos da investigação, originários tanto dos países investigados, como de outros países. Desse modo, os volumes e valores das operações de importação apresentados nesta Circular incluem os dados relativos ao produto objeto da investigação que foram erroneamente classificados nas NCMs explicitadas anteriormente.

Quanto à alíquota do imposto de importação do item tarifário 3920.20.19, esta apresentou a seguinte evolução:

#### **Imposto de Importação do Período Investigado**

Período	Alíquota
julho/2008 a junho/2009	16%
julho/2009 a junho/2010	16%
Julho/2010 a junho/2011	16%
julho/2011 a junho/2012	16%
julho/2012 a setembro/2012	16%
setembro/2012 a junho/2013	25%

A alíquota do Imposto de Importação do produto manteve-se inalterada até setembro de 2012, quando, por meio da Resolução CAMEX nº 70, de 28 de setembro de 2012, publicada no D.O.U de 01/10/2012, foi temporariamente elevada (pelo prazo de 12 meses).

Isso não obstante, deve-se ressaltar que há Acordos de Complementação Econômica (ACE) celebrados entre o Brasil e vários dos países investigados (Argentina, Chile, Colômbia e Peru), que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto objeto desta investigação. Segue tabela que apresenta, por país, a preferência tarifária concedida e seu respectivo ACE:

#### **Preferências Tarifárias às Importações Originárias dos Países Investigados**

País	Acordo	Período	Preferência Tarifária
Argentina	ACE-18	jul/08 a jun/13	100%
Chile	ACE-35	jul/08 a jun/13	100%
Colômbia	ACE-59	jul/08 a dez/08	70%
		jan/09 a dez/09	80%
		jan/10 a dez/10	90%
		jan/11 a jun/13	100%
Índia	-	-	0%
Peru	ACE-58	jul/08 a jun/13	100%
Taipé Chinês	-	-	0%

Entre os acordos celebrados entre o Brasil e os países explicitados na tabela acima, aquele celebrado com a Colômbia é o único no qual ocorreu redução gradual da alíquota do Imposto de Importação incidente sobre as importações do produto objeto desta investigação durante o período considerado. Nos demais acordos, a preferência tarifária, durante todo o período analisado permaneceu 100%. Segue tabela que demonstra a alíquota do Imposto de Importação efetivamente vigente para o produto colombiano, considerando-se a preferência tarifária:

### Alíquota Efetiva do Produto Originário da Colômbia por Período

Período	Vigência	Alíquota do Imposto de Importação (%)	Preferência Tarifária (%)	Alíquota Efetiva (%)
P1	jul/08 a dez/08	16	70	4,8
	jan/09 a jun/09	16	80	3,2
P2	jul/09 a dez/09	16	80	3,2
	jan/10 a jun/10	16	90	1,6
P3	jul/10 a dez/10	16	90	1,6
	jan/11 a jun/11	16	100	0
P4	jul/11 a jun/12	16	100	0
P5	jul/12 a set/12	16	100	0
	set/12 a jun/13	25	100	0

## 2.2 Do produto fabricado no Brasil

Segundo informações apresentadas pela Vitopel do Brasil na petição de início e na verificação **in loco**, o produto por ela fabricado são os filmes de polipropileno biaxialmente orientado, sem impressão gráfica, comercialmente denominados de filmes de BOPP.

Trata-se de material utilizado em diversos tipos de embalagens, principalmente em contato com alimentos, e, dessa forma, deve ser produzido dentro de condições rígidas de higiene e limpeza, adequadas à saúde humana. Confere proteção para os produtos embalados, funcionando como barreira a gases, oxigênio e umidade.

Os filmes de BOPP são convertidos em embalagens flexíveis para impressão de artes pré-definidas pelos usuários finais e laminação com outros filmes de BOPP, ou ainda com outros substratos, para confecção de embalagens com propriedades específicas. Podem ser de quatro diferentes tipos: transparentes, metalizados, opacos e foscos (mate).

Os filmes transparentes são divididos entre planos e coextrudados. Os filmes de BOPP transparentes planos são basicamente compostos de 100% de resina homopolímero de polipropileno (PP) em todas as suas camadas. Recebem tratamento superficial em um ou nos dois lados para possibilitar a melhor impressão (ancoragem de tintas, vernizes ou adesivos). São utilizados, principalmente, como base para aplicação de adesivo para fitas de fechamento de caixas (fitas adesivas). Também podem ser utilizados em outras aplicações, em composição com outros substratos, como embalagens de café, ovos de páscoa e chocolates. Os filmes transparentes coextrudados são compostos de resinas diferenciadas de PP em suas camadas, visando a proporcionar, principalmente, propriedades de selagem para as embalagens flexíveis. Também recebem tratamento superficial em uma ou duas camadas para possibilitar a impressão e laminação. São utilizados principalmente como monocamada com espessuras mais grossas, ou laminados com dois ou mais filmes de baixa espessura, como embalagens flexíveis para salgadinho, biscoitos e massas secas. Podem ser utilizados, também, sem impressão, para fechamento e vedação de embalagens para cigarros, CDs, DVDs, caixas de bombons e em embalagens internas de biscoitos (embalagem 3 em 1).

Os filmes metalizados são compostos de resinas diferenciadas nas suas camadas e recebem uma cobertura muito fina de metal (alumínio), visando a proporcionar maior proteção contra umidade, gases e luz, além de proporcionar aspecto diferenciado. São utilizados em monocamada ou laminados com dois ou mais filmes, em embalagens flexíveis para salgadinhos, biscoitos, barras de cereais, sopas desidratadas, leite em pó, rótulos, entre outros.

Os filmes opacos são compostos de resinas diferenciadas de PP e aditivos que proporcionam características de baixa densidade (alto rendimento por m<sup>2</sup>) e aspecto branco, perolizado e/ou metalizado. São utilizados em monocamada ou laminado, em embalagens flexíveis para chocolates, rótulos, biscoitos, sorvetes e outros.

Os filmes foscos (mate) são compostos de resinas diferenciadas nas suas camadas, que proporcionam características de brilho e toque diferenciado (aveludado). São utilizados em laminação de embalagens flexíveis para salgadinhos, biscoitos, café, sabonetes e para laminação sobre cartão como capas de livros, folhetos e aplicações gráficas em geral.

O mercado dos filmes de BOPP possui três segmentos bem caracterizados: embalagens flexíveis; aplicações em rótulos e etiquetas; e gráficos. A aplicação mais relevante do BOPP está relacionada à indústria alimentícia, que absorve cerca de 85% de sua produção. Os demais 15% são direcionados para atender a mercado de rótulos, fitas adesivas e mercado de embalagens.

O processo produtivo adotado pela Vitopel do Brasil segue as seguintes etapas:

(i) Alimentação e aditivação: as matérias-primas e os aditivos que formarão o produto final são adicionados;

(ii) Extrusão / Co-extrusão: ocorre a fusão de diversas camadas de polipropileno, que em seguida são expelidas através de uma matriz plana, na forma de um filme de PP fundido. Nesta etapa, o material pode ser formado por três ou cinco camadas, conforme o número de extrusoras utilizadas;

(iii) Formação e Resfriamento: ocorre, através de cilindros resfriados, a formação e resfriamento do filme de PP, na forma de uma chapa contínua;

(iv) Estiramento Longitudinal: promove, através de um tracionamento mecânico (cilindros rotativos), a orientação das cadeias de PP do filme na direção da máquina (MDO);

(v) Estiramento Transversal: a exemplo da etapa anterior, promove a orientação por meio de tracionamento mecânico (correntes), porém, desta vez na direção transversal à máquina (TDO), resultando assim a película de PP Biaxialmente orientada;

(vi) Tratamento Superficial Corona e / ou Chama: visando a permitir a recepção de tintas, adesivos e vernizes, o filme recebe uma descarga elétrica (tratamento corona) ou chama;

(vii) Corte e Acabamento: o material é acondicionado em “bobinas mães” que são cortadas nos cortes primários e secundários, embaladas e encaminhadas ao mercado;

(viii) Metalização: como processo posterior, parte da produção recebe a aplicação de uma fina camada de alumínio visando a aumentar as propriedades de barreira.

A produção e a comercialização dos filmes de BOPP são controladas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA, devendo ser observada uma série de exigências e requisitos técnicos.

Ademais, à produção e comercialização de filmes de BOPP se aplicam as seguintes normas: Resolução ANVISA/DC nº 27, de 6 de agosto de 2010; Resolução ANVISA nº 105, de 19 de maio de

1999; Resolução RDC nº 17, de 17 de março de 2008; e a Resolução RDC nº 51, de 26 de novembro de 2010.

### **2.3 Da similaridade**

O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais a similaridade deve ser avaliada. O § 2º do mesmo artigo estabelece que tais critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Dessa forma, conforme informações obtidas na petição e nas respostas aos questionários dos produtores/exportadores e importadores, o produto objeto da investigação e o fabricado no Brasil:

(i) São produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam a resina de polipropileno, selantes (copolímeros de etileno – propileno, terpolímeros de buteno-etileno – polipropileno) e aditivos (**masterbatches**, diversos aditivos);

(ii) Apresentam mesma composição química;

(iii) Apresentam as mesmas características físicas, podendo ser brilhantes, transparentes, opacos, foscos (mate) ou metalizados (aspecto visual), de espessuras inferiores a 20 micras, entre 20 a 30 micras, e superiores a 30 micras ;

(iv) Seguem as mesmas especificações técnicas, visto que se destinam às mesmas aplicações e são vendidos às mesmas categorias de cliente;

(v) São produzidos segundo processo de produção semelhante, composto de 7 etapas básicas (alimentação e aditivação, extrusão/co-extrusão, formação e resfriamento, estiramento longitudinal, estiramento transversal, tratamento superficial corona e/ou chama e corte e acabamento), além da metalização, como processo posterior;

(vi) Têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados nos segmentos de embalagens flexíveis, aplicações em rótulos e etiquetas e gráfico;

(vii) Apresentam alto grau de substitutibilidade, com concorrência baseada principalmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que destinam-se ambos aos mesmos segmentos industriais e comerciais, sendo, inclusive, adquiridos pelos mesmos clientes;

(viii) São vendidos via os mesmos canais de distribuição, visto que foi observado que ambos os produtos são vendidos às mesmas categorias de consumidores, possuindo a indústria doméstica e os produtores/exportadores do produto objeto da investigação, inclusive, diversos clientes em comum.

#### **2.3.1 Das manifestações sobre o produto**

Em manifestação protocolada em 6 de junho de 2014 a Papéis Amália Ltda declarou que em 2008 teve a necessidade de elaborar um novo produto, destinado à embalagem de papel sulfite, e que o preço da matéria-prima ofertada pelo produtor nacional seria cerca de 25% mais alto em comparação com os preços dos outros produtos de sua linha, e que não haveria justificativa para esta diferenciação além da busca por resultados.

Dessa forma, a importadora passou a desenvolver o filme para embalagem de papel sulfite com a BOPP Chile SA (à época, Sigdopack Chile), o qual teria a designação “película de polipropileno biaxialmente orientado PAPER 2045”. Segundo a importadora, os preços praticados pelo produtor chileno não seriam abusivos, uma vez que esta empresa estaria acostumada a competir no mercado internacional.

Ainda de acordo com a Papéis Amália, passados 4 anos, o produtor nacional fabricaria um filme parecido, mas inferior ao desenvolvido no Chile. Pediu também para que este filme, por suas peculiaridades, não seja tratado como os demais e que, se porventura, houver a aplicação de medida antidumping, que esta não o afete.

### **2.3.2 Dos comentários acerca das manifestações**

Depreende-se das manifestações apresentadas pela importadora Papéis Amália, que não foram apresentadas informações que descaracterizassem a similaridade entre o produto importado e o nacional. Ademais, a própria importadora reconhece que existe um similar nacional, fabricado pela indústria doméstica, em que pese seus argumentos acerca do produto nacional ser mais caro e de menor qualidade.

Dessa forma, não se considerou o produto se tratar de produtos diferentes, uma vez que não foram apresentadas características que demonstrassem ausência de similaridade e nem elementos de prova que embasassem tal alegação.

### **2.4 Da conclusão a respeito do produto e da similaridade**

O produto objeto da investigação é o filme de polipropileno biaxialmente orientado (BOPP), sem impressão gráfica, comumente classificado no item 3920.20.19 da NCM, exportado da República Argentina, República do Chile, República da Colômbia, República da Índia, República do Peru, e de Taipé Chinês para o Brasil.

Ademais, com base nas informações coletadas, constatou-se que o produto fabricado no Brasil é idêntico ao produto objeto da investigação, conforme descrição apresentada no item 2.2 desta Circular.

Dessa forma, considerando-se que, conforme o art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, o termo “produto similar” será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação, e tendo em vista a análise constante do item 2.3, concluiu-se que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação.

## **3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA**

O art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, define indústria doméstica como a totalidade dos produtores do produto similar doméstico. Nos casos em que não for possível reunir a totalidade destes produtores, o termo indústria doméstica será definido como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitua proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico.

Conforme mencionado no item 1.6.2 desta Circular, a totalidade dos produtores nacionais do produto similar doméstico engloba outros produtores domésticos, além da petionária. Tendo em vista que a Polo Indústria e Comércio Ltda., a Videolar S.A., a Tecnoval Laminados Plásticos Ltda. e a 3M do Brasil não responderam às solicitações de informações, não foi possível reunir a totalidade dos produtores

do produto similar doméstico, o qual foi, portanto, definido, no item 2.2 desta Circular, como o filme de polipropileno biaxialmente orientado, sem impressão gráfica, de acordo com a descrição apresentada pela petionária.

Por essa razão, para fins de determinação final de dano, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de BOPP da empresa Vitopel do Brasil Ltda., que representou 54% da produção nacional do produto similar doméstico, no período de julho de 2012 a junho de 2013.

### **3.1 Das manifestações acerca da indústria doméstica e dos demais produtores nacionais**

A petionária alegou, em manifestação de 10 de abril de 2014, que os questionamentos quanto à representatividade da Vitopel para figurar como indústria doméstica, apresentados durante a presente investigação, careceriam de fundamento.

Neste sentido, citou as decisões do Painel US – **Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada** (o qual, inclusive, teria citado decisão do painel Guatemala – **Cement II**, no qual a OPP Film se baseou para apresentar manifestação já considerada para fins de determinação preliminar

*“(…) o juízo de admissibilidade dos elementos probatórios para fins de abertura da investigação é mais brando que o utilizado para uma determinação final, tendo em vista que a abertura da investigação deve se basear em indícios, enquanto uma decisão final buscará elementos mais próximos à certeza. Trata-se de uma linha contínua, ao longo do processo”.*

De acordo com a Vitopel, diante da confidencialidade dos dados de produção e vendas dos demais produtores domésticos de BOPP, tais dados foram obtidos diretamente da Associação Brasileira de Indústria do Plástico (ABIPLAST), que por representar o setor, teria ampla legitimidade para fornecê-los. Com base nos dados fornecidos pela ABIPLAST, foi possível concluir que a Vitopel respondeu por mais de 50% da produção doméstica em P5, o que qualificaria, portanto, a petição como feita pela indústria doméstica ou em seu nome.

Segundo a Vitopel, após tentativas de confirmar tais informações por meio de ofícios encaminhados aos demais produtores domésticos de filmes de BOPP – respondidos por duas empresas, concluiu-se, de maneira objetiva e não tendenciosa, haver indícios suficientes acerca da representatividade da Vitopel para início da investigação. Dessa forma, teria sido atendido aos requisitos do art. 5.2 (i) do Acordo Antidumping (ADA) e, por consequência, aqueles do art. 5.3 deste mesmo Acordo. Assim, afirmou ser *“incabível o encerramento da investigação”* por falta de fundamento legal, conforme requerido pela Biofilm e pela OPP Film, em argumento já reproduzido e respondido no Parecer de determinação preliminar.

Segundo a petionária, seria igualmente injustificável o encerramento desta investigação com base no art. 5.8 do ADA, visto que a análise dos requisitos do referido artigo seria consequência da análise que se faz da suficiência dos elementos de prova para instaurar a investigação, à luz do art. 5.3 do referido acordo, conforme entendido pelo painel acima citado.

Acrescentou ainda que ao atender aos requisitos dos incisos I e II do § 1º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, a instauração desta investigação teria sido realizada de maneira *“absolutamente legal”*, o que, portanto, a legitimaria como *“indústria doméstica”*.

A Vitopel contra-argumentou o questionamento apresentado pelas exportadoras sobre os dados fornecidos pela ABIPLAST acerca da capacidade produtiva da Polo. As exportadoras estimaram a

capacidade produtiva da Polo em 100.000 t; mas, segundo a peticionária, as empresas exportadoras não teriam sequer levado em conta que em 2009, a Polo desativara uma fábrica sediada em Varginha, o que seguramente teria reduzido sua capacidade produtiva. A Vitopel alegou ainda que, conforme informações constantes no sítio eletrônico do Grupo Unigel, a capacidade nominal da Polo seria, na verdade, de 78.000 t, o que estaria, portanto, *“bem abaixo das 100.000 t, de capacidade efetiva, estimadas pela OPP Film”*.

Dessa forma, de acordo com a Vitopel:

*“apenas a substituição de um dado (capacidade de 100.000 t) pelo outro (capacidade nominal de 78.000 t) já desautorizam toda a elaboração argumentativa de OPP Film, quando buscou estimar a produção de Polo com base em dados provenientes de investigação passada (que contém, diga-se de passagem, período de investigação não coincidente com o desta), nas estatísticas de exportação de BOPP e em dados de Vitopel”*.

Ainda com relação a esse tema, a peticionária alegou que a sugestão da OPP Film para que se estendesse a dilação probatória para que outras empresas pudessem ser consideradas como

*“‘indústria doméstica’, (i) subverteria o disposto no inciso II do § 1º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, que autoriza a DECOM a conduzir investigações com produtor nacional que represente mais de 50% da produção total, e (ii) teria como consequência a aplicação, incorreta, do prazo constante do § 2º do art. 65 do Regulamento Brasileiro (aplicável no caso de a indústria doméstica corresponder a menos de 50% da produção nacional)”*.

Em manifestação protocolada em 6 de junho de 2014, a OPP Film afirmou que a Polo, ao fornecer seus dados de produção de P1 a P5, em 11 de abril de 2014, teria manifestado apoio à investigação. Dessa forma, a exportadora peruana alegou que esta investigação deveria ser imediatamente encerrada sem aplicação de quaisquer direitos, visto que a ausência de dados relativos ao desempenho da Polo no período investigado teria distorcido a análise de dano conduzida.

A OPP Film reiterou que os dados de produção nacional e vendas de BOPP dos outros produtores nacionais no mercado interno continuariam inconsistentes.

De acordo com a empresa, tais informações, contidas no Parecer DECOM nº 17/2014, não estariam consistentes com informações de fontes públicas, em particular as informações do Sistema Aliceweb, do MDIC.

A OPP Film apresentou os cálculos feitos a partir dos dados de produção nacional e evolução dos estoques, em P5, dos produtores nacionais, constantes do Parecer DECOM nº 17/2014, além dos dados de exportações, do Sistema Aliceweb, e demonstrou que como resultado, obteve, para os demais produtores nacionais de BOPP, uma produção de 59.000 t, vendas externas de 9.868 t e vendas internas de 49.132.

Conforme apontado pela exportadora peruana, o Parecer DECOM nº 17/2014 indica um total de 38.500 t relativo às vendas de outros produtores nacionais de BOPP no mercado brasileiro em P5 – uma diferença, portanto, de 10,6 mil t (27,6%). Desta forma a OPP Film afirmou:

*“(…) é lícito concluir que as estimativas de vendas no mercado doméstico e a parcela correspondente aos demais produtores nacionais usadas na determinação preliminar estão subestimadas, o que, por sua vez, superestima a participação no mercado doméstico das importações, em geral, e das importações investigadas, em especial.”*

Tal conclusão ratificaria o posicionamento da OPP Film de que a análise sobre a representatividade da petionária e sobre o impacto das importações investigadas sobre a indústria doméstica estaria distorcida. A OPP Film acrescentou ainda que os dados fornecidos pela Polo sobre o volume produzido de BOPP – 51.044 t demonstraria que os dados fornecidos pela ABIPLAST estariam subestimando a produção nacional. A ABIPLAST informou que, em P3, o valor estimado de produção exceto Vitopel seria de 52.000 t, o que *“significaria que a produção dos demais produtores não passou de 956 toneladas, um valor incongruente com os demais períodos.”*

Neste sentido, a OPP Film citou o painel China – Produtos de frango de corte procedentes dos Estados Unidos:

*“(…) Além disso, a autoridade investigadora não pode prescindir da situação dos demais produtores nacionais em sua determinação a respeito da existência de dano. Uma autoridade investigadora realizará sua análise com base nos parágrafos 2 e 4 do artigo 3 com referência à indústria doméstica, mas terá que analisar a situação dos demais produtores nacionais ao avaliar se as variações dos diversos fatores econômicos são atribuíveis à repercussão das importações objeto de investigação e se a solidez de outros produtores nacionais por ser uma eventual causa independente de dano à ‘indústria doméstica’ definida.*

*Pelos motivos expostos, deve-se entender que o parágrafo 1 do art. 4º (...) não exige que a autoridade trate primeiramente de definir a indústria nacional como o conjunto dos produtores nacionais ou faça esforços para identificar todos os produtores nacionais (...). Contudo, a determinação de que um grupo de produtores representa uma “parcela importante” da indústria nacional deve ser formulada necessariamente com base na produção do conjunto de todos os produtores nacionais.*

*Apenas depois de estabelecer a produção nacional total pode uma autoridade investigadora determinar se cabe definir a indústria nacional como o conjunto dos produtores nacionais ou como aqueles dentre eles que representam uma parcela significativa (...) já que sem uma ideia do universo total da produção uma autoridade investigadora não poderá verificar esta afirmação. Tendo em conta que as vinculações entre a definição da indústria doméstica e as disposições substantivas que exigem uma análise desta indústria, consideramos que a autoridade investigadora deve estabelecer a produção nacional total da mesma maneira que atuaria em relação a qualquer outro aspecto da investigação, tratando ativamente de obter a informação pertinente e não adotando uma atitude passiva diante de possíveis deficiências das provas apresentadas 7.422. (...) As autoridades investigadoras devem empregar esforços razoáveis e viáveis para assegurar a exatidão da informação na qual estão se apoiando, seja ela proveniente da petição ou obtida de outras fontes (...).”*

Em 1º de julho de 2014, a Vitopel contestou a alegação da OPP Film de que a petionária não atenderia a todos os requisitos estabelecidos no § 1º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, para ser considerada parte legítima a requerer o início da investigação. A Vitopel destacou que responde por 54% da produção de BOPP, informação confirmada pela ABIPLAST e pelos dados de produção apresentados pela Polo e aceitos.

Em seguida, a petionária questionou alguns argumentos apresentados pela OPP Film com relação a este tema. Inicialmente, argumentou que a OPP Film não trouxera aos autos nenhum dado, elemento de prova ou explicação que mostrassem a inconsistência dos dados de produção apresentados pela Polo. A Vitopel também questionou a alegação da OPP Film de que os dados fornecidos pela ABIPLAST estariam errados pois, uma vez subtraídas a produção da Vitopel e da Polo, as outras empresas representariam uma parcela muito pequena do mercado, especialmente em P3. A petionária declarou

que a Videolar e a Tecnoval seriam empresas com produções muito inferiores à da Vitopel e da Polo, e que a Videolar teria expandido sua produção somente em P5 com a abertura de sua fábrica em Manaus.

A Vitopel prosseguiu contestando as manifestações trazidas pela OPP Film afirmando que toda a argumentação da exportadora teria se baseado nos dados de venda da Polo, e não nos dados de produção, os quais seriam os utilizados para a análise da representatividade de uma empresa. Ademais, questionou os dados de vendas da Polo apresentados pela empresa peruana, os quais estariam defasados em 10,6 mil t em relação aos dados considerados na investigação. De acordo com a peticionária, a OPP Film teria considerado em sua estimativa que as vendas internas dos demais produtores domésticos seriam o resultado da diferença entre seus dados de produção e vendas no mercado externo, desconsiderando os estoques, devoluções e vendas de produtos de segunda linha. Segundo a Vitopel, a OPP Film não teria considerado em sua análise que estas 10,6 mil t poderiam estar no estoque das outras três empresas que compunham a indústria doméstica em P5, e que do suposto montante bruto vendido teriam ocorrido devoluções.

Em 3 de julho de 2014, a Embaixada do Peru, apresentou nova manifestação, questionando o início desta investigação e o parecer de determinação preliminar.

A Embaixada do Peru inicialmente alegou que não observou algumas das disposições do Acordo Antidumping, citando como exemplo a forma como a autoridade responsável pela investigação determinou a margem de dumping inicial para o Peru, conforme já explicitado em sua manifestação de 13 de maio de 2014. A Embaixada acrescentou ainda que:

*“O DECOM utilizou as informações contidas na base de dados estatísticos PROMPERÚ para obter um preço médio das exportações efetuadas pelo Peru para a Colômbia para os produtos classificados na subposição 3920.20.9000, no período compreendido entre julho de 2012 e junho de 2013. Nota-se que na subposição tarifária mencionada não só são classificados os filmes BOPP sem impressão gráfica, mas também aqueles com impressão e que, mediante um processo de produção posterior, foram convertidos em embalagens prontas para a venda de produtos.*

*(...) Assim, o DECOM comparou um valor normal construído com base no preço médio de outros produtos que não os filmes de BOPP com um preço de exportação que corresponde unicamente ao produto objeto da investigação, contrariando o disposto no artigo 2.4 do Acordo Antidumping, já referido, que prevê que na determinação da margem de dumping uma comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação deve ser realizada.*

*Dado que os filmes de BOPP com impressão têm características distintas que aumentam seu preço no mercado, o DECOM deve excluí-las do cálculo do valor normal, pois é evidente que ao considerá-las a margem de dumping é distorcida ou uma margem de dumping aparente é encontrada. Para tanto, a autoridade investigadora brasileira poderia recorrer à informação pública sobre as exportações deste produto contidas em bancos de dados oficiais do governo peruano, ou empregar uma metodologia ou fazer ajustes que permitiriam cumprir com a obrigação exigida pelo Acordo Antidumping de fazer uma comparação justa”.*

Diante do exposto, a Embaixada Peruana afirmou que se deveria ter *“levantado mais a fundo as informações”*, pois assim teria concluído que não havia provas suficientes para determinar a existência de dumping nas importações de filmes de BOPP do Peru.

A Embaixada citou ainda o painel da OMC no caso "México - Direitos Antidumping sobre os tubos de aço provenientes da Guatemala" de 2007, que concluiu que:

*“a autoridade responsável pela investigação deve examinar a exatidão e a pertinência das provas apresentadas na petição para determinar se há provas suficientes para justificar a abertura de uma investigação. Em todo caso, se a autoridade investigadora considerar que as provas apresentadas com a petição não fornecem uma base suficiente para iniciar uma investigação, o parágrafo 8º do artigo 5º exige que a autoridade rejeite o pedido e ponha fim à investigação.*

*No caso acima mencionado, o Painel acrescentou que o parágrafo 2º do artigo 5º exige que a petição contenha provas da existência do dumping, dano e nexa causal, e o parágrafo 3º do mesmo artigo obriga que a autoridade investigadora se assegure da exatidão e pertinência das "provas apresentadas na petição" para determinar que sejam suficientes para justificar o início da investigação. Portanto, ao interpretar o parágrafo 3º do artigo 5º, no contexto de seu parágrafo 2º, é evidente que as provas mencionadas são as provas de existência de dumping, dano e nexa causal apresentadas com a petição. No artigo 5º, os conceitos de "dumping", "dano" e "nexa causal" têm o mesmo significado que nas disposições substantivas pertinentes do Acordo Antidumping (ou seja, o artigo 2º no que se refere ao dumping e o artigo 3º no caso de dano e nexa causal).”*

Em 23 de julho de 2014 a Vitopel contestou as alegações feitas ao longo do processo por outras partes interessadas a respeito de sua falta de representatividade para requerer a instauração da investigação antidumping. Segundo a peticionária, os dados apresentados pela ABIPLAST e a resposta ao ofício pela Pólo Indústria e Comércio Ltda teriam comprovado que a Vitopel responde por 54% da produção de BOPP do país, atendendo ao requisito previsto no art. 37, § 1º do Decreto nº 8.058, de 2013.

De acordo com a Vitopel, a OPP teria tentado demonstrar que os dados informados pela Pólo seriam inconsistentes e por isso não poderiam ser considerados para compor a produção nacional. Porém, o exportador peruano não teria trazido nenhum dado ou explicação para que as informações de produção da Pólo fossem desconsideradas, com exceção da realização de uma análise com o intuito de desacreditar os dados informados pela ABIPLAST no início da investigação, além de ter confundido venda e produção (o que teria gerado uma difícil interpretação do que se estava tentando demonstrar).

A peticionária contestou esta análise, em que a OPP teria afirmado que o volume de produção das demais empresas informado pela ABIPLAST seria baixo. A Vitopel aduziu que as demais produtoras (Videolar, Tecnoval e 3M) teriam alcançado produção muito inferior à da Vitopel e à da Pólo durante o período da investigação. No caso da Videolar, a peticionária ressaltou que a empresa teria expandido sua produção somente em P5 com a abertura da fábrica na Zona Franca de Manaus, e que a 3M teria informado não ter produzido filmes de BOPP desde 2011. Dessa forma, não haveria qualquer fato que pudesse tornar duvidosas as informações prestadas pela ABIPLAST.

Outro ponto levantado na manifestação diz respeito à resposta da Pólo ao ofício, o que segundo a OPP representaria uma demonstração de apoio à petição da Vitopel e que devido a isto a Pólo deveria ter fornecido todas as informações solicitadas no questionário do produtor nacional, sob pena de encerramento da investigação. De acordo com a Vitopel, não haveria nada no Decreto que atrelasse, como consequência legal, a ausência de resposta a questionário de empresa que teria supostamente apoiado a investigação ao seu encerramento.

A Vitopel encerrou sua manifestação acerca da representatividade da indústria doméstica para peticionar a abertura da investigação aduzindo que as alegações da OPP acerca da ausência da Pólo na audiência deveriam ser desconsideradas, uma vez que o art. 55, § 4º do Decreto nº 8.058, de 2013 prevê que o *“comparecimento nas audiências é facultativo e a ausência de qualquer parte interessada não será utilizada em seu prejuízo*

Em manifestação protocolada em 27 de agosto de 2014, a OPP Film S.A. apresentou alguns comentários sobre as supostas motivações da indústria doméstica nesta investigação, além de ter ressaltado alguns aspectos sobre dano enexo causal.

Primeiramente, com relação às supostas motivações da indústria doméstica no que se refere às origens da América do Sul que estão sendo investigadas, segundo a OPP Film, seu objetivo central seria o de restaurar uma proteção tarifária em relação às importações de filmes de BOPP que havia sido retirada em decorrência dos Acordos de Complementação Econômica (ACEs) firmados pelo Brasil e demais parceiros do Mercosul com esses países.

Ainda de acordo com o alegado pela exportadora, não somente a Vitopel perseguia esse objetivo, mas também a Polo Film, a qual não forneceu dados para efeitos de abertura da investigação, não respondeu o questionário da indústria doméstica, não forneceu suas vendas ao longo do período de análise do dano e não participou da audiência. Diante do exposto, a OPP Film afirmou:

*“Portanto, ambas, Vitopel e Polo Films, para alcançar seu objetivo de obter uma proteção ilegítima, se engajaram em uma estratégia para tentar obter a aplicação de direitos antidumping, ainda que não estivessem presentes os requisitos necessários para tanto.*

*Como a Polo Films vem exibindo um excelente desempenho nos últimos anos, provavelmente se deram conta de que não conseguiriam obter a abertura da investigação se ela integrasse a 'indústria doméstica'. Por isso, apenas a Vitopel apresentou seus dados, na esperança de que eles fossem considerados suficientes para caracterizar um "dano material".*

Com essa “estratégia” adotada por ambas as empresas, a autoridade investigadora teria, então, uma visão distorcida da realidade do mercado brasileiro de filmes de BOPP e dos efeitos das importações sobre a dinâmica desse mercado.

Em manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Embaixada da República da Argentina afirmou que os indicadores da indústria nacional seriam referentes apenas a uma empresa, fato que levou o governo da Argentina a afirmar que os “o resto das empresas produtoras nacionais que conformam a indústria doméstica” não se encontrariam prejudicadas.

### **3.2 Dos comentários acerca das manifestações**

Com relação aos questionamentos acerca da representatividade da indústria doméstica, conforme já descrito no Parecer de determinação preliminar, todos os requisitos estabelecidos no Decreto nº 8.058, de 2013, e no Acordo Antidumping, referentes ao grau de apoio e representatividade foram atendidos, e uma vez que a Vitopel representa 54% da produção nacional de BOPP, constitui, assim, parcela significativa da produção nacional total do produto similar doméstico. Dessa forma, a Vitopel reflete uma parcela importante da produção nacional e, portanto, pode ser considerada como indústria doméstica no processo em epígrafe.

A respeito das manifestações sobre alegada inconsistência dos dados de produção e venda dos demais produtores de BOPP fornecidos pela ABIPLAST, reitera-se o posicionamento de que tais dados foram fornecidos pela entidade representativa deste setor no país, que possui ampla legitimidade para fornecê-los.

Isso não obstante, considerando a robustez dos exercícios relativos à composição do mercado brasileiro realizados pelo Grupo Oben e pela Biofilm, os dados apresentados por essas empresas serão utilizados com a finalidade de analisar eventual impacto das vendas dos outros produtores nacionais sobre a situação da indústria doméstica. É importante ressaltar, entretanto, que os dados apresentados por essas empresas durante o processo, apesar de não se equivalerem àqueles fornecidos pela ABIPLAST, não impossibilitam a consideração da Vitopel como indústria doméstica, uma vez que essa empresa continuaria, segundo o exercício realizado pelas empresas, a constituir proporção significativa da produção nacional.

Ainda com relação a isso, respondendo à manifestação da Vitopel de que os dados estimados para a Polo pela OPP Film não corresponderiam à capacidade da referida produtora nacional e de que a exportadora peruana não teria apresentado explicações acerca dos dados de produção da Polo, não cabe se manifestar a respeito, tendo em vista a posterior apresentação de metodologia, pela OPP Film, baseada em dados de produção apresentados pela própria produtora nacional e tendo em vista a consideração de que tal metodologia se mostrava razoável.

Quanto aos reiterados questionamentos da Embaixada do Peru sobre o início desta investigação, conforme já discutido no Parecer de determinação preliminar, com relação ao nível probatório das informações, não se exige para fins de início da investigação antidumping que os elementos probatórios sejam tão precisos quanto os necessários para uma decisão final. Uma investigação antidumping consiste num processo no qual se alcança gradualmente a certeza da existência de todos os elementos necessários para que seja adotada uma medida, conforme se avança a investigação.

No que concerne à alegação da OPP Film sobre as supostas motivações da indústria doméstica com esta investigação, ressalta-se que esta autoridade investigadora é um órgão técnico que pauta sua atuação pela estrita observância à normativa internacional. É competência deste órgão avaliar se a importação de um produto objeto de dumping causa dano à indústria doméstica, não tendo o mérito, portanto, de analisar possíveis motivações da indústria doméstica ou outros aspectos subjetivos.

Quanto à alegação da OPP Film de que a ausência de dados relativos ao desempenho da Polo no período investigado teria distorcido a análise de dano conduzida e que os dados estariam inconsistentes com dados públicos, também não cabe tecer comentários a respeito, tendo em vista os exercícios suplementares que foram realizados (com base nas estimativas apresentadas pelo Grupo Oben), a fim de complementar a análise de dano e considerar o efeito dos demais produtores nacionais sobre a indústria doméstica (o que vai ao encontro da jurisprudência multilateral a respeito do tema).

Por fim, no que diz respeito à conclusão da Embaixada da Argentina de que a indústria nacional, ao ser representada apenas por uma empresa, indica que os demais produtores não se encontrariam prejudicados, primeiramente, deve-se esclarecer que não existe nada que impeça considerar uma única empresa como indústria doméstica. Assim, uma vez que a Vitopel representa uma parcela importante do total da produção nacional de BOPP, não se verifica nenhuma violação ao Acordo.

Neste sentido, ao contrário do alegado pela Embaixada da Argentina, não se pode fazer nenhuma conclusão a respeito dos outros produtores. Entretanto, isso não afasta a necessidade de que sejam avaliados como uma possível causa de um eventual dano à indústria doméstica, conforme disposto no inciso V, do § 4º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### 4. DO DUMPING

De acordo com o art. 7º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado brasileiro, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a um preço de exportação inferior ao valor normal.

##### 4.1 Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins do início da investigação, utilizou-se o período de julho de 2012 a junho de 2013, a fim de se verificar a existência de indícios de dumping nas exportações para o Brasil de filmes de BOPP, originários de Argentina, Chile, Colômbia, Índia, Peru e Taipé Chinês.

##### 4.1.1 Da Argentina

No que diz respeito ao valor normal calculado para a Argentina quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio dos filmes de BOPP exportados para terceiro país, cujo volume fosse o mais semelhante àquele exportado ao Brasil, no caso, o Uruguai, estando, portanto, de acordo com o art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Utilizando-se da base de dados Aliceweb MERCOSUL, considerando-se a NCM 3920.20.19, na qual o produto é comumente classificado, chegou-se ao valor normal apurado para a Argentina de US\$ 3.515,13/t.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas as exportações da Argentina para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para as NCMs 3920.20.19, 3920.20.11, 3920.20.12 e 3920.20.90, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo do pedido. O preço de exportação apurado, em base FOB, foi de US\$2.836,88/t:

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Argentina para fins de início da investigação, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

##### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
3.515,13	2.836,88	678,25	23,9

##### 4.1.2 Do Chile

No que diz respeito ao valor normal calculado para o Chile quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio dos filmes de BOPP exportados para terceiro país qual seja, a Argentina, estando de acordo com o art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. A petionária desconsiderou os dois primeiros maiores destinos das exportações chilenas – Peru e Hong Kong - por afirmar existir no Peru um grande fabricante de filmes de BOPP, do Grupo OBEN, que dominaria o mercado local, o que tornaria esta origem um parâmetro distorcido em relação ao mercado chileno. Ainda, em relação a Hong Kong, de acordo com a petionária, as exportações não corresponderiam ao produto objeto da investigação, mas sim a filmes de BOPP fora de especificação e preteridos no mercado doméstico.

Utilizando-se das estatísticas oficiais de comércio exterior do Chile, divulgadas no sítio eletrônico do **Servicio Nacional de Aduanas** para P5, considerando-se a classificação tarifária 3920.20.1, a qual contém mais de 90% das exportações de filmes de polímero de propileno para P5, chegou-se ao valor normal apurado para o Chile de US\$ 3.400,40/t.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas as exportações do Chile para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para as NCMs 3920.20.19, 3920.20.11, 3920.20.12 e 3920.20.90, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo do pedido. O preço de exportação apurado, em base FOB, foi de US\$2.778,69/t. A tabela a seguir informa o preço de exportação apurado para o Chile, pela divisão do valor total FOB de tais importações pelo seu respectivo volume, em toneladas:

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para o Chile para fins de início da investigação, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

#### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
3.400,40	2.778,69	621,71	22,4

#### 4.1.3 Da Colômbia

No que diz respeito ao valor normal calculado para a Colômbia quando do início da investigação, a peticionária apresentou valor normal construído, com base no custo de produção, despesas e lucro, para apuração do valor normal da Colômbia, estando de acordo com o inciso II do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Considerando-se a taxa de câmbio média para P5 de R\$ 2,04/US\$, chegou-se ao valor normal apurado para a Colômbia, em base **ex fabrica**, de **R\$ 3.122,85/t**.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas as exportações da Colômbia para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados na condição FOB pela RFB, para as NCMs 3920.20.19, 3920.20.11, 3920.20.12 e 3920.20.90, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo do pedido. O preço de exportação apurado, em base FOB, foi de US\$2.786,15/t.

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Colômbia para fins de início da investigação, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Cumprе ressaltar que, para fins de início da investigação, o valor normal apurado para a Colômbia foi apresentado em base **ex fábrica**, enquanto o preço de exportação foi apurado em base FOB, uma vez que não se obteve os elementos necessários para ajustar o preço de exportação na mesma base do valor normal, por falta de comprovação da peticionária da estimativa por ela relacionada da “despesa de

transporte rodoviário”. Ainda assim, tal fator não implicou elevação da margem de dumping, pelo contrário, contribuiu para sua diminuição.

#### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
3.122,85	2.786,15	336,70	12,1

#### 4.1.4 Da Índia

No que diz respeito ao valor normal calculado para a Índia quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio dos filmes de BOPP exportados para terceiro país, cujo volume fosse o mais semelhante àquele exportado ao Brasil, no caso, a França, estando, portanto, de acordo com o art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Utilizando-se dos dados de exportações de filmes de BOPP das estatísticas oficiais de comércio exterior da Índia, divulgados no sítio eletrônico do **Ministry of Commerce & Industry, Department of Commerce** do país, considerando-se a classificação tarifária 3920.20.90 e o ano de 2012 para a extração dos dados, pela não disponibilização de informações mensais e trimestrais no referido sítio eletrônico, chegou-se ao valor normal apurado para a Índia de US\$ 3.477,03/t.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas as exportações da Índia para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para as NCMs 3920.20.19, 3920.20.11, 3920.20.12 e 3920.20.90, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo do pedido. O preço de exportação apurado, em base FOB, foi de US\$2.646,46/t:

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Índia para fins de início da investigação, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

#### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
3.477,03	2.646,46	830,57	31,4

#### 4.1.5 Do Peru

No que diz respeito ao valor normal calculado para o Peru quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio dos filmes de BOPP exportados para terceiro país, cujo volume fosse o mais semelhante àquele exportado ao Brasil, no caso, a Colômbia, estando, portanto, de acordo com o art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Utilizando-se dos dados de exportações de filmes de BOPP das estatísticas oficiais de comércio exterior do Peru, divulgados no sítio eletrônico da **Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERU** do país, considerando-se a classificação tarifária 3920.20.9000, chegou-se ao valor normal apurado para o Peru de US\$ 2.974,73/t.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas as exportações do Peru para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para as NCMs 3920.20.19, 3920.20.11, 3920.20.12 e 3920.20.90, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo do pedido. O preço de exportação apurado, em base FOB, foi de US\$2.574,77/t.

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para o Peru para fins de início da investigação, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

#### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.974,73	2.574,77	399,96	15,5

#### 4.1.6 De Taipé Chinês

No que diz respeito ao valor normal calculado para o Taipé Chinês quando do início da investigação, a peticionária apresentou o preço médio dos filmes de BOPP exportados para terceiro país, cujos valores e quantidades exportadas se assemelham ao fluxo comercial com o Brasil, qual seja, o México, estando, portanto, de acordo com o art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A peticionária desconsiderou o volume exportado para o Irã, pois, apesar de se aproximar mais ao volume exportado pelo Taipé Chinês ao Brasil, este não constitui um país membro da OMC e, dessa forma, seu mercado interno não possuiria as mesmas condições de concorrência interna, em vista do menor nível de liberalização comercial, se comparado ao Brasil

Utilizando-se dos dados de exportações de filmes de BOPP das estatísticas oficiais de comércio exterior, divulgados no site **Bureau of Foreign Trade**, considerando-se a classificação tarifária 3920.20, chegou-se ao valor normal apurado para o Taipé Chinês de US\$ 2.473,74/t.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas as exportações do Taipé Chinês para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para as NCMs 3920.20.19, 3920.20.11, 3920.20.12 e 3920.20.90, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo do pedido. O preço de exportação apurado, em base FOB, foi de US\$2.018,11/t.

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para o Taipé Chinês para fins de início da investigação, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.473,74	2.018,11	455,63	22,6

#### 4.2 Do dumping para efeito da determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de julho de 2012 a junho de 2013 para verificar a existência de dumping nas exportações de filmes de BOPP da República Argentina, da República da Colômbia, da República do Chile, da República da Índia, da República do Peru, e do Taipé Chinês para o Brasil.

##### 4.2.1 Da Argentina

No caso das empresas OPP Film Argentina S.A. e BOPP Argentina S.A., o valor normal apurado, em ambos os casos, se baseou nos dados fornecidos pelas empresas em resposta ao questionário do produtor/exportador relativos aos preços efetivamente praticados nas vendas do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno da Argentina, no período de julho de 2012 a junho de 2013, consoante o disposto no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**.

Para a apuração dos respectivos preços de exportação, foram consideradas as informações contidas nas respostas ao questionário do produtor/exportador de ambas as empresas, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com relação à OPP Argentina, todas as vendas do produto investigado ao Brasil foram realizadas por meio de um distribuidor relacionado, a Film Trading. Neste sentido, e conforme o disposto no art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi apurado a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos ao primeiro comprador independente no Brasil.

Ressalta-se que alguns dados constantes em suas respostas ao questionário, no entanto, não foram apresentados conforme solicitado e, dessa forma, foram efetuados alguns ajustes para a apuração da margem de dumping das empresas OPP Argentina e BOPP Argentina, para fins de determinação preliminar.

Apresentam-se abaixo as margens de dumping calculadas para a OPP Film Argentina S.A. e BOPP Argentina S.A.:

### Margem de Dumping

Empresa	Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
OPP Argentina	3.186,21	2.205,49	980,72	44,5
BOPP Argentina	3.459,35	2.226,41	1.232,93	55,4

#### 4.2.2 Do Chile

No caso da empresa BOPP Chile S.A., o valor normal apurado se baseou nos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador relativos aos preços efetivamente praticados nas vendas do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do Chile, no período de julho de 2012 a junho de 2013, consoante o disposto no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**.

Para a apuração do preço de exportação, foram consideradas as informações contidas nas respostas ao questionário do produtor/exportador, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ressalta-se que alguns dados constantes em sua resposta ao questionário, no entanto, não foram apresentados conforme solicitado e, dessa forma, foram efetuados alguns ajustes para a apuração da margem de dumping da empresa BOPP Chile, para fins de determinação preliminar.

Apresenta-se abaixo a margem de dumping calculada para a BOPP Chile:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
2.545,69	1.839,63	706,25	38,4

#### 4.2.3 Da Colômbia

No caso da empresa Biofilm S.A., o valor normal apurado se baseou nos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador relativos aos preços efetivamente praticados nas vendas do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno da Colômbia, no período de julho de 2012 a junho de 2013, consoante o disposto no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**.

Para a apuração do preço de exportação, foram consideradas as informações contidas nas respostas ao questionário do produtor/exportador, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ressalta-se que alguns dados constantes em sua resposta ao questionário, no entanto, não foram apresentados conforme solicitado e, dessa forma, foram efetuados alguns ajustes para a apuração da margem de dumping da empresa Biofilm, para fins de determinação preliminar.

Apresenta-se abaixo a margem de dumping calculada para a Biofilm:

<b>Margem de Dumping - Biofilm</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
5.120,71	2.510,87	2.609,84	103,9

#### 4.2.4 Da Índia

No caso das empresas Cosmo Films Limited e Jindal Poly Film Ltd., a margem de dumping apurada, para fins de determinação preliminar, baseou-se em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo. Isso porque tais empresas não apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador de forma válida e tempestiva, conforme evidenciado no item 1.7.3 desta Circular.

A margem de dumping apurada, então, foi a mesma daquela evidenciada no início da investigação, apresentada a seguir:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
3.477,03	2.646,46	830,57	31,4

#### 2.1.1 Do Peru

No caso da empresa OPP Peru, o valor normal apurado se baseou nos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador relativos aos preços efetivamente praticados nas vendas do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do Peru, no período de julho de 2012 a junho de 2013, consoante o disposto no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**.

Para a apuração do preço de exportação, foram consideradas as informações contidas nas respostas ao questionário do produtor/exportador, muito embora ainda não tivessem sido objeto de verificação **in loco**, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ressalta-se que alguns dados constantes em sua resposta ao questionário, no entanto, não foram apresentados conforme solicitado e, dessa forma, foram efetuados alguns ajustes para a apuração da margem de dumping da empresa OPP Peru, para fins de determinação preliminar.

Apresenta-se abaixo a margem de dumping calculada para a OPP Peru:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
2.819,36	2.428,36	391,60	16,1

#### 4.2.6 De Taipé Chinês

No caso da empresa Yem Chio Co., Ltd., a margem de dumping apurada, para fins de determinação preliminar, baseou-se em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo. Isso porque tal empresa não apresentou resposta ao questionário do produtor/exportador de forma válida e tempestiva, conforme evidenciado no item 1.7.3 desta Circular.

A margem de dumping apurada, então, foi a mesma daquela evidenciada no início da investigação, apresentada a seguir:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
2.473,74	2.018,11	455,63	22,6

#### **4.2.7 Das manifestações acerca das margens de dumping preliminares**

Em 05 de junho de 2014, a Embaixada do Peru voltou a discordar do parecer de determinação, que concluiu que as exportações peruanas de filmes de BOPP para o Brasil estariam sendo realizadas com dumping e gerando dano à indústria brasileira. A Embaixada argumentou que, por não terem sido aceitos todos os ajustes que a empresa peruana apresentou em sua resposta ao questionário, além de ter concluído que a indústria doméstica estaria sofrendo dano em consequência das importações peruanas, apesar da “boa situação da peticionária, inclusive pelo fato dela operar quase ao máximo de sua capacidade instalada”, “incorreu em erros que distorcem os resultados da investigação, incluindo o fato de não ter considerado a informação relevante para o procedimento”, A Embaixada afirmou ainda que:

*“O Peru não entende como esta autoridade chegou a uma determinação preliminar sobre a relação causal se o Acordo Antidumping da OMC exige que, para chegar à mencionada determinação, deve-se analisar se o dano pode ser atribuído a outros fatores diferentes às importações objeto do suposto dumping”.*

E continuou:

*“Esta investigação opaca as boas relações comerciais entre o Peru e o Brasil, em um contexto em que a balança comercial entre os nossos países mostram um superávit a favor do Brasil de US\$ 616 milhões de dólares americanos em 2013 e de US\$ 37 milhões no primeiro trimestre de 2014, o qual seriam incrementadas, que não seria o caso se fossem aplicadas medidas antidumping, trazendo como consequência a diminuição das exportações peruanas do produto em questão.”*

Em 6 de junho de 2014, a OPP Film apresentou algumas ressalvas em relação à forma de cálculo da margem de dumping. Primeiramente, a exportadora peruana questionou a não aceitação de grande parte dos ajustes apresentados em resposta ao questionário e acompanhados das devidas metodologias de cálculo. A OPP Film afirmou que tais metodologias de cálculo teriam sido esclarecidas quando da resposta às informações complementares e na verificação **in loco**. A OPP Film solicitou que se aceitasse a metodologia de alocação de gastos por transação, em vez de alocação de gastos por volumes de venda, em atendimento ao art. 2.4 do Acordo Antidumping, além das diferenças que influenciam na comparabilidade dos preços.

Com relação à construção de um valor normal para um canal de venda (via distribuidor), a OPP Film alegou não haver sentido, uma vez que não existiria este canal de venda no mercado interno peruano. De acordo com seus argumentos, não seria razoável a construção de um preço inexistente e que resultaria em um preço superior ao praticado para o consumidor final no mercado interno.

A OPP Film alegou também que a reconstrução do preço de exportação nas vendas de BOPP ao distribuidor Film Trading no Brasil impactaria significativamente e de maneira indevida a margem de dumping. Aduziu que tais vendas seriam realizadas a preços compatíveis com os praticados para clientes

não relacionados no mercado brasileiro e que a forma de construção conteria diversas distorções, dentre as quais os ajustes propostos e a margem de lucro definida para o distribuidor, a qual, de acordo com o exportador peruano, teria sido arbitrária e exagerada, reduzindo fortemente o preço de exportação e aumentando a margem de dumping.

Finalmente, a OPP Film mencionou que, até o envio desta manifestação, não teria se aceitado proceder à comparação do valor e preço de exportação por faixas de consumo. A exportadora alegou que este critério foi aceito na investigação anterior e defendeu que este ajuste seria essencial para atender ao disposto no art. 2.4 do Acordo Antidumping, tendo em vista que não se poderia comparar vendas a clientes de perfis completamente diferentes no mercado interno e no mercado brasileiro.

Em manifestação protocolada em 6 de junho de 2014, a importadora Papéis Amália Ltda. questionou o entendimento expressado no Parecer de Determinação Preliminar, no sentido de que sua resposta ao questionário do importador não foi juntada aos autos do processo por ter sido protocolada fora do prazo estabelecido. A importadora alegou que houve cerceamento da possibilidade de colaboração com a verdade dos fatos e de exposição do ponto de vista de um membro da indústria nacional.

Ainda segundo a Papéis Amália, o questionário teria sido respondido e enviado pelos Correios antes do prazo final. Para demonstrar sua alegação foi apresentado um comprovante de remessa de correspondência via SEDEX com data de 27 de fevereiro de 2014 e que teve como destino o CEP da Secretaria de Comércio Exterior.

A Papéis Amália declarou ter adquirido filmes de BOPP da OPP Film e afirmou que as aquisições de produtos desta exportadora teriam sempre ocorrido de forma correta e competitiva, de acordo com as regras do bom comércio. Afirmou ainda que a escolha do fornecedor era pautada nas condições de venda oferecidas pelas empresas nacionais ou estrangeiras e que em suas transações de vendas com a OPP Film não haveria ato ilegal ou que pudesse configurar qualquer tipo de vício. Finalmente, a importadora declarou que os filmes de BOPP produzidos pela OPP Film seriam de boa qualidade.

Em 09 de junho de 2014, a Embaixada do Peru protocolou as mesmas manifestações apresentadas em 05 de junho de 2014.

A Embaixada do Chile se manifestou em 1º de julho de 2014 sobre a determinação preliminar positiva de dumping e de dano, no marco da investigação às importações brasileiras de filmes de BOPP:

*“O Governo do Chile continua seguindo atentamente a investigação em andamento, especialmente com relação ao devido processo e ao cumprimento do determinado no Acordo Antidumping da OMC e no Decreto nº 8.058 que regula os procedimentos administrativos relativos à investigação e aplicação de medidas antidumping no Brasil.*

*É importante destacar que neste caso particular as importações originadas no Chile têm uma participação muito reduzida no total das importações do Brasil do produto investigado, como se constata nos históricos do processo. Mais ainda, os números mostram que essa participação diminuiu drasticamente na última década, desde mais de um terço em 2003 para apenas 5% em 2013 (em volume). No mesmo período, as importações a partir do Chile diminuíram praticamente pela metade, enquanto as importações totais do Brasil aumentaram mais do dobro. Além disso e conforme a Circular SECEX Nº 17 indica, não existe ‘subvalorização de preços’ no mercado brasileiro, no caso do produto chileno.*

*A situação descrita materializou-se apesar das preferências tarifárias pactuadas entre o Chile e o Brasil, cujo propósito é presencialmente provocar o efeito contrário: favorecer o intercâmbio comercial.*

*Uma eventual medida antidumping às exportações chilenas deste produto não faria mais que acentuar a agravada posição do produto chileno no mercado brasileiro que foi se consolidando nos últimos anos.*

*A respeito do cálculo de margem de dumping preliminar, e conforme nos indicou a empresa exportadora, espera-se que durante a visita in situ que está sendo realizada esta semana ( 2 a 6 de junho), possam ser elucidadas com o DECOM as objeções da empresa chilena quanto às metodologias de cálculo de valor normal e preço de exportação. De modo particular, com relação ao preço de exportação, cabe indicar que os ajustes realizados pelo DECOM reduzem significativamente o preço a comparar com o valor normal, situação que explica de forma importante a margem de dumping preliminar estimado de 38,4%.”*

Em 1º de julho de 2014, a Embaixada do Peru se manifestou contrária às conclusões sobre a existência de dumping nas exportações peruanas de filmes de BOPP e o consequente dano à produção brasileira do produto objeto de investigação, e reiterou que incorreu-se em erros que teriam distorcido os resultados da investigação, incluindo o fato de não ter considerado informação relevante para o procedimento.

A Embaixada mencionou os “outros fatores” causadores do dano apresentados pelas partes - elevado custo dos insumos que a indústria brasileira utiliza e o incremento da margem de preferências em função do aumento do imposto de importação de filmes de BOPP, afirmando não ter sido considerado por ocasião da Determinação Preliminar. Ainda segundo a Embaixada, a Vitopel estaria operando quase ao máximo de sua capacidade e teria mostrado resultados contábeis positivos, o que invalidaria a existência de dano em virtude das importações de BOPP.

Em 3 de julho de 2014, a Embaixada do Peru, apresentou nova manifestação, questionando o Parecer de Determinação Preliminar. De acordo com seus argumentos, teriam sido cometidas irregularidades no cálculo da margem de dumping por além de não ter considerado os ajustes solicitados pela OPP Film.

Em manifestação protocolada no dia 3 de julho de 2014, a empresa OPP Film apresentou suas considerações em relação ao cálculo preliminar da margem de dumping de suas exportações ao Brasil.

A empresa apresentou ressalvas a respeito dos seguintes fatores: (i) não aceitação de grande parte dos ajustes apresentados pela OPP Peru; (ii) não aceitação da alocação de alguns gastos por transação ao invés de por volume de venda; (iii) a construção do valor normal para o canal de venda por distribuidor; (iv) não aceitação da comparação e preço de exportação por “*faixas de consumo*”; e (v) a reconstrução do preço de exportação nas vendas dirigidas ao distribuidor Film Trading no Brasil.

Primeiramente, a respeito da não aceitação dos ajustes propostos pela empresa, a OPP Film afirmou ser fundamental que se aceite a metodologia de alocação de gastos por transação (número de pedidos), conforme apresentado na resposta ao questionário, uma vez que a alocação de gastos por volume de venda impediria a consideração das diferenças que afetam a comparação dos preços. Segundo seus argumentos, quando um vendedor atende a um pedido, gasta em média o mesmo tempo para um pedido de dois mil ou vinte mil quilos. Nesse sentido, existiriam circunstâncias que poderiam complicar tanto as vendas no mercado interno quanto externo, mas, no geral, “*dividir o tempo gasto e os gastos incorridos pelas áreas de apoio em função do número de pedidos atendidos é o critério mais justo e próximo da realidade*”.

A OPP Film apresentou o exemplo em que o vendedor atenderia a vinte pedidos de 2 mil quilos cada (40 mil quilos) para o mercado interno e cinco pedidos de 20 mil quilos (100 mil quilos) para

exportação. Nesse exemplo, o vendedor dedicaria 80% ( $20/25=0,8$ ) de seu tempo para as vendas locais e 20% ( $5/25=0,2$ ) para os pedidos de exportação. Caso os gastos fossem alocados levando em consideração a quantidade adquirida em quilos, esta alocação se daria na proporção de 28,5% ( $40/140=0,285$ ) para o mercado interno e 71,4% ( $100/140=0,714$ ) para as exportações. Esta situação, de acordo com a OPP Film, demonstraria que a metodologia de distribuição por quilos não permitiria *“reconhecer o maior tempo e esforço gasto pelo pessoal de vendas e suporte com o mercado interno, e portanto o custo mais elevado que este mercado gera (por hora/funcionário para atender um número maior de pedidos ao mercado interno)”*.

A empresa argumentou que, ao desconsiderar esse ajuste proposto, se estaria descumprindo com a determinação expressa no artigo 2.4 do Decreto nº 8.058, de 2013, e cita ainda jurisprudência do Órgão de Solução de controvérsias da OMC no caso de Tubos e Conexões de Ferro Fundido Maleável, na qual o Órgão afirma que não há regra específica que rege a metodologia de cálculo para os ajustes, no parágrafo 4º do artigo 2º nem em nenhuma outra disposição pertinente do Acordo. Segundo esta Circular, *“uma autoridade investigadora deve atuar de uma maneira imparcial e isenta e não deve exercer o seu poder discricionário de forma arbitrária. Esta obrigação também se aplica quando a autoridade investigadora enfrenta dificuldades práticas e limitações de tempo”*.

A OPP Film questionou também a comparação entre valor normal e preço de exportação por canal (consumidor e distribuidor), tendo em vista que a empresa só vende para consumidor final no mercado interno. Para a exportadora, não seria aceitável reconstruir um preço a distribuidor que não existe porque o preço seria mais elevado do que aquele que o consumidor final obtém diretamente do produtor. Nesse contexto, a margem de lucro atribuída para o caso do Peru seria exagerada em um mercado elástico. Assim, a OPP Film sustentou que seria inadequado privilegiar uma comparação por canal em detrimento do cálculo de um preço de distribuidor supostamente inviável na realidade do mercado, conforme reproduzido a seguir:

*“O DECOM parece entender, equivocadamente, que para chegar ao preço hipotético ao distribuidor, é preciso somar os gastos do distribuidor e sua margem de lucro (que foram, além disso, calculados de forma subjetiva e incorreta em nossa opinião). O resultado é muito prejudicial: como a OPP Film vende para a Film Trading (distribuidora) aproximadamente [confidencial] de sua venda total para o Brasil, a reconstrução do valor normal ao distribuidor - totalmente inflacionado - maximiza a margem de dumping total para [confidencial] das vendas comparadas. Isso eleva indevida e significativamente a margem de dumping”*.

A empresa apresentou algumas disposições do Acordo Antidumping e do Grupo Especial sobre os Direitos Antidumping aplicados pela Tailândia sobre Cantoneiras, Barras e Perfis de Ferro ou Aço e Vigas H da Polônia que limitam o uso arbitrário da discricionariedade da autoridade para a determinação dos custos e lucros na construção do valor normal, disposições estas que se aplicariam por analogia à construção do preço ao distribuidor. O Artigo 2.2.2. do citado Acordo permite, como método alternativo, que os lucros sejam calculados a partir de *“qualquer outro método razoável, desde que o montante estipulado para o lucro não exceda o lucro normalmente realizado por outros exportadores ou produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem”*.

Para a empresa peruana, não teriam sido cumpridos esses critérios do Acordo, já que não utilizou quantidades reais obtidas por distribuidores no mercado de BOPP no Peru, o que não seria possível, uma vez que não existem distribuidores no mercado interno peruano. A OPP Film considerou ainda que o método utilizado não seria razoável, uma vez que determinaria um lucro que excede o lucro normal que um distribuidor no mercado de filmes de BOPP (**commodity**) poderia obter sem os devidos descontos de

distribuição. Nesse sentido, a OPP Film solicitou que não se realizasse a comparação por canal de distribuição, uma vez que não há vendas da empresa para distribuidores no Peru.

Ademais, a OPP Film apresentou a metodologia de cálculo proposta na publicação **Handbook on Antidumping Investigations**, segundo a qual o ajuste se daria por meio da diferença de níveis de comércio. No caso em que as vendas domésticas fossem enviadas para usuários finais e as exportações diretamente aos distribuidores, o montante ajustado deveria refletir o custo menor da venda para distribuidores que não envolvem a provisão de serviços de distribuição. Assim, esse montante seria subtraído do preço doméstico para se chegar ao preço construído para as vendas domésticas diretas aos distribuidores. Nesse contexto, a OPP Film alega que se estaria aplicando um critério inverso ao que recomenda o **Handbook** e, portanto, solicita que seus argumentos sejam considerados e que os ajustes sejam realizados na estimativa e aplicação da margem do distribuidor.

A OPP Film reiterou ainda sua proposta de comparação entre o valor normal e o preço de exportação por faixas de consumo, critério que teria sido aceito na investigação anterior. A empresa alegou que atende grande número de empresas pequenas e muito pequenas, o que acarretaria em custos adicionais tanto na produção por fabricação em pequena escala, como pela gestão administrativa para o atendimento desses pedidos. A empresa explicou que, nesses casos, não concede um desconto por quantidade, mas sim fixa preços de acordo com o tamanho da compra e do cliente.

Segundo a produtora/exportadora, o custo administrativo nas vendas para o Brasil seria muito menor, visto que as vendas são realizadas em **contêineres** de no mínimo 40 pés (22 toneladas). Além disso, os clientes do Brasil teriam um potencial de compra muito maior e, nesse sentido, teriam acesso a melhores preços, sendo necessário que a OPP Film fixe preços competitivos frente a suas outras opções de abastecimento. A empresa ressaltou que, no processo de investigação de dumping conduzido em 2008-2009, foi reconhecido que a escala de compra dos clientes afetava a comparabilidade dos preços.

Nesse sentido, a OPP Film apresentou tabela informando os volumes de filmes de BOPP consumidos pelos clientes brasileiros o que comprovaria que esses clientes têm níveis de consumo muito altos e que a divisão destes em faixas de consumo seria conservadora, na medida em que um número substancial de clientes brasileiros tem níveis de consumo de “*clientes grandes e muito grandes*”. Por fim, a empresa reiterou as explicações fornecidas durante a verificação **in loco** a esse respeito e solicitou que se realizasse a comparação do valor normal e do preço de exportação por faixas de consumo.

A OPP Film questionou ainda a construção do preço de exportação das vendas para a Film Trading realizada para fins da análise de determinação preliminar. A empresa alegou que suas vendas para esta **trading** são realizadas por preço similar ao que se pratica para o resto dos clientes no Brasil, o que seria verificável nas informações fornecidas em sua resposta ao questionário.

Ainda a esse respeito, a produtora/exportadora afirmou que a forma como o preço foi calculado teria sido “*abusiva*”, uma vez que:

*“(i) uma alta porcentagem de ajustes é designada para o preço de exportação, baixando este valor. Isso acontece por não aceitar nosso pedido de que os gastos sejam determinados "por transação" e não "por quilo vendido"; (ii) se estabelece uma margem de lucro para o distribuidor que é totalmente subjetiva e exagerada, obtida aparentemente de uma empresa que não participa desta investigação e não é importadora de filmes de BOPP. Sobre este ponto reiteramos os princípios constantes do Artigo 2.2.2 do Acordo que exige que se considerem dados reais da Film Trading. A margem é absolutamente verificável na contabilidade do importador em questão, como foi comprovado na verificação realizada pelo DECOM”.*

A empresa reiterou a jurisprudência da OMC anteriormente citada, a qual apontaria que uma estimativa razoável de margem de lucro deve levar em consideração o preço real de outros distribuidores de BOPP no Brasil e, que, portanto, a análise não seria razoável por ter estimado a margem de lucro a partir de distribuidores de outra indústria.

Por fim, a OPP Film alegou que foram utilizados dados de custos comerciais exagerados no Parecer de Determinação Preliminar, o que teria sido confirmado durante a verificação **in loco** realizada. A empresa informou ainda que apresentará maiores considerações a esse respeito.

Em 23 de julho de 2014, a empresa Film Trading Importação e Representação Ltda. protocolou manifestação a respeito da reconstrução do preço de exportação da OPP Film S.A. e da OPP Film Argentina S.A., realizada para fins de determinação preliminar.

Primeiramente, a empresa afirmou que se considerou que, devido ao fato de a OPP Film e da OPP Argentina pertencerem ao mesmo grupo da Film Trading, os preços de exportação não seriam confiáveis. A esse respeito, segundo a empresa, não teria sido demonstrada a razão pela qual tais preços não seriam confiáveis, nem porque seria razoável que se descartasse os preços originalmente declarados pelas referidas exportadoras.

Dessa forma, a Film Trading elencou as seguintes razões pelas quais a reconstrução dos preços de exportação seria inadequada: (i) não teria sido comprovado que as fábricas da OPP Film não realizariam transações “**arm’s length**” entre a Film Trading e outros clientes brasileiros; (ii) os preços praticados seriam similares àqueles praticados para outros clientes no Brasil, uma vez que não haveria uma política de diferenciação entre o distribuidor e outros clientes; e (iii) as condições de venda seriam similares, de modo que a Film Trading não receberia benefícios de seus fornecedores relacionados, o que poderia ser comprovado por meio do próprio Apêndice VIII da resposta da OPP Film ao Questionário do Exportador.

A Film Trading afirmou então que uma clara referência da similaridade dos preços pelos quais adquire seus produtos, em comparação com os preços praticados pelas produtoras para outros clientes, poderia ser obtida nos Estudos de Preço de Transferência, os quais teriam sido explicados detalhadamente durante a verificação **in loco**.

A empresa ressaltou que a utilização de um preço de exportação reconstruído teria incrementado a margem de dumping, tanto no caso da OPP Film como no da OPP Argentina. Nesse sentido, a Film Trading apresentou quadros comparativos, em caráter confidencial, a fim de demonstrar a diferença entre o preço de exportação por CODIP, utilizando a informação original da OPP Argentina, e o preço de exportação reconstruído por CODIP, utilizando a informação da Film Trading. O preço médio reconstruído seria 11% menor que o preço médio ajustado.

Ademais, a empresa comparou os referidos preços de exportação com o valor normal médio estimado e afirmou que a redução do preço de exportação teria gerado um incremento de 15,9 p.p. da margem antidumping. Dessa forma, a metodologia utilizada teria sido o principal fator para a obtenção de uma margem de dumping elevada para a OPP Argentina.

A Film Trading ressaltou que, durante o período de investigação, só teria sido abastecida pela OPP Film, OPP Argentina e BOPP do Equador S.A. As empresas BOPP Argentina e BOPP Chile teriam sido mencionadas no relatório de verificação **in loco** da Film Trading como sendo suas fornecedoras sendo que, no entanto, essas empresas teriam entrado para o grupo Oben somente no segundo semestre de 2013, portanto, fora no período de investigação.

A Film Trading passou então a tratar dos descontos aplicados, para fins de reconstrução do preço de exportação. Após elencar os referidos descontos e a forma de cálculo de cada um deles, a empresa afirmou que dois deles teriam se baseado em informação não relevante, retirada de outras empresas, quais sejam, margem de lucro, baseada num distribuidor de objetos de louça, e custos de manutenção de estoque, que tiveram como base os dias de permanência em estoque de outra empresa não especificada. Em ambos os casos, as fontes utilizadas e a forma de cálculo seriam confidenciais, de modo que as partes não poderiam exercer seu devido direito à defesa.

Com relação à avaliação dos ajustes realizados pelo, a Film Trading afirmou, primeiramente, que os fatores de maior impacto em termos de redução do preço de revenda para a primeira parte independente seriam os impostos. No entanto, os custos de revenda e a margem de lucro também seriam fatores bastante relevantes.

No que se refere à margem de lucro, seria ilógico se utilizarem dados de uma empresa que não tem relação com o produto investigado. A esse respeito, a Film Trading ressaltou que os filmes de BOPP seriam um produto “**commodity**”, cujo preço dependeria da variação internacional das resinas petroquímicas. Nesse sentido, todas as partes teriam indicado que se trata de um mercado de margens “apertadas”.

Além disso, segundo a empresa, os clientes que adquirem filmes de BOPP não seriam distribuidores varejistas ou consumidores finais esporádicos como no caso de objetos de louça, mas sim “usuários industriais”, que estariam pressionados em seus custos e que teriam uma relação de fornecimento contínuo, na qual o distribuidor não arriscaria a perda de um cliente por um “negócio de um dia”. Essas condições não existiriam no mercado de objetos de louça, o que o tornaria inadequado como **proxy** de uma “margem de lucro razoável” para a distribuição de filmes de BOPP.

Ainda a esse respeito, a Film Trading afirmou que teve margens de lucro positivas durante todo o período analisado, mas que estas teriam se reduzido significativamente ao longo do período. Ademais, as empresas convertedoras estariam enfrentando dificuldades econômicas devido ao incremento dos preços das resinas e dos filmes de BOPP. A variação cambial também consistiria em situação objetiva que teria afetado o setor. Diante do exposto, a empresa solicitou que se considerasse a informação real sobre a margem de lucro da empresa ou outra que refletisse de maneira aproximada a situação de um distribuidor no mercado de BOPP.

Quanto ao custo financeiro, a Film Trading afirmou, primeiramente, que não se teria levado em consideração a taxa de juros registrada pela empresa para fins de cálculo do custo financeiro e do custo de manutenção de estoque. Contudo, a empresa teria justificado adequadamente as taxas de juros e a forma pela qual o custo financeiro se ponderaria com o efeito da desvalorização cambial ocorrida em P5. Essa situação determinaria a necessidade de se equilibrar os custos financeiros e a apreciação do valor da mercadoria na gestão política de estoques.

A esse respeito, a empresa mencionou trecho do relatório de verificação **in loco**, referente ao cálculo das taxas de juros, bem como um exemplo, por meio do qual buscou demonstrar o ajuste da taxa de juros média pela desvalorização cambial, a fim de se chegar ao que seria uma taxa adequada para o cálculo do custo financeiro e de manutenção de estoque.

Com relação ao custo de manutenção de estoque, a Film Trading mencionou trecho do relatório de verificação **in loco**, referente à explicação da quantidade de dias utilizada no cálculo dessa despesa. Diante da afirmação constante do relatório de verificação **in loco** de que teriam sido encontradas

pequenas diferenças entre as vendas de BOPP, utilizadas para o cálculo, e as vendas extraídas do sistema durante a verificação, a empresa afirmou ter entendido que o ponto teria sido aceito.

Já quanto às despesas de importação, segundo a Film Trading, durante a verificação **in loco**, teria sido demonstrada a incidência de descontos comerciais, que deveriam ser computados como menor gasto de despachante.

Por fim, a empresa afirmou que teria se beneficiado, durante o período analisado, de um incentivo fiscal outorgado pelos estados de Santa Catarina e Espírito Santo, por meio do Fundo de Desenvolvimento de Atividades Portuárias. Nesse sentido, a Film Trading se beneficiaria com a devolução de determinado percentual do preço FOB das mercadorias desembarçadas nesses estados, a fim de compensar os eventuais “sobrecustos” gerados por operar em portos menos competitivos. A empresa solicitou então que se considere esse benefício em sua análise.

Por todo o exposto, a Film Trading reiterou que não seria razoável a reconstrução do preço de exportação, uma vez que não seria política do Grupo OBEN a prática de preços significativamente distintos nas transações das exportadoras OPP Film e OPP Argentina com a Film Trading e com outros clientes. No entanto, caso se mantenha a reconstrução do preço de exportação, a empresa solicitou que sejam levadas em consideração as correções por ela propostas, as quais contribuiriam para reduzir as distorções do recálculo do preço de exportação, ainda que não as eliminem.

Em manifestação protocolada em 23 de julho de 2014, a produtora/exportadora BOPP Chile S.A. (BOPP Chile), teceu considerações relativas à metodologia de cálculo de sua margem de dumping publicada no Parecer de Determinação Preliminar.

Primeiramente, a produtora/exportadora se opôs à não aceitação dos ajustes propostos por ela no cálculo de seu valor normal. A empresa informou que as despesas financeiras não teriam sido consideradas no Parecer de Determinação Preliminar, por não terem sido esclarecidas a origem e a razão para o uso da taxa de juros apresentada. Na opinião da BOPP Chile, a metodologia de cálculo da taxa de juros teria sido confirmada durante procedimento de verificação **in loco**, e, por isso, solicitou que esse ajuste seja aceito.

Ressaltou, também, que, tendo sido aceito esse ajuste na determinação preliminar, as despesas de frete interno seriam relevantes para “*alcançar uma comparação correta de preços*”. Sobre a rubrica “outros gastos”, questionou a desconsideração do método de rateio baseado no número de faturas. A empresa informou que o rateio desses “outros gastos” teria sido recalculado, na Determinação Preliminar, tendo por base a quantidade vendida em quilogramas e não o número de faturas, pois não haveria justificativa para o uso desse tipo de critério de atribuição.

Do ponto de vista da produtora/exportadora, a validade da metodologia proposta teria sido confirmada durante procedimento de verificação **in loco**, motivo pelo qual ela solicitou que o valor normal seja recalculado utilizando-se, para o rateio dos “outros gastos” entre mercado doméstico e mercado de exportação, o número de faturas emitidas em cada um desses mercados.

Ainda em relação a isso, argumentou que se for utilizada metodologia diferente, pelo rateio com base na quantidade vendida, a consequência seria a concentração indevida das despesas da área comercial nas vendas para exportação, inflando o preço de exportação.

Adicionalmente, a empresa solicitou que, de forma contrária à Determinação Preliminar, as despesas de manutenção de estoques sejam calculadas tendo por base sua metodologia, uma vez que ela

teria fornecido amplos argumentos para sustentar a aceitação desse ajuste durante a verificação **in loco**, conforme se reproduz abaixo:

*“No Parecer Preliminar o DECOM não é aceito o ajuste por manutenção de estoques apresentado pela empresa. Então, realiza seus próprios cálculos com base na média de permanência no estoque do produto comercializado, o qual é baseado no volume médio mensal de estoque informado pela empresa, a média de vendas diárias, a taxa de juros informada pela empresa e o custo de produção mensal referente à venda do produto.*

*A BOPP Chile forneceu amplos argumentos para sustentar a aceitação desse ajuste na visita de verificação. Solicitamos que sejam aceitos na determinação final.”*

A BOPP Chile continua a manifestação explicitando as implicações da utilização do método de rateio tendo por base a quantidade vendida em quilogramas, reiterando que o critério para alocação das despesas comerciais baseado no número de faturas seria o mais adequado.

A empresa informou que dedicaria muito mais recursos à administração de suas vendas no mercado chileno do que no brasileiro, o que não poderia ser refletido pela utilização de critério de rateio por quantidade em quilogramas, conforme realizado.

Segundo a empresa, ao proceder dessa maneira, se estaria, na realidade, negando a aceitação de um ajuste de uma diferença importante que afetaria a comparabilidade dos preços.

A BOPP Chile defendeu que os recursos necessários para emitir uma fatura com pequena quantidade de produto e outra com grande quantidade de produto seriam os mesmos. Dessa forma, ratear as despesas comerciais pela quantidade vendida distorceria a alocação dessas despesas. Para exemplificar seu ponto de vista a empresa descreveu o fluxo operacional de uma venda:

A empresa informou que geralmente a emissão do pedido para o mercado doméstico demandaria mais tempo, já que, por vezes o cliente realizaria um único pedido com múltiplas entregas o que exigiria a emissão de mais documentos e o uso de maiores recursos. Dessa forma, a BOPP Chile entendeu que ratear despesas pelo número de pedidos atendidos seria o critério mais justo e que mais se aproximaria da realidade. Para subsidiar seu argumento a empresa realizou duas análises hipotéticas de alocação de gastos: uma baseada nos “números de pedido” e outra nas “quantidades vendidas”. Na primeira, o tempo gasto com o mercado interno seria de 80%, enquanto aquele gasto com exportações para o Brasil seria de 20%. Já na segunda, seria alocado um percentual de 28,5% ao mercado interno, enquanto seria alocado um percentual de 71,4% às exportações. Dessa forma, a empresa argumentou que:

*“O resultado que se obtém é totalmente diferente e não respeita a premissa fundamental de que atender a um pedido para o mercado interno e a um pedido de exportação toma, em média, o mesmo tempo e tem o mesmo custo.*

*Como se observa, a metodologia da distribuição por quilos não permite reconhecer o maior tempo e esforço gasto pelo pessoal de vendas e suporte com o mercado interno, e portanto o custo mais elevado que este mercado gera (por hora/funcionário para atender um número maior de pedidos ao mercado interno).”*

A produtora/exportadora considerou que desrespeitar essas diferenças equivaleria à descumprir o artigo 2.4 do Acordo Antidumping no que se refere à razoável tolerância em razão de diferenças que afetam comparação de preços

Por isso, a BOPP Chile considerou que realizar alocação de despesas tendo por critério a quantidade vendida em quilogramas afetaria a comparação de preços, gerando distorção que violaria a obrigação de realizar uma comparação justa ente o valor normal e o preço de exportação.

Para sustentar seu argumento, a exportadora citou trecho da decisão do painel Comunidade Europeia – Direitos Antidumping sobre Tubos e Conexões Maleáveis Provenientes do Brasil, segundo a qual:

*"Uma autoridade investigadora deve atuar de maneira imparcial e não tendenciosa e não deve exercer sua discricionariedade de maneira arbitrária. Esta obrigação também se aplica quando a autoridade investigadora se depara com dificuldades práticas e limitações de tempo. Não encontramos, no parágrafo 49 do artigo 2, nem em outra disposição pertinente do Acordo, uma norma específica que determine a metodologia que deve aplicar a autoridade investigadora para calcular os ajustes. Na ausência de uma orientação precisa no texto do Acordo sobre como devem ser calculados os ajustes, e na ausência de uma proibição, em tal texto, do uso de uma metodologia determinada adotada por uma autoridade investigadora com o objetivo de garantir uma comparação equitativa, estimamos que uma autoridade imparcial e objetiva poderia ter aplicado a metodologia aplicada pela Comunidade Europeia e calculado este ajuste com base nos dados reais do expediente desta investigação . (WT/DS219/R – Parágrafo 7.178 - tradução livre realizada pela BOPP Chile)"*

No mesmo sentido, também citou trecho do painel “Egito – Medidas Antidumping Definitivas Aplicadas às Barras de Aço Reforçado Procedentes da Turquia”, segundo o qual:

*"[I]nterpretamos o Artigo 2.4 como a exigência explícita de uma base factual, uma análise caso a caso das diferenças que afetam a comparabilidade de preços. A respeito disso, tomamos nota, em especial, da exigência no Artigo 2.4 que versa que "os devidos subsídios devem ser concedidos em cada caso, em Finalmente, notamos o ônus positivo de coleta de informações que recai sobre a autoridade de investigação nesse contexto, que "deve indicar às partes em questão as informações necessárias para assegurar uma comparação justa e não deve impor um ônus da prova nessas partes" (ênfase adicionada). Em resumo, onde é demonstrado por uma ou outra parte em um caso particular, ou pelos dados em si que uma dada diferença afeta a comparabilidade de preço, deve ser feito um ajuste. Para indicar às partes os dados que considera necessários para realizar tal demonstração, a autoridade investigadora não deve impor às partes um ônus probatório que não seja razoável. Portanto, o processo pelo qual se determina quais são as classes ou tipos de ajustes que precisam ser efetuados em um ou outro membro da equação da margem de dumping para assegurar uma comparação equitativa é uma espécie de diálogo entre as partes interessadas e a autoridade investigadora, e deve ser realizada caso a caso e com base em provas fáticas." (WT/DS211/R – Parágrafo 7.352 -Tradução livre realizada pela BOPP Chile)."*

Na sequência de sua manifestação, a BOPP Chile questionou a comparação, realizada na Determinação Preliminar, entre valor normal e preço de exportação por canal, sob a alegação de que não fazia sentido segmentar essas vendas já que não havia vendas para distribuidores no mercado doméstico chileno.

Por essa razão a empresa considerou inaceitável reconstruir preço ao distribuidor, pois está reconstrução traria um valor mais elevado do que o obtido pelo consumidor. A produtora considerou que houve equívoco ao se calcular o valor normal hipotético ao distribuidor para os CODIP's A1, B2 e C3.

No entendimento da produtora, esse cálculo teria sido realizado de forma subjetiva e incorreta, elevando significativamente a margem de dumping.

Segundo a exportadora, o Acordo Antidumping incluiria uma série de disposições que limitam a arbitrariedade e discricionariedade da autoridade investigadora para determinar os custos e benefícios na construção do valor normal., sendo que essas disposições se aplicariam, segundo a BOPP Chile, ao caso de reconstrução de seu preço ao distribuidor.

Adicionalmente, a empresa afirmou que não se estaria cumprindo o disposto no artigo 2.2.2 do Acordo Antidumping bem como estaria agindo contrariamente ao decidido no Painel do caso “Tailândia - Direitos Antidumping sobre Cantoneiras, Barras e Perfis de Ferro ou Aço e Vigas H da Polônia” por não ter trabalhado com quantidades reais obtidas por distribuidores, devido à inexistência desse tipo de operação.

Além disso, se teria utilizado:

*“(...)um método não razoável que determina uma quantidade por conceito de lucros que excede o lucro normal que poderia obter um distribuidor num mercado de produtos **commodity** como este e especialmente se não se faz o adequado "desconto de distribuição" para que se possa ter uma margem que os permita chegar ao mercado na paridade de preços ou preços relativamente similares aos oferecidos pelo fabricante.”*

Dessa forma, a BOPP Chile defendeu que a metodologia utilizada, para estimar a margem de lucros do distribuidor, teria sido equivocada, pois presumiria margem de 15,8% que, segundo a produtora seria irreal. Isso faria, de acordo com a BOPP Chile, com que o método utilizado para estimar o “preço ao distribuidor” se tornasse não razoável e distorcido pela *“quantidade de benefícios que, adicionais ao preço do fabricante, não corresponde ao que seria “normalmente obtida” por um distribuidor.”*

Pelos argumentos trazidos, a empresa solicitou que se reavalie este ponto e *“não force a "comparação por canal" quando não é possível realizar esta comparação porque não há vendas da BOPP Chile a distribuidores no mercado local.”*

Para reforçar seu pedido, a produtora citou a metodologia contida na publicação **Handbook on Antidumping Investigations**, por considerá-la mais lógica e totalmente diferente da proposta. Transcreve-se, a seguir, o referido trecho:

*“A Coluna (F) na Tabela 11.5.8. mostra o ajuste para diferenças nos níveis de comércio. É assumido que todas as vendas domésticas são destinadas a usuários finais, enquanto todas as vendas para exportações são enviadas diretamente aos distribuidores . Já que as últimas não envolvem o fornecimento de serviços de distribuição por parte do exportador, elas têm menor custo. O valor de ajuste reflete tal diferença na distribuição dos custos. Este montante é subtraído do preço doméstico para chegar a o que o preço teria sido se as vendas domésticas tivessem sido enviadas diretamente aos distribuidores. O montante ajustado é calculado com base nos dados fornecidos pelo exportador em causa. Conforme tais dados, o ajuste para a operação (1) é de US\$ 17 por tonelada”*(Páginas 185-186. Tradução livre realizada pela BOPP Chile).

Nesse sentido a empresa entendeu que os custos de distribuição deveriam ter sido deduzidos, no cálculo do valor normal, do preço praticado ao usuário final (para se obter o preço que seria praticado pela empresa a distribuidor no Chile), ao invés de ter sido realizada a construção do preço a partir dos

custos acrescidos de margem de lucros e outras despesas, como teria sido realizado pelo na Determinação Preliminar.

A empresa também teceu comentários a respeito da análise de custos realizada no relatório da verificação **in loco**. A BOPP Chile considerou aceitável a diferença de -0,2% encontrada entre o custo do produto vendido publicado nas demonstrações financeiras da empresa e o calculado a partir da fórmula  $\text{Estoque Final em USD} = \text{Estoque Inicial em USD} + \text{Custos de Produção} - \text{Custos de Venda dos produtos vendidos}$ .

A empresa também esclareceu que a diferença encontrada no custo de produção reportado no Anexo VII (que para o item analisado havia alcançado 18,1%) e o demonstrado durante a verificação **in loco** teria sido devida a um erro involuntário que teria deixado de considerar os custos de energia elétrica, variação de semiacabados e embalagens.

A BOPP Chile considerou que esses erros teriam sido devidamente corrigidos no procedimento de verificação e que esses custos teriam sido indicados no detalhe do anexo de custos. Adicionalmente, a produtora informou que para o custo dos filmes metalizados teria reportado apenas os custos de metalização, e que durante a verificação os técnicos teriam solicitado que fossem apresentados, exemplificativamente, os custos totais de produção desses filmes.

Segundo o entendimento da empresa, para que se obtivesse o custo total dos filmes metalizados se deveria agregar os custos do processo de metalização com o custo da base metalizável.

Finalmente, a BOPP Chile afirmou que sua margem de dumping estaria artificialmente inflada por critérios e metodologias considerados por ela como inválidos. Por isso, a produtora requereu que fossem levados em consideração os argumentos trazidos em sua manifestação, para que fosse revista a conclusão de que a empresa tivesse praticado dumping em suas exportações para o Brasil.

Em 23 de julho de 2014 a OPP Argentina manifestou-se sobre a análise de vendas abaixo do custo no mercado interno feita para a Determinação Preliminar. De acordo com o exportador, a alta ocorrência de vendas abaixo do custo deveu-se a um fator cambial, o qual teria sido verificado durante a verificação **in loco**. Este fator cambial teria sido erroneamente incluído no Apêndice referente aos custos de produção e afetaria uma dívida com o acionista registrada no patrimônio em dólares, mas que não estaria sendo cobrada nem impactaria a operação da empresa.

A OPP Argentina fez menção ao art. 2.2.2 do Acordo Antidumping, aduzindo que os valores a se considerar nos custos do produto similar exportado deveriam se basear em “dados reais” relacionados com a produção e vendas do produto similar, e não em variações cambiais que afetariam as contas do patrimônio e que não se relacionariam com a operação cotidiana da empresa nem com sua política de preços. Solicitou, então, a retirada da variação cambial indicada no Apêndice referente aos custos de produção para não gerar uma indevida distorção na análise, e aproveitou para pedir para proceder à correção, no referido apêndice, do cômputo em duplicidade das rubricas referentes à “comissão por desconto de valores”, “juros por desconto **factoring**” e “juros de custódia”, as quais teriam sido consideradas no apêndice referente às vendas no mercado doméstico.

Ainda, segundo a empresa, os custos de matéria-prima variariam entre a produção destinada ao mercado interno e ao mercado de exportação, uma vez que a empresa importaria matéria-prima sob o regime de admissão temporária. A OPP Argentina ressaltou que a norma reguladora deste regime, bem como a documentação que comprovaria sua utilização pela empresa, teriam sido apresentadas na

verificação **in loco** e solicitou que essa diferença de custo fosse considerada na comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação.

Como segundo ponto de sua manifestação, a OPP Argentina questionou a decisão, manifestada no Parecer de Determinação Preliminar, de não se aceitar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação por faixas de consumo. O exportador aduziu que seria fundamental a aceitação deste critério, visto que as vendas para exportação teriam sido destinadas a um só cliente de grande consumo no Brasil. Neste sentido, não seria justa a comparação destas vendas com as realizadas no mercado interno a pequenos e médios clientes.

Segundo o exportador, tal metodologia de comparação aumentaria artificialmente o preço doméstico e a margem de dumping, pois se estaria desconsiderando uma situação real, que seria a política de fixar preços em função da capacidade de consumo dos clientes.

De forma a sustentar sua argumentação, fez referência ao art. 2.4 do Acordo Antidumping e ressaltou que a obrigatoriedade de considerar “ajustes” sobre diferenças que afetam a comparabilidade dos preços viria sendo reiteradamente apontada pelo Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, como no caso Estados Unidos – Aço Laminado a Quente (DS184), no qual o Órgão de Apelação teria expressado o entendimento de que não haveria nenhuma diferença que influísse na comparabilidade de preços que as autoridades não deveriam levar em conta.

Também mencionou o caso Egito – Barras de Aço Reforçado, em que o Grupo Especial teria interpretado que o parágrafo 4 do artigo 2 do Acordo Antidumping obrigaria explicitamente a realização de uma análise caso a caso baseada nos fatos acerca das diferenças que influenciariam a comparabilidade dos preços. Ressaltou que teria sido comprovada a existência de um só cliente no Brasil que teria consumido grande quantidade de filmes de BOPP no período analisado e que seria categorizado como um cliente de “alto consumo” da OPP Argentina (Film Trading), ao passo que as vendas internas seriam feitas a clientes de porte muito distinto. O exportador concluiu sua manifestação aduzindo que as diferenças de preços por quantidade vendida e capacidade de consumo estariam plenamente comprovadas e deveriam ser ajustadas.

Em terceiro lugar, a empresa aduziu que teria sido considerado não existirem vendas locais a distribuidores, apesar de o exportador ter como cliente distribuidor a [confidencial], a qual teria níveis de consumo muito significativos, maiores inclusive que os do distribuidor brasileiro. A OPP Argentina ressaltou que esta informação teria sido apresentada na resposta ao questionário do exportador e reiterada na verificação **in loco**, entretanto no relatório de verificação não haveria referência à existência deste distribuidor. Também solicitou que se avalie este ponto, tendo em vista que este cliente teria sido categorizado sempre como distribuidor e que seus volumes de compra constariam do apêndice referente às vendas no mercado interno, consistindo em base real e segura de comparação com o mercado de exportação.

Em quarto lugar, a OPP Argentina manifestou o entendimento de que a reconstrução dos preços ao distribuidor teria sofrido graves distorções, de forma que teria sido determinado um preço artificial que seria inviável em um mercado onde não há distribuidores. Isto porque se teria presumido que o preço de venda ao distribuidor seria superior ao que o fabricante ofereceria diretamente aos consumidores finais, pois teria, segundo a empresa, agregado os gastos de distribuição mais uma margem do distribuidor totalmente arbitrária. Fazendo referência à manifestação da OPP Film de 3 de julho de 2014, declarou que teria restado claro que a prática internacional seria descontar as despesas de distribuição do valor normal quando não há distribuidores, e não somá-las ao preço interno.

O exportador aduziu que não teria observado o artigo 2.2.2 do Acordo Antidumping ao estimar a margem de lucro do distribuidor sem levar em conta as quantidades reais obtidas por distribuidores no mercado de BOPP na Argentina, além de ter “*utilizado um método não razoável que determina uma quantidade por conceito de lucros que excede o lucro normal que poderia obter um distribuidor num mercado de produtos commodity como o de filmes de BOPP, e de não fazer o adequado ‘desconto de distribuição’ para que se pudesse ter uma margem que permitisse chegar ao mercado na paridade de preços ou preços relativamente similares aos oferecidos pelo fabricante*”.

Para reforçar seu posicionamento, a OPP Argentina fez menção ao entendimento do Grupo Especial sobre o assunto, no caso “Tailândia – Direitos Antidumping sobre Cantoneiras, Barras e Perfis de Ferro ou Aço e Vigas H da Polônia” Segundo o exportador, o grupo teria ressaltado que no preâmbulo do parágrafo 2.2 do artigo 2 do Acordo Antidumping, bem como nos seus incisos i e ii haveria previsão para utilização de dados reais; e que teria decidido que “*uma prova separada da razoabilidade é tanto ilógica como supérflua quando o Acordo exige o emprego dos tipos concretos de dados reais (...) e o requisito de utilizar dados reais é em si o mecanismo que garante a razoabilidade no sentido do parágrafo 2 do Artigo 2...*” Nesse sentido, “*a disposição do parágrafo 2.2 do Artigo 2 de que se utilizem dados reais (e o estabelecimento de um limite quando não é assim) está precisamente destinada a evitar (...) os juízos subjetivos das autoridades nacionais quanto à ‘razoabilidade’ de quais quer quantidades utilizadas nos cálculos do valor reconstruído*” (WT/DS122/R – parágrafo 7.125 – tradução livre)

Ainda sobre o tema, a OPP Argentina fez referência à proposição de um método alternativo de estimativa da margem de lucro para o caso em que o exportador vende a consumidores finais em seu mercado local, baseada no art. 2.2.2, inciso iii do Acordo Antidumping, constante no livro *A Handbook on Antidumping Investigations*. De acordo com a tradução apresentada pelo exportador, a publicação orientaria que “*como as (exportações a distribuidores) não envolvem a provisão de serviços de distribuição por parte do exportador, elas têm um custo menor. O montante ajustado reflete essa diferença nos custos de distribuição. Esse montante é subtraído do preço doméstico para se chegar a qual preço teriam sido feitas as vendas domésticas diretas aos distribuidores.*”

Tendo isto em vista, a OPP Argentina concluiu que teria sido aplicado critério inverso ao que recomenda a publicação ao somar, em vez de deduzir, os custos de distribuição do preço do consumidor final no mercado doméstico.

Ainda, a OPP Argentina solicitou para considerar as observações acerca da reconstrução do preço de exportação, feitas na manifestação da Film Trading protocolada na mesma data. Também mencionou o trecho da manifestação da OPP Film apresentada em 3 de julho de 2014 a respeito de supostos problemas existentes na atribuição dos ajustes aplicados ao valor normal e ao preço de exportação e solicitou para que o caso seja avaliado com cuidado, de forma a assegurar que não existam diferenças que afetem a comparabilidade dos preços. Segundo o exportador, estas diferenças seriam decorrentes do maior esforço empreendido para atender as vendas ao mercado interno em comparação às vendas do mercado de exportação.

Outro ponto abordado pela OPP Argentina foi o pedido feito pelo Grupo Oben durante a verificação **in loco** na BOPP Chile para que fosse realizada uma análise de gastos comerciais que reconhecesse o maior esforço empreendido para atender o mercado interno e que, portanto, esses gastos fossem distribuídos sob um critério de transação e não de quantidade vendida. Segundo a produtora, a metodologia de rateio apresentada poderia ser aperfeiçoada se fossem analisadas faturas de operações de venda específicas (eliminando os documentos incorretamente consignados) ou alocados custos que se determine. Não obstante, a metodologia de atribuição por transação seria fundamental. Para a OPP Argentina, a consequência da divisão dos gastos por quantidade vendida tanto no mercado local como no

mercado de exportação seria a concentração indevida dos gastos da área comercial nas vendas para o Brasil.

Por fim, a exportadora afirmou que a margem de dumping preliminarmente apurada para as exportações da OPP Argentina para o Brasil estaria artificialmente inflada por critérios e metodologias indevidos. Neste sentido, requereu que se levasse em consideração os argumentos apresentados e revisse o cálculo da margem de dumping.

Em 23 de julho de 2014, a BOPP Argentina manifestou-se acerca do volume de vendas no mercado interno classificado como abaixo do custo. De acordo com o exportador, teria sido feito uma reconstrução do preço no mercado interno ao distribuidor para os CODIPs [*confidencial*], uma vez que estes supostamente perderiam representatividade como resultado da aplicação do teste de vendas.

O exportador prosseguiu com sua manifestação fazendo menção aos custos de matéria-prima. Segundo a empresa, esta teria enfatizado durante a verificação **in loco** que estes variariam entre a produção destinada ao mercado interno e ao mercado de exportação, uma vez que a empresa importaria matéria-prima sob o regime de admissão temporária. A OPP Argentina ressaltou que a norma reguladora deste regime, bem como a documentação que comprovaria sua utilização pela empresa, teriam sido apresentadas na verificação **in loco** e solicitou que essa diferença de custo seja considerada na comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação.

De acordo com a BOPP Argentina, a principal consequência da estimativa do custo de produção teria sido não considerar informação muito importante para a comparação correta do valor normal e do preço de exportação, como no caso dos CODIPs A1 e B2, que teriam sido descartados da análise, pois suas vendas não possibilitariam recuperar os custos. Ao retirar da amostra as vendas de menor preço, o preço médio das demais vendas aumentaria significativamente, ampliando a margem de dumping. Todavia segundo a BOPP Argentina, o preço médio das vendas retiradas seria negativo devido à inclusão de notas de crédito e de débito no apêndice referente às vendas no mercado interno.

Dessa forma, o exportador solicitou para não serem consideradas as notas de débito e similares no cálculo do preço médio de venda no mercado argentino, pois a inclusão destas no cálculo do valor normal reduziria o preço médio de determinados CODIPs.

Em segundo lugar, a BOPP Argentina manifestou o entendimento de que a metodologia adotada para a construção do valor normal dos CODIPs A1 e B2 causaria distorções. Segundo o exportador, se teria presumido que o preço de vendas ao distribuidor seria maior comparado ao que o fabricante oferece diretamente ao consumidor final, pois agregaria despesas de distribuição adicionadas de margem de lucro do distribuidor arbitrariamente estimada.

A BOPP Argentina fez menção à manifestação da OPP Film protocolada em 3 de julho de 2014, em que o exportador peruano teria aduzido que a prática internacional seria a de descontar as despesas de distribuição do valor normal quando não houver distribuidores no mercado doméstico, no lugar de somar tais gastos ao valor da mercadoria no mercado interno. Além disso, declarou que o Acordo Antidumping incluiria uma série de disposições que limitariam o uso arbitrário da discricionariedade da autoridade para determinar os custos e benefícios na construção do valor normal e que estas disposições se aplicariam por analogia à reconstrução do preço ao distribuidor.

Também mencionou o art. 2.2.2 do Acordo Antidumping e o entendimento do Grupo Especial no caso “Tailândia – Direitos Antidumping sobre Cantoneiras, Barras e Perfis de Ferro ou Aço e Vigas H da Polônia” para embasar o argumento de que teria sido estimado uma “margem do distribuidor” sem levar

em conta as quantidades reais obtidas por distribuidores no mercado de BOPP, além de ter utilizado um método não razoável que teria determinado uma quantidade por conceito de lucros que excederia o lucro normal que um distribuidor poderia obter num mercado de produtos **commodity** como o de filmes de BOPP, e de não fazer o adequado “desconto de distribuição” para ter uma margem que permitisse chegar ao mercado na paridade de preços ou preços relativamente similares aos oferecidos pelo fabricante.

Ainda sobre o tema, a BOPP Argentina fez referência à proposição de um método alternativo de estimativa da margem de lucro para o caso em que o exportador vende a consumidores finais em seu mercado local, baseada no art. 2.2.2, inciso iii do Acordo Antidumping e presente no livro *A Handbook on Antidumping Investigations*. De acordo com a tradução apresentada pelo exportador, a publicação orientaria que *“como as (exportações a distribuidores) não envolvem a provisão de serviços de distribuição por parte do exportador, elas têm um custo menor. O montante ajustado reflete essa diferença nos custos de distribuição. Esse montante é subtraído do preço doméstico para se chegar a qual preço teriam sido feitas as vendas domésticas diretas aos distribuidores.”*

Tendo isto em vista, a BOPP Argentina concluiu que teria sido aplicado critério inverso ao que recomenda a publicação ao somar, em vez de deduzir, os custos de distribuição do preço do consumidor final no mercado doméstico.

O exportador finalizou sua manifestação solicitando para serem considerados cuidadosamente o argumento e as provas apresentadas de forma a corrigir a distorção na estima e aplicação da margem do distribuidor

Por fim, segundo a empresa a margem de dumping preliminarmente apurada para as exportações da BOPP Argentina para o Brasil estaria artificialmente inflada por critérios e metodologias indevidos. Neste sentido, requereu que se levassem em consideração os argumentos apresentados e fosse revisto o cálculo da margem de dumping.

#### **4.2.8 Dos comentários acerca das manifestações**

Inicialmente, em relação à manifestação apresentada pela Embaixada do Peru acerca da determinação preliminar efetuada, deve-se ressaltar que a análise levada a cabo se restringe aos aspectos relacionados à prática de dumping nas exportações dos países investigados ao Brasil e seus efeitos sobre a indústria doméstica, não cabendo, portanto, avaliar qualquer impacto que eventual aplicação de medida antidumping poderia ter sobre a balança comercial dos países envolvidos.

Ademais, é importante esclarecer que a autoridade investigadora brasileira segue fielmente os ditames do Acordo Antidumping, em todas as suas determinações, não havendo que se falar em “distorção dos resultados da investigação”. As determinações da autoridade investigadora brasileira são sempre permeadas de absoluta imparcialidade e isonomia, sendo conferida a todas as partes interessadas a oportunidade de fornecer os argumentos e elementos de prova que considerarem necessários para defesa de seus interesses. No caso das empresas peruanas, apenas foram desconsideradas para fins de determinação preliminar aquelas informações que não foram apresentadas conforme solicitado.

No que diz respeito à manifestação da empresa OPP Film, é importante destacar que, para fins de determinação final, os ajustes solicitados pela empresa para os quais não haviam sido apresentadas as devidas metodologias de cálculo na resposta ao questionário, foram devidamente considerados, em atendimento a sua solicitação. Isso porque após a elaboração da determinação preliminar, foram enviadas, em resposta ao ofício de informações complementares, as metodologias de cálculo adotadas. Assim, a

determinação final de dumping constante desta Circular considerou os ajustes que puderam ser devidamente confirmados durante o procedimento de verificação *in loco* realizado na empresa.

Com relação à alocação dos gastos incorridos pela empresa por transação, não se comprovou, durante o procedimento de verificação **in loco** ou nas informações apresentadas em resposta ao ofício de informações complementares, que essas despesas variavam em função do número de guias de despacho ou do número de pedidos. O mesmo se aplica a produtora exportadora OPP Argentina. Dessa forma, conforme evidenciado no item relativo à determinação final de dumping da OPP Film e da OPP Argentina, as despesas diretas de venda foram devidamente alocadas em função da quantidade comercializada em cada um dos mercados da empresa.

O argumento apresentado pela OPP Film e OPP Argentina no sentido de que a apuração de um valor normal ajustado para um canal de venda (via distribuidor) seria indevida também não merece prosperar. O Acordo Antidumping, reproduzido pela legislação pátria, é claro ao estabelecer que uma comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal deve considerar operações realizadas no mesmo nível de comércio. Se não há no mercado interno vendas daqueles modelos de produtos destinados ao Brasil comercializados pelo mesmo canal de venda ou nível de comércio, não é viável a comparação dessas operações com os preços de exportação. Necessária se faz, portanto, a realização de ajustes que permita essa comparação.

Além disso, deve-se ressaltar que a alegação de que a margem de lucro do distribuidor, utilizada para viabilizar a comparação justa com o preço de exportação destinado a distribuidor no Brasil, excederia uma margem de lucro normal não foi acompanhada de proposta de margem de lucro alternativa ou sequer de elementos de prova que comprovassem que efetivamente a margem de lucro adotada não refletiria a realidade do mercado de distribuição dos filmes de BOPP. Assim, também não pôde prosperar este argumento.

O mesmo se aplica à alegação das exportadoras de que a construção do preço de exportação, nos casos em que as vendas ao Brasil são destinadas a empresa distribuidora relacionada, seria arbitrária. O Decreto nº 8.058, de 2013, é claro ao estabelecer, em seu art. 21, que nos casos de relacionamento entre o produtor ou exportador e o importador brasileiro, o preço de exportação poderá ser contruído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos a comprador independente. Nesse contexto, os cálculos efetuados para fins de construção do preço de exportação da OPP Film e da OPP Argentina, na determinação final de dumping, apenas atenderam ao estabelecido na legislação pátria.

Além disso, é importante esclarecer que a margem de lucro utilizada para fins de construção do preço de exportação da OPP Film e da OPP Argentina foi apurada com base na melhor informação disponível à autoridade investigadora. No âmbito da investigação em curso, não foi possível apurar margem de lucro auferida por distribuidor de filme de BOPP no Brasil, em função da ausência de informações nas respostas aos questionários do importador apresentadas. Assim, utilizou-se informação obtida em outro processo conduzido relativo à lucratividade de distribuidor de bens finais, conforme explicitado no item referente a apuração do preço de exportação da OPP Film para fins de determinação final. Deve-se ressaltar que a empresa não apresentou alternativa de margem de lucro a ser utilizada.

Por fim, em relação à solicitação da OPP Film e da OPP Argentina para que a comparação do valor normal e do preço de exportação fosse realizada “por faixas de consumo dos clientes”, deve-se esclarecer que, ao contrário do estabelecido na investigação anterior, no presente caso, não restou demonstrada a diferenciação de preços em função das quantidades adquiridas por cada cliente. Ao contrário, neste caso, verificou-se que os preços praticados por código de identificação do produto (CODIP) para os clientes em diferentes “faixas de consumo” da OPP Film, apresentaram elevada variação para clientes que adquiriam

quantidades similares. Além disso, foram constatados preços elevados para clientes que adquiriram pequenas quantidades de produtos que tiveram preços inferiores para clientes que adquiriram quantidades bastante superiores. Assim, o argumento dos produtores exportadores não pôde ser considerado para fins de comparação entre o seu preço de exportação e valor normal.

Ao contrário do alegado pela Film Trading, foi apresentada justificativa clara a respeito da falta de confiabilidade do preço praticado entre a OPP Film e a mencionada importadora. Conforme estabelecido na Nota Técnica nº 65 e no Parecer de Determinação Preliminar nº 17, o preço de exportação da OPP Film para a Film Trading não parece confiável em função da existência de relacionamento entre a exportadora e a importadora, justificando, portanto, a construção do preço de exportação da OPP Film.

Além disso, a importadora parece ignorar a legislação pátria e multilateral ao alegar que não teria sido comprovado que a OPP Film e a OPP Argentina não realizam transação “**arm’s length**” entre a Film Trading e outros clientes brasileiros. Não há qualquer previsão no Acordo Antidumping ou no Decreto nº 8.058, de 2013, que estabeleça a realização de teste nestes moldes. A existência de associação ou relacionamento entre o importador e o exportador já poderá ensejar, automaticamente, a construção do preço de exportação. A realização do teste de **arm’s length**, normalmente, se dá quando da análise para verificar se as operações realizadas no mercado interno do país exportador ocorreram em condições normais de comércio, o que não é o caso.

No presente caso, a existência de relacionamento entre o exportador e o importador já é, por si só, suficiente para determinar a não confiabilidade dos preços praticados entre eles. Mesmo porque considerando se tratarem de empresas do mesmo grupo, haveria a possibilidade, na formação do preço praticado entre elas, de determinação do “local” de auferição do lucro do grupo. Não há que se falar, portanto, como fez a Film Trading, em comparação entre o preço efetivamente praticado à Film Trading pela OPP Film ou OPP Argentina e aquele reconstruído. Justamente porque o preço reconstruído tem o objetivo de neutralizar a falta de confiabilidade dos preços em função de associação ou relacionamento entre as partes.

Apesar de ter apresentado contestação acerca da margem de lucro utilizada para fins de construção do preço de exportação da OPP Film e OPP Argentina, a Film Trading não apresentou qualquer alternativa que pudesse ser utilizada. Efetivamente, como já esclarecido anteriormente, não foi possível obter margem de lucro obtida por distribuidor de filme de BOPP, uma vez que não houve resposta de importadores que fornecessem essa informação. Teve-se, portanto, que utilizar para esta finalidade, a melhor informação disponível à autoridade investigadora.

No que diz respeito a eventual benefício auferido pela Film Trading, em decorrência de incentivo fiscal conferido pelos estados de Santa Catarina e Espírito Santo, deve-se ressaltar que a empresa, em sua resposta ao questionário, não solicitou ou reportou qualquer informação a respeito de eventual benefício fiscal. Nesse contexto, deve-se ressaltar que a verificação *in loco* não constitui oportunidade para apresentação de novas informações. Além disso, não foi possível, na ocasião, verificar a forma de alocação ou recebimento de eventual benefício fiscal. Dessa forma, não foi possível considerar qualquer ajuste no preço de exportação em função de eventual incentivo fiscal alegadamente recebido pela importadora.

No que diz respeito às manifestações apresentadas pela BOPP Chile e BOPP Argentina acerca da determinação preliminar de dumping, por economia processual, não serão tecidos comentários acerca dessas informações. Isso porque a determinação preliminar foi realizada a partir das informações apresentadas pelas empresas em resposta ao questionário do exportador. Entretanto, essas informações não puderam ser confirmadas em procedimento de verificação *in loco*, o que inviabilizou a sua utilização

para fins de determinação final. Dessa forma, como será demonstrado a seguir, as margens de dumping para fins de determinação final das empresas BOPP Chile e BOPP Argentina foram apuradas com base na melhor informação disponível, não tendo sido utilizadas as informações apresentadas em resposta ao questionário e ao pedido de informações complementares.

Em relação à alegação apresentada pela OPP Argentina, relativa à solicitação para que se ignorasse o fator cambial incluído nos custos de produção da empresa, deve-se ressaltar que, durante a verificação, constatou-se que o mencionado fator efetivamente impacta o custo de fabricação incorrido pela exportadora. Prova disso é que o mencionado fator é efetivamente contabilizado no seu custo de produção, não podendo, portanto, ser descontado do custo de produção reportado pelo produtor exportador.

No que diz respeito à solicitação apresentada pela OPP Argentina para que se ajustasse o custo da matéria prima reportado em resposta ao questionário em função do regime de admissão temporária, é importante destacar que a alegação da empresa carece de qualquer fundamento. O custo da matéria prima compõe o custo de produção informado pela empresa em resposta ao questionário, utilizado principalmente, com o objetivo de verificar se as vendas destinadas ao mercado interno da empresa estariam sendo realizadas em condições normais de comércio, ou seja, acima do seu custo de produção. Nesse sentido, deve-se ressaltar que o regime de admissão temporária em nada afeta o custo de fabricação dos produtos destinados ao mercado interno, não havendo, portanto, que se falar em qualquer ajuste para esta finalidade.

No que diz respeito à alegação da OPP Argentina de que efetivamente teria realizado vendas para cliente distribuidor no mercado interno argentino, em que pese ter sido considerado, para fins de determinação preliminar, que a empresa havia destinado suas vendas apenas a clientes de categoria “consumidor final”, deve-se ressaltar que efetivamente incorreu-se em erro material, que foi devidamente sanado já na elaboração da Nota Técnica nº 65. Sendo assim, conforme solicitado pela empresa, as vendas destinadas ao cliente local [*confidencial*] foram utilizadas para fins de comparação com as exportações destinadas a distribuidor no Brasil.

### **4.3 Do dumping para efeito da determinação final**

Para fins de determinação final, utilizou-se o período de julho de 2012 a junho de 2013 para verificar a existência de dumping nas exportações de filmes de BOPP da Argentina, do Chile, da Colômbia, da Índia, do Peru e do Taipé Chinês para o Brasil.

As seguintes empresas apresentaram respostas tempestivas ao questionário do produtor/exportador encaminhado: **OPP Film Argentina S.A. e BOPP Film S.A.**, ambas da Argentina, **BOPP Chile S.A.**, do Chile, **Biofilm S.A.**, da Colômbia e **a OPP Film S.A.**, do Peru.

A empresa **Jindal Poly Films Ltd.**, apesar de ter apresentado resposta ao questionário de modo tempestivo, não apresentou os documentos referentes à representação da empresa de forma tempestiva. Assim, a resposta ao questionário da empresa não pôde, portanto, ser considerada.

Já as empresas **Cosmo Films Ltd., Yem Chio Co., Ltd. e Vitopel S.A.** não apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador dentro do prazo de prorrogação.

### 4.3.1 Da Argentina

A apuração do valor normal e do preço de exportação da OPP Film Argentina S.A. (“OPP Argentina”) e da BOPP Film S.A. (“BOPP Argentina”) teve como base as respostas ao questionário do produtor/exportador e suas informações complementares.

Ressalte-se que tal apuração levou em conta os resultados da verificação **in loco** nessas empresas.

#### 4.3.1.1 Da OPP Film Argentina S.A.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador OPP Argentina.

##### 4.3.1.1.1 Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela OPP Argentina, relativos aos preços efetivamente praticados nas vendas do produto similar destinado a consumo interno no mercado argentino no período de julho de 2012 a junho de 2013, consoante o disposto no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Constatou-se, durante a verificação **in loco**, que os dados reportados referentes às vendas domésticas incluíram a revenda de [confidencial] t de filmes de BOPP, importados da OPP Film S.A, sob os códigos [confidencial]. Dessa forma, com vistas ao cálculo do valor normal médio ponderado, tal volume foi desconsiderado de sua base de vendas no mercado doméstico.

Assim, considerando-se o período de investigação de dumping, as vendas do produto similar pela OPP Argentina no mercado de comparação totalizaram [confidencial] t, tendo alcançado US\$ [confidencial].

Nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de BOPP exportado ao Brasil no período de investigação de dumping.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, a OPP Argentina solicitou que fossem deduzidos os seguintes valores do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno argentino: custo financeiro, impostos incidentes, ajustes relativos ao nível de comércio, frete interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente, seguro interno, despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação e custo de embalagem. Foram, ainda, adicionados os montantes relativos à receita de juros nas vendas destinadas ao mercado de comparação.

Salienta-se que não foram considerados algumas das deduções dos valores solicitados pela OPP Argentina, tendo ocorrido, da mesma forma, ajustes em relação a outras, conforme será explicitado abaixo.

Com relação ao custo financeiro, a empresa considerou, em resposta ao questionário, os valores das seguintes contas contábeis, as quais se referem a comissões bancárias [confidencial].

Deve-se esclarecer, no entanto, que as despesas financeiras se referem exclusivamente ao custo de oportunidade resultante do intervalo de tempo decorrido entre a data da venda e o recebimento do

pagamento correspondente. Estão associadas, portanto, a uma despesa com as vendas efetuadas tanto no mercado interno, quanto para o mercado externo.

Isso não obstante, além de considerar inapropriada a forma de atribuição desta despesa pela empresa, constatou-se durante verificação **in loco** que a OPP Argentina atribuiu a totalidade das despesas financeiras reportadas ao seu mercado interno, desconsiderando a existência de quaisquer despesas financeiras nas suas vendas ao Brasil.

Portanto, não foram consideradas as despesas financeiras apresentadas pela empresa, visto que os valores reportados não foram validados durante a verificação **in loco** e não foram apresentados de acordo com a solicitação constante do questionário.

Calculou-se então a despesa financeira unitária por meio da multiplicação da taxa diária de juros pelo número de dias entre a data de emissão e a data de pagamento das faturas. O resultado foi dividido pelo número de dias no ano – 365 e, em seguida, multiplicado pelo preço unitário bruto da mercadoria.

Destaca-se que o pagamento de algumas vendas ocorreu em mais de uma parcela. Nesses casos, considerou-se como prazo para recebimento do pagamento a média dos dias entre a data da venda e cada uma das parcelas pagas.

Com relação à taxa de juros utilizada, visto que a empresa afirmou não ter tomado empréstimos no período de investigação, utilizou-se a taxa de juros média para o período objeto de investigação, equivalente a 14,6%, obtida por meio de consulta ao sítio eletrônico do Banco Central da Argentina.

Para as receitas de juros, a OPP Argentina informou que não faz parte da política da empresa a cobrança de juros aos seus clientes. De acordo com o demonstrado, durante o período investigado, somente em duas operações a empresa obteve receita de juros.

Esses juros foram recebidos do cliente [*confidencial*], decorrente de uma cobrança por valores diferidos. Conforme explicado pela empresa, este cliente realizou pagamentos diferidos com cheques. Posteriormente, solicitou-lhe que dois dos cheques emitidos fossem trocados. A OPP Argentina, no entanto, já havia consignado os cheques ao banco, que por sua vez, autorizou a devolução, desde que fossem pagos juros pela operação. A OPP Film então pagou os juros cobrados e, em seguida, repassou para o cliente por meio de uma nota de débito.

O valor corresponde à receita de juros no mercado local de filme de BOPP foi somado ao preço bruto praticado pela empresa, para comparação com o preço de exportação ao Brasil.

Os impostos incidentes nas operações de venda, segundo as explicações da OPP Argentina, referem-se a tributo provincial pago sobre o montante faturado. Suas alíquotas são redefinidas anualmente de acordo com o destino da mercadoria dentro da Argentina.

Os valores reportados foram devidamente comprovados quando da verificação **in loco** tendo sido, portanto, considerados.

Para as despesas de frete interno da unidade de armazenagem para o cliente, os valores reportados pela empresa foram considerados. Tais valores se referiram ao valor efetivamente cobrado pela empresa transportadora para cada uma das operações de venda e foram devidamente validados durante a verificação **in loco**.

Com relação à despesa unitária de seguro interno, a empresa explicou que a metodologia de cálculo utilizada considerou o valor pago pela apólice de seguro dividido pela quantidade total vendida de BOPP. A taxa encontrada teria sido então multiplicada pelo volume vendido na operação, segundo explicações constantes no questionário.

Durante a verificação **in loco**, no entanto, constatou-se que no valor reportado para a referida despesa, a empresa multiplicou o percentual obtido pelo faturamento total e não pela quantidade vendida na operação.

Dessa forma, os cálculos foram refeitos, multiplicando o percentual encontrado pelo volume de BOPP vendido na operação. O valor unitário do seguro interno incorrido nas vendas ao mercado interno, calculado, foi então deduzido do preço unitário bruto da empresa.

As despesas indiretas de vendas no país de fabricação foram apuradas com base no percentual de participação dos totais dessas despesas em relação à receita de vendas de BOPP da empresa. Isso não obstante, constatou-se, durante a verificação **in loco**, que a empresa atribuiu ao mercado interno uma despesa indireta – “*gastos de exportação de termoformados*” relacionada exclusivamente às suas exportações.

Dessa forma, as despesas indiretas de vendas no país de fabricação foram recalculadas. Tais despesas foram apuradas com base no percentual de participação dos totais dessas despesas em relação à receita total de vendas da empresa, deduzindo-se o valor da despesa acima mencionada.

Para os custos de embalagem, os valores reportados pela empresa, que foram devidamente comprovados durante o procedimento de verificação **in loco**, foram considerados.

Já com relação à despesa de manutenção de estoques, mesmo após ter sido informado que a referida despesa se refere, exclusivamente, ao custo de oportunidade para manutenção dos estoques para venda, a OPP Argentina deixou de reportar o mencionado ajuste. A exportadora afirmou que não calcula o custo de oportunidade de ter o estoque imobilizado.

Entretanto, considerou-se que este é um custo inerente às operações de venda de mercadoria em estoque e, nesse sentido, calculou a despesa relacionada ao custo de oportunidade para manutenção dos estoques para venda da empresa. Essa despesa foi calculada multiplicando-se o volume de inventário médio pelo custo médio de produção para o mês respectivo. O resultado foi multiplicado pela mesma taxa de juros utilizada para o cálculo do custo financeiro.

Ressalta-se que, diante da falta de informações referentes ao inventário médio da empresa, utilizou-se da melhor informação disponível, qual seja, das informações referentes à OPP Film S.A. (do Peru), empresa relacionada à OPP Argentina, além das informações referentes à empresa colombiana Biofilm S.A., ambas sujeitas a esta investigação. Calculou-se, portanto, o período médio em estoque reportado pelas duas empresas.

A taxa de juros foi a mesma utilizada para o cálculo do custo financeiro.

Deve-se ressaltar que a empresa classificou alguns de seus clientes no mercado interno argentino como clientes não comparáveis aos clientes de suas exportações no Brasil. Segundo a produtora/exportadora, os preços praticados no mercado interno da Argentina seriam determinados em função da quantidade adquirida por cada cliente. Nesse sentido, os clientes seriam categorizados em função da quantidade adquirida no período. Como as operações de exportações envolveriam,

normalmente, quantidades superiores às aquelas comercializadas com alguns clientes no mercado interno, a empresa solicitou que as operações destinadas a esses clientes menores fossem desconsideradas da comparação com o preço de exportação praticado ao Brasil.

Entretanto, uma análise comparativa dos preços praticados por código de identificação do produto (CODIP) para os clientes em diferentes “faixas de consumo” informadas pela exportadora demonstrou que havia uma grande variação entre os preços dentro de uma mesma “faixa” de cliente. Além disso, foram constatados para um mesmo CODIP preços mais baixos para um cliente que adquiria “pequenas quantidades” quando comparado a um cliente que adquiria “grandes quantidades”, o que não refletia a alegação apresentada pela empresa. Então, a sugestão de categorização dos clientes não foi acatada, como solicitado pela empresa.

Tendo sido obtido o preço **ex fabrica**, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se apurar se as vendas do produto similar pela OPP Argentina no mercado de comparação poderiam ser consideradas operações comerciais normais.

Dessa forma, constatou-se que a OPP Argentina não vendeu para empresas relacionadas no mercado doméstico durante o período de investigação de dumping.

Buscou-se, então, apurar se suas vendas destinadas a clientes independentes foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, de acordo com o estabelecido no § 1º do mencionado artigo.

Do total das vendas de filmes de BOPP realizadas pela OPP Argentina no seu mercado interno, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação de dumping, constatou-se que 52,1% ([*confidencial*] t) foram vendidas a preços abaixo do custo unitário (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas de vendas) no momento da venda.

Nos termos do inciso II do § 3º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que as vendas com preços abaixo do custo unitário foram realizadas em quantidades substanciais, uma vez que foram superiores a 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal. 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 art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Posteriormente, em cumprimento ao disposto no inciso I do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, ([*confidencial*] t) (9,32%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado incorrido no período da investigação. Considerou-se que a utilização do custo médio incorrido no período de doze meses, que englobam o período objeto da investigação, configurar-se-ia razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas, para fins de determinação final, na determinação do valor normal da empresa.

O volume restante de ([*confidencial*] t) caracterizou-se como operações mercantis anormais e foram, portanto, desprezadas na determinação do valor normal, visto que tais vendas foram realizadas a preços que não permitiriam 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.

Desse modo, o volume comercializado pela OPP Argentina no mercado interno e considerado para cálculo do valor normal totalizou [*confidencial*] t de BOPP. Nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de BOPP exportado ao Brasil no período de investigação de dumping.

Ademais, observou-se que as vendas do produto similar por CODIP consideradas operações normais de comércio, destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador, ocorreram em quantidade suficiente para a apuração do valor normal (mais de 5%), na comparação com os produtos exportados ao Brasil, classificados nos mesmo CODIPs.

Constatou-se que a OPP Argentina exportou ao Brasil apenas para a categoria de cliente “distribuidor”. Desta forma, em atendimento ao disposto no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fim de efetuar comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal, este foi apurado com base apenas nas operações de vendas destinadas à categoria de cliente “distribuidor”.

Constatou-se também que a OPP Argentina vendeu no mercado interno para a categoria de cliente “distribuidor” os mesmos tipos de produto que vendeu para o Brasil, exceto aquele classificado como CODIP [*confidencial*].

Dessa forma, em atendimento ao estabelecido pelo art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido constatada a inexistência de operações comerciais normais no mercado interno de um CODIP destinado à mesma categoria de cliente que nas exportações, apurou-se o valor normal da OPP Argentina para este CODIP, a partir do valor construído, calculado com base no custo de produção no país de origem declarado, acrescido de despesas gerais, administrativas, financeiras e lucro.

Assim, com base no disposto no art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ao custo total do produto do CODIP mencionado, reportado no Apêndice VII da resposta ao questionário do produtor/exportador, deduzido das despesas comerciais, somou-se uma margem de lucro, obtendo-se, assim, o valor normal construído.

Essa margem de lucro foi calculada a partir da comparação entre o preço das operações comerciais normais da empresa argentina no mercado interno e o seu custo de produção, como reportados em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. A margem de lucro apurada correspondeu a [*confidencial*] %.

Por fim, registre-se que a empresa apresentou os dados constantes do apêndice VI em pesos argentinos e do apêndice VIII em dólares estadunidenses. Desta forma, para fins de determinação final, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013 e levando em consideração os critérios explicitados no § 2º do referido artigo, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio média observada no período P5 (4,913933065), com base nas cotações diárias obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Diante do exposto, o valor normal médio ponderado da OPP Film Argentina, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 2.678,27** (dois mil seiscientos e setenta e oito dólares estadunidenses e vinte e sete centavos por tonelada).

#### 4.3.1.1.2 Do preço de exportação

O preço de exportação da OPP Argentina foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de filmes de BOPP fabricados pela planta da empresa na Argentina destinados ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Considerando-se o período de investigação de dumping, as exportações de BOPP da OPP Argentina destinadas ao mercado brasileiro totalizaram [*confidencial*] t, referentes ao montante total de US\$ [*confidencial*].

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, conforme comprovado durante a verificação **in loco**, foi calculado na condição **ex fabrica**.

Para tanto, a OPP Argentina solicitou as seguintes deduções do preço bruto de vendas: impostos incidentes na operação, frete interno – unidade de produção ou armazenagem para o porto de embarque, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, reembolso de imposto, despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação e custo de embalagem.

Tendo em vista a verificação **in loco** realizada na OPP Argentina, salienta-se que não foram considerados alguns dos valores solicitados pela empresa, tendo ocorrido, da mesma forma, ajustes em relação a outros, conforme será explicitado a seguir.

Ressalta-se que as datas de recebimento do pagamento das vendas reportadas pela empresa não foram consideradas, tendo em vista terem sido encontradas divergências entre as informações apresentadas no Apêndice VIII da resposta ao questionário do exportador e as apuradas na verificação **in loco**. Desta forma, com exceção das faturas selecionadas para conferência na verificação **in loco**, foram acrescentados [*confidencial*] dias às datas de recebimento do pagamento originalmente informadas, que correspondem à média da diferença de dias constatada durante a verificação **in loco**. Para as faturas conferidas durante a verificação **in loco**, utilizou-se a data efetiva de recebimento do pagamento, conforme constatado na ocasião.

Na Argentina, para que uma empresa possa exportar, é cobrado imposto de exportação. Depois de finalizada e regularizada junto ao Governo a operação de exportação, o imposto pago lhes é reembolsado. Os valores referentes a tal imposto e ao seu reembolso foram conferidos durante a verificação **in loco** e adicionados ao preço de exportação, conforme solicitação da empresa.

O frete interno – unidade de produção para o porto de embarque, conforme apurado na verificação **in loco**, era realizado por uma empresa transportadora contratada pela OPP Argentina ou, alternativamente, era contratado diretamente pela empresa responsável pelo despacho aduaneiro e faturado por esta juntamente às outras despesas de desembarço. Dessa forma, os gastos com frete interno foram reportados no Apêndice VIII apenas para os casos em que a empresa transportadora foi diretamente contratada, uma vez que nas operações contratadas pelo despachante estes gastos compõem os despendidos com manuseio de carga e corretagem. Foram considerados válidos os valores informados pela OPP Argentina em resposta ao questionário.

As despesas indiretas de vendas reportadas pela OPP Argentina foram apuradas com base no percentual de participação dos totais dessas despesas em relação à receita de vendas de BOPP da empresa. Isso não obstante, conforme já mencionado nesta Circular, constatou-se durante a verificação **in loco** que

a empresa atribuiu ao mercado interno uma despesa indireta – “*gastos de exportação de termoformados*” relacionada exclusivamente às suas exportações.

Dessa forma, as despesas indiretas de vendas foram recalculadas. Tais despesas foram apuradas com base no percentual de participação das demais despesas em relação à receita total de vendas da empresa, somados do valor da despesa acima mencionada atribuído às exportações.

A OPP Argentina não reportou custo financeiro incorrido nas operações de exportação. Entretanto, considerou-se se tratar de custo de oportunidade inerente a todas as operações de venda a prazo e, nesse sentido, calculou a despesa financeira para as operações de exportação por meio da multiplicação da taxa diária de juros pelo número de dias entre a data de emissão e a data de pagamento das faturas. O resultado foi dividido pelo número de dias no ano – 365 e, em seguida, multiplicado pelo preço unitário bruto da mercadoria.

Destaca-se que o pagamento de algumas vendas ocorreu em mais de uma parcela. Nesses casos, calculou-se a média do prazo entre as datas emissão e de pagamento de cada fatura.

Com relação à taxa de juros utilizada, visto que a empresa afirmou não ter tomado empréstimos no período de investigação, utilizou-se a taxa de juros média para o período objeto de investigação, equivalente a 14,6%, obtida por meio de consulta ao sítio eletrônico do Banco Central da Argentina.

Ajustou-se a despesa de manuseio de carga e corretagem informada pela empresa, tendo em vista que esta foi reportada com base em valores estimados e não no que fora efetivamente pago. Sendo assim, diante da impossibilidade de identificar as diferenças entre os valores estimados e os reais para as operações não selecionadas e verificadas, foi adicionado às despesas de manuseio de carga e corretagem o percentual de [confidencial]%, calculado com base na média da diferença entre os valores constantes do Apêndice VIII e os apurados na conferência das faturas selecionadas e analisadas na verificação **in loco**.

Para o frete internacional, efetuou-se ajuste somente para a operação de venda correspondente à fatura [confidencial], devido à [confidencial]. A equipe verificadora refez os cálculos, e encontrou o valor unitário de USD [confidencial], uma diferença, portanto, de USD [confidencial] em relação ao valor originalmente informado.

Também se considerou despesa não informada pela OPP Argentina, referente à cobrança, pelos bancos, de taxa bancária de US\$ [confidencial] (pela transferência realizada pelo cliente), a qual é deduzida dos montantes efetivamente recebidos pela OPP Argentina. O valor correspondente a esta taxa foi multiplicado pelo número de operações de venda para o Brasil no período da investigação, e o resultado foi dividido pela quantidade total vendida, de forma a obter o valor correspondente à despesa incorrida com o pagamento desta taxa bancária por unidade de comercialização.

Para os custos de embalagem, os valores reportados pela empresa em resposta ao questionário, que foram devidamente verificados durante a verificação **in loco**, foram considerados.

Já com relação à despesa de manutenção de estoques, mesmo após ter sido informado que a referida despesa se refere, exclusivamente, ao custo de oportunidade para manutenção dos estoques para venda, a OPP Argentina valor deixou de reportar o mencionado custo. A exportadora afirmou que não calcula o custo de oportunidade de ter o estoque imobilizado.

Nesse contexto, como já mencionado anteriormente nesta Circular, calculou-se a despesa relacionada ao custo de oportunidade para manutenção dos estoques para venda da empresa. Essa despesa

foi calculada multiplicando-se o volume de inventário médio pelo custo médio de produção para o mês respectivo. O resultado foi multiplicado pela mesma taxa de juros utilizada para o cálculo do custo financeiro.

Ressalta-se que, diante da falta de informações referentes ao inventário médio da empresa, utilizou-se da melhor informação disponível, qual seja, das informações referentes à OPP Film S.A. (do Peru), empresa relacionada à OPP Argentina, além das informações referentes à empresa colombiana Biofilm S.A., ambas sujeitas a esta investigação. Calculou-se, portanto, o período médio em estoque reportado pelas duas empresas.

A taxa de juros foi a mesma utilizada para o cálculo do custo financeiro.

Ainda, com base na resposta ao questionário e na resposta ao ofício de informações complementares da empresa argentina, constatou-se que a totalidade das vendas ao mercado brasileiro no período da investigação foi realizada para a Film Trading Importação e Representação Ltda. – empresa relacionada à OPP Argentina, por meio da **trading** [confidencial]. Dessa forma, todas as vendas do período foram destinadas a cliente “relacionado revendedor”.

Nesse sentido, nos termos do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação da OPP Argentina foi apurado a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente.

Deve-se ressaltar que os CODIPs [confidencial] foram retirados da base de dados das vendas da Film Trading no Brasil, uma vez que se referiam a produtos importados do [confidencial] e cuja produção não existiu na OPP Argentina durante o período investigado.

Com relação aos valores reportados pela Film Trading no questionário do importador, os preços unitários brutos de venda no Brasil e os montantes referentes aos tributos, custos incorridos na revenda e despesas de internação foram analisados. No caso do Imposto de Importação, este não foi considerado, tendo em vista a preferência tarifária usufruída pela Argentina. Da mesma forma, não foi considerado o AFRMM, visto que as importações originárias da Argentina são isentas do pagamento de tal tributo.

Com relação aos custos de revenda, tais valores, conforme informado pela empresa, disseram respeito aos gastos com remunerações, aluguéis, TI, assessorias, gastos gerais, gastos comerciais, gastos das filiais e outros impostos. Os valores dessas despesas foram reportados pela Film Trading em sua resposta ao questionário do importador, e confirmados na verificação **in loco**.

No que se refere às despesas de internação, as mesmas foram calculadas com base nos dados de importação informados pela Film Trading em resposta ao questionário do importador. Cumpre destacar que, por ocasião da verificação **in loco** no referido importador, constatou-se que a despesa de capatazia não havia sido considerada nas despesas de internação. Nesse sentido, foi feita uma média dos valores encontrados em cada fatura de importação verificada, chegando-se a um valor global de despesa com capatazia em razão do número total de faturas emitidas ao Brasil. Feitas as correções sobre o montante total das despesas de internação, chegou-se ao percentual de [confidencial] %.

Com relação ao frete internacional e despesas de manutenção de estoque na Argentina, foram utilizadas as informações apresentadas na resposta ao Apêndice VIII da OPP Peru e da Biofilm, com as alterações realizadas e descritas anteriormente.

Com o objetivo de retirar o efeito da **trading** no preço praticado ao cliente independente no Brasil, deduziu-se do preço líquido de venda praticado pela distribuidora uma margem de lucro, considerada razoável para uma distribuidora atuante no setor. Como a Film Trading é relacionada ao produtor exportador OPP Argentina, a margem de lucro da própria empresa não pôde ser considerada, uma vez que estaria impactada por este relacionamento.

Buscou-se apurar uma margem de lucro, a ser deduzida do preço de revenda da Film Trading, para fins de reconstrução do preço de exportação, de empresa distribuidora independente. Embora tenha havido 11 (onze) respostas ao questionário do importador, os mesmos afirmaram não revender o produto importado, e assim sendo, não foi possível obter a partir das respostas ao questionário do importador apresentadas no âmbito da investigação em epígrafe uma margem de lucro auferida por empresa distribuidora de filme de BOPP no Brasil e que não fosse relacionada à OPP Argentina. Buscou-se também obter margem de lucro auferida por empresa brasileira distribuidora de produtos intermediários, mas não conseguiu obter informações a esse respeito.

Dessa forma, atribuiu-se à Film Trading o percentual de [confidencial]%, referente à margem de lucro da empresa [confidencial], que comercializa produtos finais, calculada com base nas informações constantes na resposta ao questionário do importador dessa empresa apresentada no âmbito da investigação de objetos de louça para mesa conduzida recentemente.

Do valor de venda calculado no Brasil, foram deduzidas as despesas incorridas pela OPP Argentina em suas vendas ao Brasil, que alcançaram [confidencial]% do seu preço de venda bruto.

Foram deduzidos ainda o custo de manutenção de estoques no Brasil, o custo de manutenção de estoques na Argentina e o custo financeiro no Brasil.

Com relação ao custo de manutenção de estoques no Brasil, a Film Trading, durante a verificação in loco, informou a metodologia de cálculo para a referida despesa, alcançando [confidencial] dias em estoque, em média, para o período de julho de 2012 a junho de 2013.

Quanto ao custo financeiro no Brasil, apurou-se a taxa de juros de curto prazo com base na média do índice SELIC, calculado de julho de 2012 a junho de 2013, a qual alcançou 7,4%. Ainda, considerou-se para o cálculo do custo financeiro a data do recebimento do pagamento, a data do embarque da mercadoria, 365 dias por ano e o valor de venda da mercadoria.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da OPP Argentina segmentado pelos tipos de cliente da empresa (distribuidor ou usuário final), na condição **ex fabrica**, alcançou US\$ 2.058,80/t (dois mil e cinquenta e oito dólares estadunidenses e oitenta centavos por tonelada).

#### **4.3.1.1.3 Da margem de dumping**

A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping consiste 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 margens de dumping será determinada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou o valor normal e os preços de exportação apurados em cada transação; ou ainda um valor normal médio ponderado e os preços de transações específicas de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente nesta Circular, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, construído a partir do preço de venda ao primeiro comprador independente no Brasil, ambos por CODIP e ajustados à condição **ex fabrica** e segmentado pelos tipos de cliente da empresa (distribuidor). A seguir, apresenta-se o resultado alcançado com a comparação:

**Margem de Dumping – OPP FILM Argentina S.A**

<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
2.678,27	2.058,80	619,47	30,1

**4.3.1.1.4 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador OPP Argentina da Argentina**

Em manifestação de 27 de agosto de 2014, a OPP Film Argentina apresentou suas considerações sobre o cálculo da margem de dumping apresentado na Nota Técnica, que apresentou os fatos essenciais sob julgamento.

Com relação ao valor normal, inicialmente a exportadora apontou que teria sido considerado um volume muito alto de vendas internas como sendo abaixo do custo, acima inclusive do que havia sido considerado no parecer de determinação preliminar.

De acordo com a empresa, na verificação **in loco** a OPP Argentina informou que os custos por CODIP incluídos no Apêndice VII do questionário teriam sofrido um erro, ao serem incluídos perdas e ganhos por valores de câmbio que aumentavam de forma indevida os gastos de crédito reportados no Anexo VII, e que não guardariam nenhuma relação com o giro comercial da empresa. Essa operação não teria tido impacto nenhum na gestão, custos e preços normais da OPP Argentina, mas teria sido reportada por erro no Apêndice VII. Este ponto teria sido claramente explicado durante a verificação.

De forma a embasar sua argumentação, mencionou o artigo 2.2.2 do Acordo Antidumping que, segundo a exportadora, claramente afirmaria que as quantidades que se devem considerar nos custos do produto similar exportado deveriam ser baseadas em "dados reais" relacionados com a produção e vendas do produto similar, e não em variações cambiais que afetariam as contas de patrimônio e que não teriam vinculação alguma com a operação cotidiana da empresa, e nem com suas políticas de preços.

Para a OPP Film Argentina, sua situação teria sido agravada devido à desconsideração deste pedido de correção, tendo em vista que se descartariam indevidamente mais vendas realizadas em condições normais por um aumento artificial e meramente contábil dos gastos financeiros. A retirada de um maior número de vendas por baixo do custo geraria, por sua vez, o aumento do valor normal.

Ainda de acordo com a exportadora argentina, ao se deixar de fora quase a metade das vendas ao mercado interno da OPP Argentina, também se eliminariam as operações da [*confidencial*], um importante distribuidor da empresa neste mercado, cujas compras contribuiriam para realizar uma comparação mais equitativa entre as vendas ao mercado interno e à exportação.

Outro aspecto relacionado ao custo de produção tratado pela OPP Film Argentina em sua manifestação refere-se à diferença nos custos de matéria-prima do produto destinado aos mercados interno e de exportação, uma vez que para este último a matéria-prima seria adquirida sob o regime de

importação temporária. De acordo com a empresa, durante a verificação **in loco** teria sido apresentada a normativa correspondente e a documentação que demonstra a utilização deste regime. Nesse sentido, solicitou que esta diferença de custo fosse considerada.

Em seguida, a empresa questionou a não aceitação da comparação entre valor normal e preço de exportação por faixas de consumo, a qual teria sido utilizada na investigação anterior, quando teriam sido desconsiderados “os clientes de compras inferiores às realizadas ao Brasil” e realizado “a comparação entre valor normal e preço de exportação em ‘faixas de preços’ estabelecidas de acordo com a venda”.

De acordo com a OPP Film Argentina, “o problema de não considerar este critério de comparação é que quando se registram as vendas a clientes pequenos e muito pequenos, tendo em conta o seu volume de compra, geram-se custos adicionais de produção, tramitação, despacho, faturamento, etc.” Para a exportadora, não se teria encontrado diferença de preços entre faixas de consumo, pois a classificação por CODIPs proposta “misturaria” produtos especiais com produtos mais genéricos, permitindo encontrar preços atípicos em algumas operações.

A OPP Film Argentina reiterou a importância da comparação entre o valor normal e o preço de exportação em função das estruturas gerais de preços por tipo de produto e não em função “de situações totalmente específicas que eventualmente escapem à política de preços da empresa.” Nesse sentido, mencionou a distorção que decorreria desta separação, tendo em vista que a OPP Argentina só venderia no Brasil à Film Trading, seu distribuidor, o qual compraria a preços de “alto volume”, comparáveis aos oferecidos aos grandes clientes na Argentina.

Para a empresa, deveria se levar em conta que nas exportações para o Brasil, a venda mínima se realizaria por um contêiner de mais de 20 toneladas. Assim, o custo administrativo associado à produção e processamento e gestão do pedido seria muito menor. Além disso, os clientes do Brasil teriam um potencial de compra muito maior, sendo que a OPP Argentina, ao receber um pedido de um novo cliente, o consultaria sobre seu consumo total, e consideraria o potencial de compra do cliente na negociação de preços.

A fixação dos preços em função da capacidade de consumo dos clientes teria sido inclusive demonstrada durante a verificação **in loco**, considerando que um cliente de maior capacidade de consumo tem maior poder de negociação e maiores alternativas de abastecimento que um cliente de escassa capacidade.

Para a exportadora, não se deveria negar a reconhecer um ajuste reconhecido expressamente no artigo 2.4 do Acordo, somente indicando que "existem contra exemplos". Segundo a OPP Film, citar contra exemplos isolados e não demonstrados em uma análise específica não mostraria o cumprimento desta obrigação da autoridade.

No que se refere ao preço de exportação, a OPP Film Argentina questionou a desconsideração da margem de lucro real da Film Trading e sua substituição por uma margem de lucro exagerada, no entender da exportadora, e obtida de uma empresa comercializadora de produtos finais e que opera fora do setor. Para a empresa, não se teria considerado a utilidade real obtida pela Film Trading, que teria sido baixa em 2012-2013 por conta da valorização do dólar no Brasil.

Nesse sentido, a OPP Film Argentina reiterou os princípios apontados no artigo 2.2.2 do Acordo Antidumping, que exigiria no caso em concreto a consideração dos dados reais da Film Trading para determinar sua margem de distribuição, e quando não houver essa informação, deveriam ser consideradas as quantidades reais gastas e obtidas por outros exportadores considerados na investigação. No entender

da empresa, a margem obtida seria absolutamente verificável na contabilidade do importador em questão, o que teria sido feito na última verificação.

No caso em que se deva determinar uma “margem de lucro do distribuidor” de outra fonte, ainda de acordo com a exportadora, a jurisprudência a OMC indicaria que a determinação de uma “margem de lucro do distribuidor” razoável a partir de outra fonte deveria se basear em experiência real de outros distribuidores de BOPP no Brasil, ou seja, não se poderia estimar com base em distribuidores de outra indústria como a de objetos de cerâmica.

Para a OPP Film Argentina, o critério adotado geraria uma violação direta do Acordo Antidumping e deveria necessariamente ser revisado na determinação final. O Acordo Antidumping incluiria uma série de disposições que limitariam o uso arbitrário da discricionariedade da autoridade para a determinação de custos e de lucros na reconstrução do valor normal, as quais se aplicariam por analogia à reconstrução do preço ao distribuidor. De forma a reforçar seu posicionamento, fez menção às disposições do Grupo Especial no caso Tailândia - Direitos Antidumping sobre Cantoneiras, Barras e Peças de Ferro e Aço não ligado e Vigas H da Polônia (DSC 122).

A OPP Argentina finalizou sua manifestação reiterando o pedido de revisão do cálculo da margem de dumping aplicável às exportações da OPP Argentina, bem como para que seja encerrada a presente investigação sem aplicação de quaisquer direitos antidumping, com base no Art. 74, inciso 1, do Decreto nº 8.058, de 2013, a qual, segundo a exportadora, seria a única solução possível à vista dos elementos colhidos durante a instrução processual.

Em manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Embaixada da República da Argentina alegou que a utilização do preço FOB de exportação a terceiros mercados para fins de determinação do Valor Normal seria metodologia aplicável apenas em situações extremas, e que não caberia essa hipótese para o cálculo do valor normal do produto investigado argentino.

Afirmou, ainda, que a peticionária teria utilizado dados referentes à NCM 3920.20.19, que incluiria produtos diferentes do investigado. Afirmou que seria possível, mediante utilização das aberturas SIM 911M, 912P, 913R e 919E, obter, nas bases estatísticas da Unidade de Monitoramento do Comércio Exterior, os dados referentes apenas ao produto investigado. Dessa forma, eliminaria as distorções pela utilização dos dados relativos à NCM como um todo.

Ainda, aditou que os dados utilizados, recebidos pela Receita Federal do Brasil, para o cálculo do preço de exportação incluiriam outros produtos que aquele sob investigação. Apresentou os valores FOB e o volume exportado para o Brasil, mediante a utilização das aberturas SIM 911M, 912P, 913R e 919E das bases estatísticas da Unidade de Monitoramento do Comércio Exterior.

Considerando as manifestações acerca do preço de exportação e do valor normal, o governo da Argentina apresentou seu cálculo para a margem de dumping.

Com relação a isso, acrescentou que, como consequência dos resultados da verificação **in loco**, as informações apresentadas pela empresa argentina BOPP Argentina S.A. teriam sido desconsideradas. No entanto, segundo o governo argentino, muito embora a informação fornecida não seja ideal sob muitos aspectos, a autoridade não poderia ignorá-las, sempre que a parte interessada se tenha servido do melhor de seus recursos.

Afirmou que todas as exportações realizadas pela Argentina ao Brasil no período investigado foram feitas pelas empresas OPP Film e BOPP Argentina. Afirmou, então, que seria possível calcular o preço de

exportação a ser utilizado para determinar uma margem individualizada para a BOPP Argentina, mesmo que suas informações não tenham sido validadas, uma vez que seria possível conhecer o valor FOB e a quantidade exportada pela empresa, ao retirar as exportações da OPP Film do total exportado da Argentina para o Brasil.

Reiterou que não poderia ter sido utilizada a metodologia do preço FOB de exportações a terceiros mercados para a determinação do valor normal considerado para fins de abertura, porque essa metodologia só poderia ser utilizada em casos extremos. Além do mais, reiterou que a NCM utilizada incluiria outros produtos, diferentes do produto investigado.

Argumentou que, por ser a melhor informação disponível, deveriam ser utilizadas as informações da OPP Film para determinação do valor normal para os demais produtos originados da Argentina.

Por fim, afirmou o governo da Argentina que não se dispunha de provas e indícios suficientes que justificassem a abertura do processo.

#### **4.3.1.1.5 Dos comentários acerca das manifestações**

No que diz respeito à alegação do produtor exportador OPP Film Argentina de que para fins de determinação final de dumping teria se considerado um volume bastante elevado de vendas abaixo do custo, deve-se esclarecer que os cálculos efetuados se basearam nos dados da própria empresa e seguiram fielmente ao estabelecido no Acordo Antidumping e na legislação pátria.

Além disso, não se julgou apropriado desconsiderar as variações cambiais no custo de produção da empresa com solicitado pelo produtor/exportador, uma vez que os componentes do custo de produção estão sempre sensíveis a tais variações, e, dessa forma, tal conta representa valores que efetivamente impactam a atividade produtiva da empresa. Dessa forma, foram utilizados os valores das variações cambiais efetivamente incorridos pela empresa e registrados na sua contabilidade, refletindo, portanto, em atendimento ao que estabelece o art. 2.2.2 do Acordo Antidumping, os seus dados contábeis reais.

Com relação à solicitação de se considerar a diferença nos custos de matéria-prima do produto destinado aos mercados internos e de exportação, entendeu-se que, tendo em vista a alegação da petionária de que os custos de fabricação dos produtos destinados ao mercado interno e externo seriam diferenciados, o regime de importação temporária teria o condão de reduzir os custos de fabricação dos produtos exportados. Nesse contexto, não seria necessária a realização de qualquer tipo de ajuste no custo de produção utilizado para a realização do teste de vendas abaixo do custo, que tem o objetivo de analisar se as operações de venda no mercado de comparação consistem em operações comerciais normais. Deve-se ressaltar que não houve qualquer alegação da empresa no sentido de que essa diferença nos custos de produção impactariam os preços praticados nos diferentes mercados.

Com relação à comparação entre valor normal e preço de exportação por faixas de consumo, tal solicitação não foi aceita, uma vez que, conforme já esclarecido nesta Circular, uma análise comparativa dos preços praticados por código de identificação do produto (CODIP) para os clientes com diferentes “capacidades de consumo” informadas pela exportadora demonstrou que havia uma grande variação entre os preços dentro de uma mesma “faixa” de cliente, além de terem sido constatados para um mesmo CODIP preços mais baixos para um cliente “pequeno” quando comparado a um cliente “grande”, o que não refletia a alegação apresentada pela empresa.

Não se trata, como alegado pelo produtor/exportador, de “contra exemplos” isolados, mas de ausência de padrão no que diz respeito aos preços praticados para cada cliente e sua respectiva “capacidade de consumo”.

Além disso, não prosperou a alegação da OPP Argentina de que a categorização dos produtos realizada teria “misturado” produtos especiais com produtos genéricos. Não foram apresentados durante a investigação argumentos, pela OPP Argentina, que contestassem a categorização dos produtos. Ademais, a alegação de que o mesmo CODIP englobaria produtos especiais e genéricos foi apresentada sem qualquer dado ou elemento de prova que a embasasse, não podendo, portanto, ser considerada para permitir a categorização dos clientes da empresa.

Como já demonstrado anteriormente nesta Circular, a apuração de margem de lucro auferida por distribuidor independente de filme de BOPP que substituiu a margem de lucro da Film Trading, empresa relacionada à OPP Film Argentina, não pôde ser realizada com base nos dados de empresas que comercializam produto similar ao objeto da investigação. Buscou-se apurar uma margem de lucro a partir das informações fornecidas pelos importadores de BOPP, porém todos os importadores que responderam ao questionário afirmaram não revender o produto importado. Não foi possível, dessa forma, obter uma margem de lucro auferida por empresa distribuidora de BOPP no Brasil que não fosse relacionada à OPP Argentina. Além disso, não foram apresentadas pelas partes sugestões, devidamente embasadas, de uma margem de lucro razoável a ser utilizada. Dessa forma, recorreu-se à melhor informação disponível, uma margem que se considerasse razoável, qual seja a margem de lucro auferida pela empresa [*confidencial*] que comercializa produtos finais, calculada com base nas informações constantes na resposta ao questionário do importador dessa empresa apresentada no âmbito da investigação de objetos de louça.

Mais uma vez é importante reiterar a impossibilidade de utilização da margem de lucro da Film Trading para fins de construção do preço de exportação. Isso ocorre justamente porque a falta de confiabilidade dos preços praticados entre a OPP Film da Argentina e a Film Trading advém do relacionamento entre as empresas, que permite a prática de preços diferenciados para empresas relacionadas, com o objetivo de transferir lucro de uma para a outra, conforme interesse do grupo.

Com relação à alegação da Embaixada da Argentina de que a utilização do preço FOB para fins de determinação do valor normal seria metodologia aplicável apenas em situações extremas, ressalta-se que, no caso da OPP Argentina, nos termos do art. 22, o valor normal e o preço de exportação desta empresa foram apurados com base nos dados de venda da própria empresa, conforme dados informados em resposta ao questionário do exportador e confirmados durante verificação realizada. No que se refere à BOPP Argentina, por não terem sido validadas suas informações, a margem de dumping apurada baseou-se na melhor informação disponível, qual seja a margem de dumping do início da investigação, em base FOB. Entretanto, deve-se ressaltar que foi dada oportunidade a essa empresa para que seu valor normal e preço de exportação fossem apurados a partir dos seus dados de venda no mercado interno argentino e ao Brasil. Entretanto, tendo em vista a impossibilidade de confirmação dos dados apresentados pela BOPP Argentina, recorreu-se, para fins de determinação final da margem de dumping desta empresa, aos fatos disponíveis no processo.

Com relação aos dados utilizados pela peticionária quando do início da investigação, conforme já discutido no Parecer de determinação preliminar, o Acordo Antidumping, no art. 5.2, exige do peticionário que ele forneça informações do produto objeto da investigação respaldadas por elementos probatórios. O Acordo, neste mesmo artigo, estabelece que uma petição deve conter informações que estejam razoavelmente disponíveis ao peticionário. Isso não obstante, os dados trazidos pela peticionária consistiram em indícios bastante robustos para fins de início da investigação, tendo sido amparados em

fontes oficiais de dados de comércio exterior argentino, constituindo, portanto, elementos suficientes para o início do processo.

É importante reiterar que foi dada ampla oportunidade às partes de se manifestarem durante todo o processo, com informações que julgassem relevantes.

As informações verificadas durante verificação *in loco* na empresa BOPP Argentina não puderam ser validadas, conforme já explicitado nesta Circular. Desta forma, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, utilizou-se da melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja os dados do início da investigação. O parágrafo único do art. 179 é claro ao estabelecer que as determinações finais poderão ser elaboradas com base nos fatos disponíveis, incluídos aqueles contidos na petição de início de investigação, caso as partes interessadas não forneçam as informações conforme solicitado.

#### **4.3.1.2 Da BOPP Argentina S.A.**

Os dados reportados pela empresa BOPP Argentina não foram utilizados nem para o cálculo do seu valor normal nem para o cálculo do seu preço de exportação, uma vez que tais dados não foram validados durante a verificação *in loco*. Na ocasião, foram identificadas vendas realizadas pela BOPP Argentina no mercado doméstico e ao Brasil, que não haviam sido reportadas em resposta ao questionário pela empresa argentina, inviabilizando, portanto, a validação das informações apresentadas.

Além disso, a empresa não reportou o custo de produção dos filmes de BOPP metalizados, sendo que tais produtos foram produzidos e vendidos pela empresa. Uma vez que o custo de produção não pôde ser comprovado durante a verificação *in loco* na BOPP Argentina, e como a empresa deixou de reportar a totalidade das vendas no mercado doméstico, não foi possível tampouco apurar o valor normal com base no valor construído a partir do custo de produção, conforme prevê o inciso II do **caput** do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Nesse sentido, o valor normal e o preço de exportação da BOPP Argentina foram apurados com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, qual seja, aqueles apurados quando do início da investigação, conforme apresentado a seguir.

<b>BOPP Argentina</b>	
<b>Valor Normal</b> US\$/t	<b>Preço de Exportação</b> US\$/t
3.515,13	2.836,88

#### **4.3.2 Do Chile**

##### **4.3.2.1 Da BOPP Chile S.A.**

Os dados reportados pela empresa BOPP Chile não foram utilizados nem para o cálculo do seu valor normal nem para o cálculo do seu preço de exportação, uma vez que tais dados não foram validados durante a verificação *in loco*. Na ocasião, foram identificadas vendas realizadas pela BOPP Chile ao Brasil, que não haviam sido reportadas em resposta ao questionário pela empresa chilena.

Além disso, a empresa deixou de reportar o valor da energia elétrica no custo de produção informado em resposta ao questionário. Ademais, para os filmes de BOPP metalizados, a empresa

reportou apenas os custos de transformação da base metalizável em produto final, tendo omitido os custos de matéria prima e outros insumos. Uma vez que o custo de produção não pôde ser comprovado durante a verificação **in loco** na BOPP Chile, não foi possível utilizar os dados de venda no mercado doméstico chileno. Isso porque ficou impossibilitada a realização do teste de vendas realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, de acordo com o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, não sendo possível, portanto, analisar se as vendas da empresa destinadas ao mercado interno chileno correspondiam a operações comerciais normais.

Nesse sentido, o valor normal e o preço de exportação da BOPP Chile foram apurados com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, qual seja, aqueles apurados quando do início da investigação, conforme apresentado a seguir.

<b>BOPP Chile</b>	
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>
3.400,40	2.778,69

#### **4.3.2.1.1 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador BOPP Chile S.A. do Chile.**

A Embaixada do Chile, em manifestação protocolada em 31 de março de 2014, em relação à margem de dumping de 22,4% estabelecida para as importações chilenas quando do início da investigação, questionou, para fins de cálculo do valor normal, a utilização dos dados de exportação do Chile para a Argentina em detrimento das vendas no mercado doméstico.

O governo chileno argumentou ainda que, teriam sido tomados arbitrariamente os preços de exportação mais altos como referência para estabelecer o valor normal (ocorrendo o mesmo para os demais países), alegando que esta metodologia utilizada ensejaria uma margem de dumping positiva e elevada.

Em 27 de agosto de 2014 a Embaixada do Chile apresentou os comentários do governo chileno acerca da Nota Técnica DECOM nº 65, de 7 de agosto de 2014.

Primeiramente, o governo chileno afirmou ter havido arbitrariedade no cálculo da margem de dumping para fins de abertura da investigação, a qual estaria sendo utilizada para fins de determinação final. O referido cálculo consideraria como valor normal o preço de exportação para a Argentina, tendo sido descartadas as opções de se utilizar os preços de exportação do Chile para o Peru ou para Hong Kong. A esse respeito, o governo chileno afirmou que a Nota Técnica não expressaria as razões que impediriam a utilização dos referidos preços de exportação e não traria respostas à manifestação apresentada por ele anteriormente.

Ainda a esse respeito, o governo chileno questionou o fato de que outros mercados relevantes também teriam sido descartados, tais como Guatemala, Equador, El Salvador e República Dominicana. A utilização de qualquer um deles individualmente ou a média ponderada dos preços de exportação chilenos para todos eles implicariam margem de dumping negativas ou de **minimis**. Ademais, com relação ao preço de exportação do Chile para a Argentina, este seria inferior ao preço de exportação do Chile para o Brasil somente em P5, de modo que o preço praticado ao Brasil seria inferior ao preço de exportação para a Argentina de P1 a P4.

Diante do exposto, segundo o governo chileno, a escolha do preço de exportação do Chile para a Argentina para fins de apuração do valor normal levaria a um resultado anômalo e arbitrário.

O governo chileno afirmou que, a despeito do disposto no inciso III do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, as obrigações impostas pelo art. 6.8 e Anexo II do Acordo Antidumping não poderiam ser descumpridas, os quais tratam da utilização de informações trazidas pelas partes, ainda que não sejam ótimas em todos os aspectos, e da necessidade de se ter prudência quando da utilização de informações de fontes secundárias.

A esse respeito, mencionou-se avaliação do Grupo Especial no caso de direitos antidumping aplicados pela Coreia sobre as importações de determinado papel, procedentes da Indonésia. A referida avaliação destacaria a obrigação da autoridade de avaliar a confiabilidade das informações de fontes secundárias.

A respeito do uso de fontes secundárias e do “dever” da autoridade investigadora, a embaixada destacou as conclusões do Órgão de Apelação da OMC no caso da medida antidumping aplicada pelo México sobre as importações de carne bovina e arroz, segundo as quais a discricionariedade da autoridade investigadora não deve ser ilimitada no sentido de selecionar uma “melhor informação disponível”. Segundo tal parecer, para que a informação seja escolhida como “mais apropriada”, deve ser realizada uma análise comparativa das informações disponíveis. Além disso, ao utilizar informação procedente de fontes secundárias, a autoridade deve ser “prudente”, buscando comprovar, sempre que possível, a veracidade e exatidão de tais informações.

Assim, o governo do Chile solicita que se reconsiderem as provas trazidas aos autos do processo pela empresa chilena, de forma que cumpra as obrigações dispostas no acordo antidumping no que diz respeito à melhor informação disponível.

Em manifestações protocoladas no dia 27 de agosto de 2014, a BOPP Argentina e a BOPP Chile solicitaram que se reconsiderasse sua decisão manifestada na Nota Técnica no que se refere ao cálculo da margem de dumping e que aceitasse os dados fornecidos, os quais, segundo o artigo 6.8 do Acordo Antidumping, consistiriam na melhor informação disponível, bem como os ajustes pleiteados.

De acordo com as exportadoras argentina e chilena, no período objeto da investigação as empresas ainda integravam outro grupo econômico, sendo que os atuais acionistas as adquiriram apenas no segundo semestre de 2013, pouco antes da abertura da investigação. Isto teria causado certas dificuldades no que se refere à obtenção e organização de todas as informações solicitadas, mas que apesar disso e dos prazos exíguos com que tiveram que lidar, as empresas teriam envidado todos os esforços necessários para o fornecimento tempestivo de todas as informações a seu alcance.

Ademais, durante as verificações in loco, a BOPP Argentina e a BOPP Chile teriam disponibilizado todos os documentos e informações solicitadas, e que não obstante algumas correções feitas durante as verificações, a validação das informações não teria sido comprometida. Segundo as exportadoras, se considerados, tais dados indicariam a inexistência de dumping nas suas exportações ao Brasil.

Para as exportadoras, ainda que as informações apresentadas pela BOPP Argentina e pela BOPP Chile não tenham atingido os **standards** ótimos, elas não poderiam ter sido descartadas, já que elas teriam realizado todos os esforços para apresentar os dados na medida de suas possibilidades, dentro dos prazos estabelecidos, e da forma mais completa possível, em linha com o disposto no item 5 do Anexo II ao Acordo Antidumping.

Quanto aos demais aspectos abordados na Nota Técnica, as empresas reafirmaram o entendimento de que não estariam presentes os requisitos necessários para justificar a recomendação de aplicação de qualquer medida antidumping, bem como subscreveram os argumentos apresentados pela OPP Film S.A. em suas diversas manifestações, os quais fundamentariam de maneira detalhada e exaustiva este entendimento.

#### **4.3.2.1.2 – Dos comentários acerca das manifestações**

Com relação aos argumentos apresentados pela embaixada do Chile acerca do dumping para efeito do início da investigação, cabe ressaltar, primeiramente, que o Acordo Antidumping, no art. 5.2, exige do peticionário que ele forneça informações de preços do produto objeto da investigação respaldadas por elementos probatórios, não sendo consideradas simples alegações não devidamente fundamentadas. Por outro lado, nesse mesmo artigo, o Acordo estabelece que uma petição deve conter informações que estejam razoavelmente disponíveis ao peticionário.

Isso não obstante, deve-se ressaltar que os dados trazidos pela peticionária consistiram em indício para fins de início da investigação, não significando que refletiriam necessariamente os dados relativos às margens de dumping apuradas, uma vez que foi enviado questionário à produtora chilena para que ela fornecesse seus dados de vendas e possibilitasse que sua margem de dumping fosse apurada com base nos seus próprios dados. Ocorre que a empresa chilena não logrou êxito em confirmar as informações apresentadas em resposta ao questionário durante a verificação *in loco*.

Diante do exposto, cumpre destacar que as informações fornecidas pelas empresas exportadoras investigadas constituem fontes primárias de informação, cuja análise permite apurar, com exatidão, o valor normal e que o não fornecimento das informações solicitadas pode ensejar a utilização da melhor informação disponível, que poderá ser prejudicial à parte interessada que deixa de cooperar com a investigação.

Um elevado nível de detalhamento das informações não pode ser exigido da peticionária ou da autoridade investigadora quando do início de uma investigação. Portanto, os dados oficiais de exportação do Chile, trazidos pela peticionária, foram considerados suficientes e respaldados em elementos de prova para apresentar indícios da prática de dumping da empresa chilena.

Ao contrário do alegado pela embaixada do Chile, não houve, quando do início da investigação, a escolha arbitrária dos preços de exportação mais altos para fins de apuração do valor normal do Chile. Ao contrário, a peticionária buscou para todas as origens investigadas indicar aqueles países de destino das exportações dos países investigados que tivesse volume semelhante àquele exportado para o Brasil ou que fossem os maiores destinos de exportação dos países investigados. No caso em análise, os dois países de destino das exportações de filmes de BOPP com maiores volumes de exportação foram Hong Kong e Peru. A peticionária, no entanto, apresentou justificativas consideradas bastante plausíveis para a impossibilidade da utilização desses países para fins de apuração do valor normal do Chile, tendo sido por esse motivo, utilizado a Argentina, que consistiu no terceiro maior destino das exportações chilenas. Deve-se ressaltar que não existe no regulamento antidumping qualquer orientação acerca da forma de escolha do país de destino das exportações, para fins de apuração do valor normal do país investigado. Nesse sentido, as justificas apresentadas sequer seriam necessárias. Exige-se que os peticionários justifiquem suas escolhas de forma a respaldar as opções utilizadas para fins de apuração do valor normal, como foi realizado pela peticionária no caso em epígrafe.

Cumpre esclarecer também que a Nota Técnica apenas apresenta os fatos que estão sob julgamento da autoridade investigadora, em consonância com o estabelecido pelo art. 6.9 do Acordo Antidumping.

Não há naquele documento nenhum juízo de valor da autoridade investigadora brasileira acerca dos argumentos apresentados pela embaixada chilena ou por qualquer outra parte interessada. O posicionamento da autoridade investigadora brasileira somente se dá quando da determinação final do processo.

Efetivamente, a peticionária poderia ter escolhido qualquer outro destino das exportações de filme de BOPP do Chile para fins de apuração do valor normal daquele país, por ocasião da abertura da investigação e cada um deles ensejaria uma margem de dumping diferente. A escolha da peticionária residiu sobre a Argentina, terceiro maior destino das exportações de filme de BOPP do Chile, tendo sido devidamente justificada. A escolha da Argentina foi, portanto, embasada em dados oficiais de exportação, que puderam ser confirmados pela autoridade e considerados, portanto, suficientes para fins de abertura da investigação.

Deve-se ressaltar também que caso a empresa chilena tivesse apresentado todas as informações solicitadas, sem ocultar vendas destinadas ao mercado brasileiro, poderia ter sua margem de dumping apurada com base nos seus dados de vendas destinadas ao mercado interno chileno. A ausência de cooperação, entretanto, resultou na utilização da melhor informação disponível que, como explicitado anteriormente, pode ser mais prejudicial à produtora exportadora.

A autoridade investigadora brasileira segue fielmente todos os ditames do Acordo Antidumping, inclusive aqueles relacionados à utilização da melhor informação disponível. A ausência de informações necessárias para apuração da margem de dumping com base nos dados da própria empresa fizeram com que não se pudesse recorrer às informações apresentadas em resposta ao questionário do exportador. Além disso, as fontes secundárias utilizadas para apurações da melhor informação disponível foram devidamente confirmadas pela autoridade investigadora brasileira quando do início da investigação, tendo sido atestadas a sua veracidade e exatidão.

Apesar de reconhecer as dificuldades enfrentadas pela empresa chilena, que passou logo anteriormente ao período de investigação de dumping por uma reestruturação, não se pode de forma alguma utilizar as informações apresentadas pela empresa. Como já demonstrado anteriormente, a ocultação de algumas operações de exportação destinadas ao Brasil impede totalmente a utilização de quaisquer dados relacionados ao preço médio praticado para essas operações durante o período investigado. Por outro lado, a omissão relativa ao custo de produção dos filmes de BOPP fabricados pela empresa impede a utilização de todos os seus dados relativos às vendas no mercado interno, uma vez que impossibilita a análise que deve necessariamente ser realizada acerca da classificação das operações como operações comerciais normais.

Mais uma vez, é importante esclarecer também que a verificação *in loco* se presta somente à confirmação das informações já apresentadas em resposta ao questionário do exportador, sem constituir nova oportunidade de apresentação de novos dados, como pretende a BOPP Chile.

#### **4.2.3 - Da Colômbia**

##### **4.2.3.1 - Da Biofilm S.A.**

A apuração do valor normal e do preço de exportação da Biofilm S.A. teve como base a resposta ao questionário do produtor/exportador, e suas informações complementares, apresentadas pela empresa.

Ressalte-se que tal apuração levou em conta os resultados da verificação **in loco** realizada na produtora/exportadora.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador Biofilm S.A. (Biofilm).

#### 4.2.3.1.1 - Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Biofilm, relativos aos preços efetivamente praticados nas vendas do produto similar destinado a consumo interno no mercado colombiano no período de julho de 2012 a junho de 2013, consoante o disposto no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Constatou-se, durante a verificação **in loco**, que os dados reportados referentes às vendas domésticas foram apresentados adequadamente. Dessa forma, na apuração do valor normal da Biofilm, os dados referentes às vendas de filmes de BOPP no mercado colombiano, durante o período de investigação de dumping, constantes da resposta ao questionário do exportador e conferidos durante verificação **in loco** foram considerados, procedendo aos ajustes necessários para obtenção do preço médio ponderado, na condição **ex fabrica**.

Esclareça-se que as devoluções e anulações reportadas, referentes [*confidencial*] durante o período de investigação em relação às vendas no mercado interno colombiano, não foram consideradas no cálculo do valor normal, uma vez que não puderam ser vinculadas às vendas realizadas durante o referido período.

Ademais, foram consideradas apenas as vendas reportadas de filmes de BOPP de fabricação própria, isto é, aqueles filmes produzidos na planta da Biofilm localizada na Colômbia. Dessa forma, as vendas de produto fabricado na planta da empresa localizada no México, as quais totalizaram [*confidencial*] t, foram desconsideradas da base de vendas da Biofilm no mercado doméstico.

Assim, considerando-se o período de investigação de dumping, as vendas do produto similar pela Biofilm no mercado de comparação totalizaram [*confidencial*] t, tendo alcançado o valor de COP [*confidencial*]. Nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de SAPP exportado ao Brasil pela empresa no período de investigação de dumping.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, a Biofilm solicitou que fossem deduzidos os seguintes valores do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno colombiano: abatimentos, custo financeiro, custo financeiro adicional: [*confidencial*], **drawback**, ajustes relativos ao corte secundário, frete interno – unidade de armazenagem para o cliente, despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação, custo de manutenção de estoques, despesa fixa de serviço de manutenção de estoques, custo financeiro adicional de serviços de manutenção de estoques e custo de embalagem.

Além disso, a empresa também solicitou que fossem consideradas duas características adicionais aos CODIPs estabelecidos, a fim de que fosse considerada a identidade entre os filmes de BOPP vendidos no mercado interno e aqueles vendidos ao Brasil.

A primeira, designada pela Biofilm como “característica especial” se trata da classificação, quando aplicável, dos filmes de BOPP em três categorias: “SDA”, referente àqueles de “segunda qualidade”; “CS”, referente àqueles que seriam sujeitos ao processo adicional de corte secundário e “BT”, referente aos produtos “barreira transparente”.

A segunda, designada como “identidade com produto vendido ao Brasil” se trata da identificação, pela empresa, dos CODPRODs que teriam sido comercializados tanto no mercado interno, quanto nas vendas ao Brasil, a fim de que fosse realizada a comparação de produtos idênticos entre si.

Ainda, a Biofilm classificou alguns de seus clientes no mercado interno colombiano como clientes não comparáveis aos clientes de suas exportações no Brasil. Segundo a produtora/exportadora, os preços por ela praticados nas vendas [*confidencial*]. Nesse sentido, os clientes seriam categorizados em função de diversos fatores, como [*confidencial*] o que influenciaria [*confidencial*]. Como as operações de exportações envolveriam, apenas, clientes [*confidencial*] em comparação àquelas realizadas no mercado interno, a empresa solicitou que as operações destinadas a esses clientes [*confidencial*] fossem desconsideradas da comparação com o preço de exportação praticado ao Brasil.

No cálculo do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos, dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação, líquidos de impostos, os montantes referentes aos abatimentos, custo financeiro, custo financeiro adicional: [*confidencial*], **drawback**, frete interno – unidade de armazenagem para o cliente, despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação, custo de manutenção de estoques, despesa fixa de serviço de manutenção de estoques e custo de embalagem.

Dessa forma, salienta-se que não foram considerados alguns dos valores solicitados pela Biofilm, tendo ocorrido, da mesma forma, ajustes em relação a outros, conforme será explicitado a seguir.

Primeiramente, com relação à solicitação da empresa para a consideração de características adicionais aos CODIPs, esclareça-se que as categorizações “CS” e “BT” não foram consideradas. Isso porque, em relação à primeira, conforme será evidenciado a seguir, o ajuste relativo ao corte secundário não foi comprovado durante o procedimento de verificação **in loco** e, em relação à segunda, foi constatado que todos os produtos classificados como “BT” [*confidencial*], não se tratando, portanto, de produto objeto da investigação. Já a categorização “SDA” será considerada, quando da comparação entre as vendas realizadas no mercado interno colombiano e aquelas destinadas ao Brasil, tendo em vista que [*confidencial*] e visto que se considerou que tal característica poderia afetar a comparação de preços, de acordo com o inciso V do § 2º do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Já com relação à indicação da Biofilm da identidade entre os produtos vendidos pela empresa em cada mercado (colombiano e brasileiro), ressalte-se que os CODIPs determinados refletem as características que impactam relevantemente o custo e o preço do produto e sua utilização viabiliza a comparação de preços entre produtos vendidos no mercado interno, produtos exportados ao Brasil e aqueles produzidos pela indústria doméstica, os quais podem apresentar características secundárias distintas entre si (espelhadas por seus distintos CODPRODs). Dessa forma, apresentando o produto vendido pela Biofilm no mercado colombiano as características essenciais evidenciadas pelos distintos CODIPs, o mesmo será comparado, para fins de cálculo de Valor Normal e de Preço de Exportação da Biofilm S.A., com os produtos exportados pela Biofilm ao Brasil que estejam classificados sob o mesmo CODIP, ou o código do produto mais próximo que possibilite tal comparação. Uma comparação por CODPROD para todas as empresas, ao contrário do sugerido pela exportadora, inviabilizaria a condução da investigação.

Ademais, ressalte-se que a comparação entre os preços de venda das exportações ao Brasil e os das operações destinadas ao mercado interno colombiano é realizada com base nas vendas do produto objeto da investigação e do produto similar vendido no mercado doméstico, o que não implica necessariamente na comparação entre produtos idênticos entre si, tal como apontado pela empresa.

Com relação à solicitação de ajuste em função das alegadas diferenças na categorização dos clientes, esclareça-se que uma análise comparativa dos preços praticados por código de identificação do produto (CODIP) para os clientes em diferentes categorias demonstrou que havia uma grande variação entre os preços dentro de uma mesma categoria de cliente, além de terem sido constatados para um mesmo CODIP preços mais [confidencial] para um cliente “[confidencial]” quando comparado a um cliente “[confidencial]”, o que não refletia a alegação apresentada pela empresa. Além disso, contrariando os fatores evidenciados pela empresa para tal classificação, foi constatado que clientes [confidencial], muitas vezes, [confidencial] às dos clientes [confidencial] e que a maioria dos clientes [confidencial]. Portanto, o ajuste solicitado pela empresa colombiana não foi aceito.

Os abatimentos, relativos à concessão de descontos pós-venda, foram reportados [confidencial], tendo em vista [confidencial], no período de investigação. A Biofilm obteve os valores totais de abatimentos, os quais foram [confidencial], para obtenção dos valores unitários informados.

Os valores de abatimentos [confidencial] foram considerados conforme reportados pela empresa, e confirmados durante a verificação **in loco**, à exceção dos clientes [confidencial], para os quais foram ajustadas as quantidades [confidencial], em conformidade com aquelas [confidencial], tendo sido ajustado, portanto, para tais clientes, o abatimento unitário.

O custo financeiro reportado pela empresa foi calculado por meio [confidencial] taxa diária de juros [confidencial] número de dias entre a data de embarque e a data de recebimento do pagamento das faturas. O resultado foi [confidencial]. A taxa de juros diária utilizada foi obtida pelo cálculo ponderado das taxas de juros [confidencial] operações [confidencial], em pesos colombianos, [confidencial], tendo sido tal valor dividido por [confidencial] dias.

Ressalte-se que a empresa afirmou que o custo financeiro deveria ser calculado de acordo com a moeda em que se toma o empréstimo e que, portanto, existiriam diferenças entre as taxas de juros incidentes sobre as vendas no mercado interno e externo. No entanto, questionada durante a verificação **in loco**, a empresa explicou que os empréstimos (tanto em pesos colombianos, quanto em dólares estadunidenses) eram tomados com os mesmos fins: ([confidencial]), sendo que os empréstimos em dólares serviriam [confidencial]. Não obstante isso, a empresa afirmou ainda que deveria ser tomado em consideração que a utilização dos empréstimos [confidencial], havendo, portanto, [confidencial].

Entretanto, entendeu-se que se deveria utilizar apenas uma taxa de juros tanto para as vendas no mercado doméstico como para as exportações, uma vez que não existe vinculação entre as taxas diferenciadas e as operações de vendas, pois os empréstimos tomados pela empresa são utilizados para financiar a empresa como um todo e, conforme alegado pela própria exportadora, são utilizados com os mesmos fins.

Dessa forma, calculou-se uma taxa de juros única (que resultou em [confidencial]%), por meio da ponderação das taxas de juros incidentes [confidencial] pelos valores [confidencial], ambos confirmados durante verificação **in loco**. Ressalte-se que os valores especificados em dólares estadunidenses foram convertidos para pesos colombianos de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013 e levando em consideração os critérios explicitados no § 2º do referido artigo, tendo sido utilizada a média do período das taxas diárias de câmbio oficial, publicadas pelo Banco Central do Brasil.

Além disso, foi constatado que a empresa havia reportado, no caso das operações na condição de “[confidencial]”, não a data de efetivo recebimento do pagamento, mas sim de ajuste contábil [confidencial]. Desse modo, não pôde ser validada a data de recebimento do pagamento reportada pela Biofilm no caso das vendas nessa condição de pagamento. Nesse caso, calculou-se uma média dos dias de

[*confidencial*] do recebimento, com base nas [*confidencial*] faturas com essa condição de pagamento obtidas durante a verificação **in loco**. Para fins de determinação das datas de recebimento do pagamento em tais operações, essa média ([*confidencial*] dias) foi, então, [*confidencial*] da data de emissão de todas as faturas com essa condição de pagamento (à exceção daquelas operações explicitadas com custo financeiro de “[*confidencial*]”, o qual será explicado a seguir, tendo em vista que, nestas, a data de recebimento reportada se referia à data de efetivo pagamento).

Assim, o custo financeiro unitário foi calculado com base na diferença entre a data de pagamento (reportada pela empresa ou revisada, no caso das operações com condição de pagamento “[*confidencial*]”) e a data da fatura, multiplicada pela taxa de juros anual calculada, dividindo-se o resultado por 365 (número de dias no ano).

O custo financeiro adicional: [*confidencial*] se refere às situações nas quais a [*confidencial*]. Dessa forma, a empresa obtém [*confidencial*]. Posteriormente, a Biofilm [*confidencial*]. Esclareça-se que as datas de recebimento do pagamento, nesses casos, foram reportadas de acordo com a data em que o banco antecipou o valor da venda.

A empresa reportou, no início da verificação **in loco**, o valor [*confidencial*]. O valor de tal custo foi calculado e reportado [*confidencial*], com base no movimento da conta contábil que espelha as operações [*confidencial*].

Para fins de cálculo do valor normal, os valores de custo financeiro adicional foram considerados: [*confidencial*] conforme inicialmente reportados pela empresa.

Para reportar os valores unitários de **drawback**, a Biofilm obteve o valor total do benefício usufruído no período de investigação, por meio de controle ([*confidencial*]) dos [*confidencial*], por operação, por estar sob tal regime e dividiu tal valor pela quantidade total exportada pela Biofilm (para o Brasil e terceiros países), com base no apêndice referente às vendas totais da empresa.

Na dedução do preço bruto de vendas, considerou-se o valor total de **drawback** reportado pela Biofilm, confirmado durante a verificação **in loco**. No entanto, no cálculo do valor unitário, considerou-se apenas a quantidade exportada de produtos fabricados pela Biofilm Colômbia, a qual foi ajustada após a verificação **in loco**, não levando em conta as vendas de produtos fabricados na planta mexicana, conforme solicitação da própria Biofilm durante tal procedimento, tendo em vista que são as importações de matérias-primas para a produção de filmes de BOPP no país que se beneficiam do regime de **drawback** colombiano.

Registre-se que, em suas informações complementares à resposta ao questionário do produtor/exportador, a Biofilm argumentou que:

*“(...) escolheu realizar o ajuste de drawback ao valor normal, seguindo exemplo para os ajustes de drawback apresentado e consagrado na obra A Handbook on Antidumping Investigations (Judith Czako, Johann Human e Jorge Miranda: Cambridge University Press/World Trade Organization, 2003, vide p. 182-185). Conforme é de conhecimento deste DECOM, um ajuste de comparação pode ser razoavelmente realizado sobre o valor normal e/ou sobre o preço de exportação”* (Página 4 da versão restrita da resposta ao Ofício no 02.876/2014/CGAC/DECOM/SECEX).

Registre-se, portanto, que a solicitação da Biofilm para que tal valor fosse deduzido do valor normal, para fins de justa comparação com o preço de exportação, foi acatada.

Os ajustes relativos ao corte secundário foram propostos pela Biofilm com a alegação de que os CODIPs sugeridos não captariam tal despesa. Segundo a empresa, o corte secundário [confidencial] procedimento adicional.

Para obtenção dos valores informados, a empresa realizou [confidencial] em relação às [confidencial] das [confidencial] cortadoras.

O valor unitário encontrado foi aplicado aos produtos [confidencial] (opacos e transparentes apenas, tendo em vista que [confidencial] produtos metalizados [confidencial]).

Tendo em vista que (i) os valores reportados não foram baseados nos gastos efetivamente incorridos, mas sim com base em estimativas referentes ao ano de 2014; havendo divergências, comprovadas durante a verificação **in loco**, entre tais valores (ii) foi constatado, durante a verificação **in loco**, que a todos os produtos opacos, [confidencial] não havia tal despesa atribuída; (iii) concluiu-se que na listagem de vendas no mercado interno reportada pela empresa, todavia, não era possível a identificação dos casos em que o corte secundário [confidencial] e aqueles em que não o foi ([confidencial]), não pôde ser validada a metodologia e os valores reportados pela Biofilm. Dessa forma, para fins de apuração do valor normal, não se considerou o ajuste referente ao corte secundário proposto pela Biofilm.

O frete interno – unidade de armazenagem para o cliente se refere ao serviço [confidencial] à Biofilm no transporte de filmes de BOPP, sendo que seus valores foram calculados por meio [confidencial] das despesas totais de frete incorridas pela Biofilm [confidencial] durante o período de [confidencial].

Tendo em vista que foram constatadas divergências para [confidencial] clientes, entre os valores reportados de frete interno e aqueles observados durante a verificação **in loco**, recalculou-se, também [confidencial], os valores dessa despesa, tendo considerado os valores obtidos durante a verificação **in loco** no caso dos [confidencial] clientes que apresentaram divergências, visto esta ser a melhor informação disponível. Ademais, no cálculo das despesas unitárias, foram consideradas as quantidades [confidencial].

As despesas indiretas de vendas no país de fabricação foram apuradas, pela Biofilm, com base na [confidencial], estando, entre elas, aquelas referentes [confidencial].

Com relação às despesas indiretas, constatou-se que (i) no cálculo das despesas indiretas de vendas, a Biofilm havia [confidencial]; e (ii) a empresa também não havia considerado, [confidencial], outras duas despesas diretas, relacionadas exclusivamente às exportações: corretagem (referente à empresa [confidencial]) e comissões de vendas (referente ao agente de vendas [confidencial]), as quais serão esclarecidas no próximo item desta Circular. Isso provocou a inclusão, no apêndice de vendas no mercado doméstico, de despesas exclusivamente relacionadas às exportações e a dupla contagem, no apêndice de exportações ao Brasil, da despesa de comissões.

Tendo em vista que não foi possível a validação da metodologia e dos valores reportados pela Biofilm, os valores de despesas indiretas de vendas foram recalculadas, por meio da subtração, do total das despesas comerciais [confidencial], das seguintes despesas diretas: (i) frete sobre vendas no mercado interno (após ajuste realizado, conforme evidenciado anteriormente); (ii) frete internacional e frete interno da planta de produção ao porto de embarque nas vendas ao Brasil (conforme constante do apêndice referente às vendas ao Brasil, sendo que foi considerada apenas quando incorridas nas operações de venda “bruta”, sem levar em conta as devoluções e anulações); (iii) outras despesas incorridas apenas nas

exportações da Biofilm: agenciamento (empresa [confidencial]), comissão com agente de vendas (empresa [confidencial]) e taxa de documentação (cobrança pelas empresas [confidencial] no frete internacional pelo serviço de [confidencial], quando necessário). O valor obtido foi então dividido pela quantidade total vendida pela empresa no período de investigação, constante do apêndice referente às vendas totais da Biofilm ajustado após a verificação **in loco**. O valor unitário obtido foi então alocado a todas as operações de vendas no mercado interno consideradas para apuração do valor normal da empresa.

Ainda em relação a isso, registre-se, que a empresa esclareceu, quando da verificação **in loco**, que [confidencial] seguros internos quanto àqueles internacionais. Dessa forma, apesar de [confidencial], portanto, a empresa não reportou, separadamente, nos apêndices de vendas no mercado doméstico e vendas ao Brasil, valores de seguros. Tendo em vista que tal informação foi confirmada na verificação **in loco**, esta não foi deduzida do preço bruto de vendas, tanto na apuração do valor normal, quanto no preço de exportação, separadamente, valores de seguro (tanto interno quanto internacional).

O custo de manutenção de estoques reportado pela empresa foi calculado pela multiplicação do preço unitário pelos dias médios em estoque e pela taxa de juros diária de curto-prazo no mercado local.

Os dias médios em estoque foram calculados com base no custo acumulado do estoque em junho de 2013, [confidencial] custo das vendas [confidencial] (calculado a partir do CPV explicitado na DRE para o período de investigação), tendo sido obtidos [confidencial] dias em estoque, os quais foram considerados, pela Biofilm, em todas as suas operações de venda no mercado interno.

Relacionado a essa despesa, está o custo financeiro adicional de serviços de manutenção de estoques (incorrida apenas nas vendas no mercado interno), o qual se refere, nos casos [confidencial], ao custo de oportunidade que a Biofilm incorre entre [confidencial]. Isso porque, mesmo havendo [confidencial] Biofilm, que é responsável por um [confidencial].

Para o cálculo da rotação do inventário, nesses casos, a empresa considerou, [confidencial]. Ainda, foi considerado [confidencial], obtendo os dias em estoque referentes apenas a [confidencial], qual seja, [confidencial] dias.

Foi constatado, durante a verificação **in loco**, que, no cálculo dos dias em estoque reportado nos “custos de manutenção de estoques” ([confidencial] dias), havia sido considerado o [confidencial] inventário da Biofilm (tanto em relação aos [confidencial], quanto aos [confidencial]).

Ajustando-se o cálculo anteriormente realizado, com fins à extração [confidencial], foi obtido o prazo de permanência em estoque [confidencial], qual seja [confidencial] dias.

Dessa forma, o custo de manutenção de estoques foi recalculado, tendo considerado para os clientes [confidencial] o prazo de permanência em estoque de [confidencial] dias, enquanto considerou, para os demais clientes, o prazo de [confidencial] dias. Dessa forma, não foi necessário o cálculo de “custo adicional de serviços de manutenção de estoques”, tendo em vista que o prazo, no caso dos clientes [confidencial], já leva em conta todo o período de permanência em estoque e, portanto, reflete todo o custo de oportunidade incorrido pela empresa.

Esses prazos de dias em estoque foram multiplicados pela taxa de juros de curto-prazo calculada (conforme explicitado anteriormente e utilizada no cálculo do custo financeiro), dividida por 365 dias (para obtenção da taxa diária), e pelo custo total, mensal e por CODIP (ao contrário do realizado pela empresa, que havia utilizado no cálculo, ao invés do custo total, o preço unitário de vendas).

Ressalte-se que o custo total compreende o custo de manufatura somado às despesas gerais e administrativas e às despesas financeiras, conforme reportado no apêndice referente aos custos de produção apresentado pela Biofilm e confirmado durante a verificação **in loco**, os quais, conforme evidenciado anteriormente, foram considerados por mês (considerando a data da venda) e por CODIP. Esclareça-se que para os meses em que não havia custo total informado para o CODIP em específico, considerou-se o custo do mês imediatamente anterior. Nos casos de ausência de custo de produção no mês imediatamente anterior, considerou-se o custo de produção médio ponderado do período (P5), também por CODIP.

A despesa fixa de serviço de manutenção de estoques é referente aos gastos que a Biofilm tem para [confidencial] colombianos. A Biofilm alegou que [confidencial]. Logo, [confidencial] foi alocada uma despesa adicional de manutenção de estoque.

Para o cálculo dessa despesa foram somados os gastos [confidencial], juntamente com [confidencial]. Isso porque [confidencial]. Após, dividiram [confidencial], resultando em um valor unitário para essa despesa.

Tendo em vista que, durante a verificação **in loco**, puderam ser validados apenas os valores referentes aos dispêndios de [confidencial], visto que não restou comprovada, em bases empíricas, a metodologia utilizada pela empresa para o rateio das despesas [confidencial], considerou-se, na dedução do preço bruto de vendas, apenas as despesas de [confidencial], tendo utilizado, para tanto, os valores informados pela Biofilm. Ademais, esclareça-se que foi ajustado o valor unitário de tal despesa, tendo em vista que havia sido constatado erro na [confidencial] informada pela empresa, tendo sido, para tanto, utilizada, as quantidades extraídas do apêndice referente às vendas [confidencial] no mercado interno.

Os custos de embalagem reportados foram obtidos por meio da [confidencial] valores [confidencial] incorridos [confidencial], para obtenção do custo unitário médio de embalagem para o período. Ressalte-se que, conforme reportado pela empresa, este se tratou do custo unitário médio do período de investigação, e não dos custos mensais de embalagem, tendo sido igual para todas as operações de venda, independentemente do código de identificação do produto.

Os valores globais de custo de embalagem foram considerados como reportados pela empresa. No entanto, ajuste foi realizado em seu cálculo unitário, tendo em vista a alteração, após a realização da verificação **in loco**, da quantidade [confidencial].

Tendo sido obtido o preço **ex fabrica**, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se apurar se as vendas do produto similar pela Biofilm no mercado de comparação poderiam ser consideradas operações comerciais normais.

Primeiramente, constatou-se que, segundo informações apresentadas pela Biofilm, durante o período objeto da investigação, todas as vendas da empresa no mercado interno peruano foram destinadas a partes não-relacionadas e a [confidencial].

Buscou-se, então, apurar se as vendas reportadas em resposta ao questionário do produtor/exportador foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, de acordo com o estabelecido no § 1º do mencionado artigo. Ressalte-se que, para a apuração do custo, foram considerados os valores mensais por CODIP reportados pela empresa em resposta ao questionário do exportador. Salienta-se que para os meses em que não havia custo total informado para o CODIP em específico, considerou-se o custo do mês imediatamente anterior. Nos casos de ausência de

custo de produção no mês imediatamente anterior, considerou-se o custo de produção médio ponderado do período (P5), também por CODIP.

Nesse contexto, constatou-se que, do total de transações envolvendo filmes de BOPP realizadas pela Biofilm no mercado colombiano, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação de dumping, 66,8% ([*confidencial*] t) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas de vendas).

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 art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, 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 no decorrer de um período razoável de tempo, nos termos do inciso I do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, ([*confidencial*] t (67,3%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, para efeitos do inciso I do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerado como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas, para fins de determinação final, na determinação do valor normal da Biofilm.

O volume restante de [*confidencial*] t foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, caracterizando-se, portanto, como referente a operações mercantis anormais, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Desse modo, o volume comercializado pela Biofilm no mercado interno colombiano e considerado para cálculo do valor normal totalizou [*confidencial*] t de filmes de BOPP. Nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de filmes de BOPP exportado ao Brasil no período de investigação de dumping.

Ademais, observou-se que as vendas do produto similar por CODIP (referentes ao volume considerado para cálculo do valor normal, explicitado no parágrafo anterior), consideradas operações normais de comércio, destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador, foram consideradas como tendo ocorrido em quantidade suficiente para a apuração do valor normal (mais de 5%), na comparação com os produtos exportados ao Brasil, classificados nos mesmos CODIPs.

Constatou-se ainda que a Biofilm vendeu no mercado interno para a categoria de cliente “[*confidencial*]” os mesmos tipos de CODIP que vendeu para o Brasil. Já para a categoria de cliente “[*confidencial*]”, constatou-se que a Biofilm não vendeu filmes de BOPP no mercado interno, enquanto realizou vendas para o Brasil para esta categoria de cliente.

Dessa forma, em atendimento ao estabelecido pelo art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido constatada a inexistência de operações comerciais normais no mercado interno de alguns tipos de CODIP destinadas à mesma categoria de cliente que as exportações, apurou-se o valor normal da Biofilm, para fins de comparação com o preço de exportação, destinado à categoria de cliente “[*confidencial*]” com

base no valor normal construído, apurado com base no custo de produção no país de origem declarado, acrescido de despesas gerais, administrativas, financeiras e lucro.

Assim, com base no disposto no art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ao custo total do produto (referente a P5) para os tipos de CODIP [*confidencial*] reportado no Apêndice referente aos custos de produção da resposta ao questionário do produtor/exportador, deduzido das despesas comerciais, somou-se uma margem de lucro, obtendo, assim, o valor normal construído.

Essa margem de lucro foi calculada a partir da comparação entre o preço das operações comerciais normais da empresa colombiana no mercado interno e o seu custo de produção, como reportados em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. A margem de lucro apurada correspondeu a [*confidencial*] %.

Por fim, ressalte-se que os valores obtidos estavam expressos em pesos colombianos. Dessa forma, para conversão destes para dólares estadunidenses, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi utilizada a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, tendo em vista os critérios explicitados no § 2º do referido artigo.

Isto posto, o valor normal médio da Biofilm, na condição **ex fabrica**, ponderado pelo volume exportado para cada tipo de cliente da empresa (distribuidor ou usuário final) e considerando apenas [*confidencial*], alcançou **US\$ 2.796,90/t** (dois mil setecentos e noventa e seis dólares estadunidenses e noventa centavos por tonelada).

#### 4.2.3.1.2 Do preço de exportação

O preço de exportação da Biofilm foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de filmes de BOPP destinados ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Esclareça-se que as devoluções e anulações reportadas, conforme considerado na apuração do valor normal, referentes [*confidencial*] durante o período de investigação em relação às vendas no mercado interno colombiano, não foram consideradas na apuração do preço de exportação, uma vez que não puderam ser vinculadas às vendas realizadas durante o referido período.

Ademais, foram consideradas apenas as vendas reportadas de filmes de BOPP de fabricação própria, isto é, aqueles filmes produzidos na planta da Biofilm localizada na Colômbia. Dessa forma, as revendas de produto fabricado na planta da empresa localizada no México, as quais totalizaram [*confidencial*] t, foram desconsideradas da base de vendas da Biofilm ao mercado brasileiro.

Isso posto, considerando-se o período de investigação de dumping, as exportações de filmes de BOPP da Biofilm destinadas ao mercado brasileiro totalizaram [*confidencial*] t, referentes ao montante total de US\$ [*confidencial*].

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, conforme comprovado durante a verificação **in loco**, foi calculado na condição **ex fabrica**.

Para tanto, a Biofilm reportou os seguintes valores, a serem deduzidos do preço bruto de vendas: abatimentos, custo financeiro, custo financeiro adicional: [*confidencial*], ajustes relativos ao corte secundário, frete interno – unidade de produção ao porto de embarque, comissões, frete internacional,

despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem.

Da mesma forma conforme explicitado na apuração do valor normal, a empresa solicitou que fossem consideradas (i) a característica especial “CS” referente aos produtos que seriam sujeitos ao processo adicional de corte secundário; (ii) a identidade com produto vendido na Colômbia (identificação dos CODPRODs que teriam sido comercializados tanto no mercado interno, quanto nas vendas ao Brasil), a de que fosse considerada a identidade entre os filmes de BOPP idênticos vendidos no mercado interno e aqueles vendidos ao Brasil e (iii) a classificação dos clientes, tendo em vista que as categorias [confidencial] (constantes apenas em suas vendas no mercado interno) não seriam comparáveis com a categoria [confidencial] (única aplicável aos clientes brasileiro), sendo necessário, portanto, ajuste no nível de comércio.

Tendo em vista a verificação **in loco** realizada na Biofilm, salienta-se que não foram considerados alguns dos valores solicitados pela empresa, tendo ocorrido, da mesma forma, ajustes em relação a outros, conforme será explicitado a seguir.

No cálculo do preço de exportação **ex fabrica**, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes aos abatimentos, custo financeiro, custo financeiro adicional: [confidencial], frete interno – unidade de produção ao porto de embarque, frete internacional, despesa adicional de documentação (**documentation fee**), comissões, despesa com corretagem, despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem.

Ademais, tendo em vista as razões já explicitadas no item anterior, não foram consideradas na apuração do preço de exportação da Biofilm: (i) a solicitação da empresa para a consideração da categorização “CS”; (ii) a identificação de “identidade” entre os produtos vendidos pela empresa em cada mercado - colombiano e brasileiro e (iii) a solicitação de ajuste em função das diferenças nos níveis de comércio (com base na classificação dos clientes em diferentes categorias).

Os abatimentos se tratam de mesmo desconto concedido nas vendas no mercado doméstico, esclarecido no item anterior e foram considerados conforme reportados pela empresa, e confirmados durante a verificação **in loco**.

O custo financeiro também se trata de mesma despesa incorrida nas vendas no mercado doméstico, esclarecida no item anterior. Ressalte-se, ainda, que a empresa havia considerado no cálculo do custo financeiro aplicável às vendas ao Brasil taxa diária de juros [confidencial] operação [confidencial], em dólares estadunidenses, [confidencial]. Conforme considerações realizadas pela empresa, também constantes do item anterior, seria necessária a utilização de taxas distintas para apuração do custo financeiro nas vendas realizadas no mercado interno e daquele incorrido nas vendas ao Brasil. No entanto, entendeu-se que se deveria utilizar apenas uma taxa de juros, uma vez que não existe vinculação entre as taxas diferenciadas e as operações de vendas, pois os empréstimos tomados pela empresa são utilizados para financiar a empresa como um todo e, conforme alegado pela própria exportadora, são utilizados com os mesmos fins.

Registre-se também que a data de recebimento do pagamento da fatura [confidencial], inicialmente reportada como [confidencial], foi alterada para [confidencial], tendo em vista as explicações fornecidas pela empresa durante a verificação **in loco**.

Dessa forma, conforme já explicitado anteriormente, o custo financeiro unitário foi calculado, com base na diferença entre a data de pagamento (reportada pela empresa ou ajustada, no caso da fatura [confidencial]) e a data da fatura, multiplicada pela taxa de juros única anual calculada (por meio da ponderação das taxas de juros [confidencial] pelos valores [confidencial]), dividindo-se o resultado por 365 (número de dias no ano), conforme mesma metodologia utilizada para dedução desse custo do valor normal. Da mesma forma que no caso do cálculo do valor normal, para apuração do preço de exportação, foi considerada média de dias, no caso das operações na condição de “[confidencial] e aquelas vendas com operação de “[confidencial]”, nas quais foi considerada como data de recebimento a data de efetivo pagamento, ou seja, de antecipação pelo banco.

O custo financeiro adicional: [confidencial] se refere à mesma despesa incorrida nas vendas no mercado doméstico, esclarecida no item anterior. Salienta-se que, ao contrário do observado nas vendas para o mercado colombiano (pela não consideração de outras [confidencial] contas contábeis, além daquelas referentes às operações [confidencial]), todos os devidos valores foram considerados pela empresa em seu cálculo [confidencial] no caso das vendas ao Brasil.

Para fins de apuração do preço de exportação, os valores de custo financeiro adicional foram considerados: [confidencial] conforme reportados pela empresa.

Os ajustes relativos ao corte secundário se referem aos mesmos ajustes propostos nas vendas no mercado doméstico, conforme esclarecido no item anterior. Tendo em vista que (i) os valores reportados não foram baseados nos gastos efetivamente incorridos, mas sim com base em estimativas referentes ao ano de 2014; havendo divergências, comprovadas durante a verificação **in loco**, entre tais valores (ii) foi constatado, durante a verificação **in loco**, que a todos os produtos opacos, [confidencial] não havia tal despesa atribuída; (iii) concluiu-se que na listagem de vendas ao Brasil reportada pela empresa, todavia, não era possível a identificação dos casos em que o corte secundário [confidencial] e aqueles em que não o foi ([confidencial]), não pôde ser validada a metodologia e os valores reportados pela Biofilm. Dessa forma, para fins de apuração do preço de exportação, não foi considerado o ajuste referente ao corte secundário proposto pela Biofilm, da mesma forma que não considerou tal despesa, para fins de apuração do valor normal.

Os valores de frete interno – unidade de produção ao porto de embarque foram obtidos pela empresa com base em dados contábeis detalhados [confidencial], tendo em vista que essa despesa está incluída na conta contábil de “[confidencial]”, a qual também abarca [confidencial]. O valor total ([confidencial]) foi dividido pela [confidencial], para obtenção do valor unitário reportado.

Na dedução do preço bruto de vendas, considerou-se o valor total de frete interno – unidade de produção ao porto de embarque reportado pela Biofilm, confirmado durante a verificação **in loco**. No entanto, considerando que a [confidencial] sofreu ajuste, após a realização da comprovação da totalidade das vendas, no cálculo do valor unitário, considerou-se a quantidade ajustada e não aquela informada inicialmente pela Biofilm.

Em relação ao frete internacional, a Biofilm esclareceu, durante a verificação **in loco**, que este consta, primeiramente, da fatura de exportações [confidencial]. Posteriormente, é realizado o registro [confidencial], operação a operação, que é baseada [confidencial]. Quando a transportadora, [confidencial], é realizado registro do valor efetivamente cobrado (que pode divergir [confidencial]), o qual é confrontado com [confidencial], sendo realizado ajuste contábil [confidencial].

Para reportar os valores constantes do apêndice de vendas ao Brasil, a empresa havia se utilizado (em sua resposta ao questionário do produtor/exportador) dos valores constantes de cada fatura

([confidencial]). Quando da apresentação das pequenas correções, a Biofilm solicitou que fosse considerada coluna por ela adicionada no referido apêndice, a qual refletia os valores registrados [confidencial] (operação a operação) e que [confidencial], em relação ao valor efetivamente pago.

Tendo em vista que estes foram confirmados durante a verificação **in loco**, para fins de apuração do preço de exportação, foram considerados os valores de frete internacional conforme reportados pela empresa na referida coluna adicional.

Ressalte-se que, na conferência de tal despesa, constatou-se que havia, na fatura de frete internacional [confidencial], a existência de uma despesa adicional (“**documentation fee**”/ taxa de documentação) que não havia sido incluída no apêndice de vendas ao Brasil (pois não estava incluída [confidencial]). Tal despesa se refere à cobrança, por tais empresas, pelo serviço de [confidencial], quando necessário e é incluída na conta contábil de frete internacional (quando do registro [confidencial]).

No caso das faturas selecionadas cujas faturas de frete internacional não evidenciavam a cobrança de tal despesa (faturas [confidencial]), tal despesa não foi atribuída. Para as demais, foi realizado cálculo do percentual médio de participação da despesa de taxa de documentação (por meio dos valores constantes nas faturas selecionadas e verificadas cujas faturas de frete internacional explicitavam tal despesa) em relação ao valor total dessas vendas. O percentual médio encontrado ([confidencial]%) foi multiplicado pelo preço bruto de cada operação, à exceção, conforme mencionado anteriormente, das faturas cujas faturas de frete internacional não evidenciavam a cobrança de tal despesa. Isso porque não foi possível identificar a quais operações, além daquelas selecionadas e verificadas, haveria tal despesa atribuída.

No tocante às comissões de agente, a empresa, quando da realização da verificação **in loco**, esclareceu que, no momento do registro [confidencial], é também registrada [confidencial] comissão de agente (calculada com base em [confidencial]). [confidencial] esse agente envia à Biofilm [confidencial] valores individualizados de comissão efetivamente incorrida por operação. Essa despesa efetiva pode variar em relação [confidencial], visto que, enquanto [confidencial].

Quando a comissão é paga, existe uma confrontação contábil [confidencial]. No entanto, tal confrontação (e posterior ajuste) não ocorre operação a operação (de vendas da Biofilm), mas em relação à [confidencial].

Para reportar os valores constantes do apêndice de vendas ao Brasil, a empresa se utilizou dos valores registrados [confidencial], operação a operação, os quais foram confirmados durante a verificação **in loco**.

Dessa forma, para fins de apuração do preço de exportação, os valores de comissões foram considerados conforme reportados pela empresa.

Registre-se, também, que foi constatado que tal despesa (i) havia sido reportada duplamente no apêndice de vendas ao Brasil (na forma de “comissão” e incluída em “despesas indiretas de venda incorridas no país de fabricação”) e (ii) reportada incorretamente no apêndice de vendas no mercado colombiano (incluída em “despesas indiretas de venda incorridas no país de fabricação”), visto que não [confidencial].

Também se considerou outra despesa não informada pela exportadora: despesa de corretagem, a qual se trata dos valores pagos à empresa [*confidencial*], referentes ao agenciamento das exportações da Biofilm.

Foi constatado, durante a verificação **in loco**, que esta havia sido incluída, na verdade, nas “despesas indiretas de venda incorridas no país de fabricação”, visto que, [*confidencial*]. Dessa forma, a despesa de corretagem (exclusivamente relacionada às exportações) havia sido reportada no apêndice das vendas no mercado colombiano e no apêndice das vendas ao Brasil como despesa indireta de venda.

A Biofilm esclareceu ainda que essa despesa é contabilizada na conta de “[*confidencial*]”, juntamente com o [*confidencial*]. Da mesma forma que para [*confidencial*], a despesa de corretagem também é registrada mediante [*confidencial*] havendo o ajuste contábil [*confidencial*] pagamento [*confidencial*].

Para fins de apuração do preço de exportação, calculou-se o valor unitário de despesa de corretagem com base na divisão do seu valor total incorrido durante o período de investigação (obtido durante a verificação **in loco**) pela quantidade total exportada pela empresa no referido período (retirada do apêndice de vendas totais da empresa e ajustado). Ressalte-se que o valor total foi obtido em pesos colombianos. Dessa forma, para conversão deste para dólares estadunidenses, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi utilizada a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, tendo em vista os critérios explicitados no § 2º do referido artigo.

As despesas indiretas de vendas no país de fabricação se tratam das mesmas despesas incorridas nas vendas no mercado doméstico, esclarecidas no item anterior.

Tendo em vista, conforme explicitado anteriormente, que não foi possível a validação da metodologia e dos valores reportados pela Biofilm, os valores de despesas indiretas de vendas foram recalculados, por meio da subtração, do total das despesas comerciais [*confidencial*], das seguintes despesas diretas: (i) frete sobre vendas no mercado interno; (ii) frete internacional e frete interno da planta de produção ao porto de embarque nas vendas ao Brasil; (iii) outras despesas incorridas apenas nas exportações da Biofilm: agenciamento (empresa [*confidencial*]), comissão com agente de vendas (empresa [*confidencial*]) e taxa de documentação. O valor obtido foi então dividido pela quantidade total vendida pela empresa no período de investigação, constante do apêndice referente às vendas totais da Biofilm ajustado após a verificação **in loco**. O valor unitário obtido foi então alocado a todas as operações de vendas ao Brasil consideradas para apuração do preço de exportação da empresa.

Registre-se que o valor unitário foi obtido em pesos colombianos. Dessa forma, para conversão deste para dólares estadunidenses, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi utilizada a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, tendo em vista os critérios explicitados no § 2º do referido artigo.

Ainda em relação a isso, esclareça-se, que a empresa esclareceu, quando da verificação **in loco**, que [*confidencial*] seguros internos quanto aqueles internacionais. Dessa forma, apesar de [*confidencial*], portanto, a empresa não reportou, separadamente nos apêndices de vendas no mercado doméstico e vendas ao Brasil, valores de seguros. Tendo em vista que tal informação foi confirmada na verificação **in loco**, não foi deduzida do preço bruto de vendas, tanto na apuração do valor normal, quanto no preço de exportação, separadamente, valores de seguro (tanto interno quanto internacional).

O custo de manutenção de estoques também se refere a mesmo custo incorrido nas vendas no mercado doméstico, esclarecido no item anterior.

Tendo em vista a alteração dos dias médios em estoque, mencionada anteriormente, [confidencial] (caso de todos os clientes brasileiros), recalculou-se o custo de manutenção de estoques, tendo considerado o prazo de permanência em estoque ajustado de [confidencial] dias.

Esse prazo de dias em estoque foi multiplicado pela taxa de juros de curto-prazo calculada (conforme explicitado anteriormente e utilizada no cálculo do custo financeiro), dividida por 365 dias (para obtenção da taxa diária), e pelo custo total, mensal e por CODIP (ao contrário do realizado pela empresa, que havia utilizado no cálculo, ao invés do custo total, o preço unitário de vendas), conforme mesma metodologia utilizada para dedução desse custo do valor normal.

Ressalte-se que o custo total compreende o custo de manufatura somado às despesas gerais e administrativas e às despesas financeiras, conforme reportado no apêndice referente aos custos de produção apresentado pela Biofilm e confirmado durante a verificação **in loco**, os quais, conforme evidenciado anteriormente, foram considerados por mês (considerando a data da venda) e por CODIP.

Os custos de embalagem se referem a mesmos custos incorridos nas vendas no mercado doméstico, esclarecidos no item anterior. Os valores globais de custo de embalagem reportados pela empresa foram considerados (visto que este se tratou do custo unitário médio do período de investigação, e não dos custos mensais de embalagem, tendo sido igual para todas as operações de venda, independentemente do código de identificação do produto). No entanto, ajuste foi realizado em seu cálculo unitário, tendo em vista a alteração, após a realização da verificação **in loco**, da quantidade total vendida pela Biofilm.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio da Biofilm, ponderado pelo volume exportado a cada tipo de cliente da empresa (distribuidor ou usuário final), na condição **ex fabrica**, alcançou US\$ 2.379,39/t (dois mil trezentos e setenta e nove dólares estadunidenses e trinta e nove centavos por tonelada).

#### 4.2.3.1.3 Da margem de dumping

Para a aferição da margem de dumping no presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos por CODIP e ajustados à condição **ex fabrica** e segmentado pelos tipos de cliente da empresa (distribuidor/usuário final). O quadro a seguir resume o cálculo realizado e as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a Biofilm:

Margem de Dumping - Biofilm			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.796,90	2.379,39	417,51	17,5

#### 4.2.3.1.4 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador Biofilm S.A. da Colômbia

A empresa Biofilm S.A. protocolou manifestação em 23 de julho de 2014, na qual apresentou certas considerações a respeito da margem de dumping individualizada da empresa. A empresa ressaltou que estes argumentos aplicar-se-iam apenas na eventual opção de se aplicar um direito antidumping

definitivo, em contrariedade aos argumentos apresentados em relação ao dano material e ao nexo de causalidade.

Em relação à despesa fixa [confidencial], a empresa ressaltou que teria sido comprovada em verificação **in loco** a existência de custos fixos adicionais para certos clientes que [confidencial], tendo sido apresentada pela Biofilm, na “melhor de suas possibilidades”, a metodologia de contabilização deste custo.

No que diz respeito ao ajuste proposto às operações [confidencial], a empresa afirmou que tal despesa teria sido reportada como pequenas correções durante o procedimento de verificação **in loco** e teria sido devidamente verificada, estando disponível para que a utilizasse com o objetivo de aplicar ajuste no momento de um eventual cálculo da margem de dumping. A Biofilm pontuou que tal custo financeiro deveria ser contabilizado em seus Apêndices pela metodologia explicada pela empresa e conforme os elementos de prova fornecidos, em tempo hábil, durante a verificação **in loco**. Isso porque, segundo a exportadora, o Acordo Antidumping estabelece que todas as informações verificáveis, que sejam apropriadamente apresentadas e que possam ser utilizadas na investigação sem maiores dificuldades deveriam ser levadas em conta para efeito de uma determinação.

Em relação ao ajuste proposto pela Biofilm relativo ao procedimento de corte secundário, a empresa alegou que este processamento adicional teria sido comprovado e verificado. Em contrapartida, constaria do relatório de verificação **in loco** que a metodologia e os valores reportados pela Biofilm referentes ao ajuste de corte secundário não puderam ser validados, tendo em vista que esta despesa não teria sido atribuída [confidencial].

A esse respeito, a empresa afirmou que os valores incorridos pela empresa teriam sido devidamente verificados, por meio de seu sistema contábil e de planilhas gerenciais, tendo sido juntados ao Anexo 16 do relatório. Nesse sentido, dispor-se-ia de elementos para a aplicação do ajuste para as operações reportadas corretamente, referentes às vendas de produto transparente e metalizado.

Com relação a isso, ainda alegou que o processo adicional que resultaria no ajuste em questão teria sido apresentado na planta produtiva da Biofilm, de forma que a constatação de sua existência e devido ajuste seria incontroversa.

Por fim, a Biofilm afirmou que a informação de que [confidencial] teriam o prazo médio de permanência em estoque de [confidencial] teria sido validada durante o procedimento de verificação do custo financeiro adicional de [confidencial]. A empresa citou trecho do relatório de verificação que indicaria que o número de dias em estoque [confidencial] e afirmou que esta informação já constaria em coluna específica do Apêndice referente às vendas no mercado doméstico no momento da resposta complementar ao questionário do produtor/exportador.

A produtora/exportadora afirmou ainda que, para os demais clientes que não se enquadram [confidencial], o prazo de permanência em estoque é de [confidencial]. Assim, [confidencial]. Essa informação estaria disponível no Anexo 42 do Relatório de verificação.

Por fim, requereu que suas ponderações referentes aos ajustes e despesas aplicáveis ao valor normal e ao preço de exportação sejam devidamente considerados.

Em manifestação protocolada em 27 de agosto de 2014, a Biofilm S.A. apresentou suas considerações a respeito do cálculo do valor normal, do preço de exportação e da margem de dumping individualizada da empresa constantes da Nota Técnica do DECOM nº 65/2014.

No que tange ao cálculo do valor normal, a Biofilm aduziu que o custo financeiro unitário da operação calculado considerou *[confidencial]*. Entretanto, nas operações em que a Biofilm contrata *[confidencial]*, considerou-se que a data de recebimento do pagamento deveria ser aquela na qual o banco antecipou o valor da venda. Todavia, diversas *[confidencial]* apresentaram datas de recebimento do pagamento anteriores à data da fatura de venda. Logo, a subtração desta data pela data da fatura gerou uma quantidade de dias negativa, gerando, por sua vez, um “Custo Financeiro” de montante negativo.

Como consequência, o “Custo Financeiro”, em montante negativo, seria adicionado ao preço **ex-fabrica**, ao invés de ser subtraído como as demais deduções. A Biofilm entende que, nas hipóteses em que a data do recebimento do pagamento seja considerada anterior à data da fatura da venda, o custo financeiro da operação deveria ser zero. Segundo exposto pela empresa, o custo financeiro da operação corresponde ao custo de oportunidade incorrido pela empresa no tempo decorrido entre a venda do produto e o recebimento do pagamento. Na hipótese em que a empresa recebe de forma adiantada, ou à vista, não se incorrerá tal custo.

Com relação ao campo “frete interno – armazenagem para o cliente”, a Biofilm analisou a memória de cálculo nomeada “*[confidencial]*” e constatou que *[confidencial]*, *[confidencial]*. Logo, a dedução do frete interno do preço bruto da empresa, nestas situações, *[confidencial]*. Destarte, a Biofilm solicitou que se atente às correções *[confidencial]*.

No tocante à análise das operações comerciais normais, foi citado na Nota Técnica que “*do total de transações envolvendo filmes de BOPP realizadas pela Biofilm no mercado colombiano ... 66,8% ([confidencial]) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda. Em seguida, é informado no parágrafo 64 que “posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, [confidencial] (45,1%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação”.*

Segundo a Biofilm, a leitura do parágrafo 64 levaria a entender que, dentre as vendas que foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal, 45,1% superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação. Entretanto, tal situação não seria correta uma vez que o volume de *[confidencial]* não corresponde a 45,1% de *[confidencial]*.

Para efeito de esclarecimentos, os analistas responsáveis pelo caso, por meio de comunicação telefônica, teriam elucidado que o montante de 45,1% refere-se às vendas que (i) superaram o custo unitário mensal no momento da venda, e; (ii) superaram o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação, após não terem satisfeito a condição “i”; quando comparadas com a totalidade das vendas da Biofilm.

Em relação às vendas consideradas para a comparação com o preço de exportação, foi informado na Nota Técnica nº 65/2014 que as vendas categorizadas como “SDA” não foram consideradas para efeitos de cálculo de valor normal, tendo em vista que *[confidencial]* e visto que se considerou que tal característica poderia afetar a comparação de preços.

Segundo a Biofilm, no entanto, teria sido esclarecido nos parágrafos seguintes da supracitada Nota Técnica que os elementos responsáveis por determinar os impactos do custo e do preço dos produtos na comparação com o preço de exportação seriam definidos por meio dos CODIPs estabelecidos. Esta justificativa teria sido utilizada para desconsiderar o ajuste de identidade entre os produtos vendidos pela empresa em cada mercado.

A empresa prosseguiu sua argumentação:

*“Igualmente, na situação dos produtos SDA, não se verifica qualquer CODIP que se refira a fatores de qualidade entre os produtos. Assim, está ausente evidência que demonstre que a qualidade poderia afetar significativamente o preço. Por outro lado, o DECOM adotou argumento similar para negar a comparação por CODPRODs. Mesmo que se continue entendendo que a categoria de produto sugerida pela Biofilm afete a comparação de preços, neste caso, a aplicação dos critérios para aceitação dos ajustes propostos (comparação apenas entre CODPRODs vendidos nos dois mercados) deveria ser uniforme. Em suma, o ajuste de ‘identidade entre os produtos vendidos em cada mercado’ (comparação apenas entre CODPRODs idênticos) foi desconsiderado por ele não se adequar aos CODIPs, enquanto se excluiu da comparação a categorização do produto como SDA, apesar de este ajuste também não se adequar aos CODIPs”*

Para concluir, a Biofilm informou que não teriam sido encontradas evidências de que o critério de exclusão de produtos de segunda linha estaria sendo aplicado às outras partes desta investigação. Por este motivo, requer seja concedido tratamento isonômico entre as partes, por meio da consideração das operações de venda de produto de segunda qualidade no cálculo do valor normal da empresa, ou, alternativamente, que a exclusão dos produtos de segunda linha seja aplicada de forma isonômica a todas as partes, inclusive à petionária, no que diz respeito à análise de seus indicadores.

Com relação ao ajuste relativo à categorização de clientes, a Biofilm esclareceu que não se trata de ajuste e sim de critério de comparação de preços. A empresa solicitou que a comparação do preço de suas exportações ao Brasil fosse feita apenas com base nas suas vendas no mercado interno correspondentes a clientes da categoria [confidencial]. Tal solicitação se justifica no sentido de que [confidencial], conforme evidenciado durante verificação **in loco**.

Tal ajuste não teria sido aceito, uma vez que [confidencial]. Além disso, constataram-se também situações nas quais [confidencial].

A Biofilm esclareceu que:

*“clientes da empresa estabelecem a diretriz geral de aplicação de preços na venda dos filmes de BOPP, [confidencial]. Evidentemente, podem ocorrer exceções à regra, que devem ser tratadas como tais. Independentemente disto, a classificação dos clientes é efetiva na aplicação de [confidencial]. De modo a evidenciar esta situação, a Biofilm apresenta o **Anexo 1 - Preço de Venda por CODIP por Categoria do Cliente**. Neste Anexo, a Biofilm objetivou demonstrar que as vendas a clientes [confidencial]”.*

Em suma, durante toda a investigação, a empresa afirmou atuar no melhor de sua capacidade para fornecer informações que corroborassem o alegado. Teria sido evidenciado, inclusive, que a categorização dos clientes, conforme indicada pela empresa, [confidencial]. Por estes motivos, a Biofilm respeitosamente entende que o ajuste proposto, no que tange a comparação do valor normal apenas para [confidencial] deveria ser aceito e utilizado.

No que se refere ao cálculo do preço de exportação, a Biofilm apresentou suas considerações em relação às deduções do preço bruto da empresa. Quanto ao cálculo do custo financeiro, considerou-se, [confidencial] que a data de recebimento do pagamento deveria ser aquela na qual o banco antecipou o valor da venda. Tal metodologia, no entanto, não teria sido aplicada ao Apêndice VIII.

Desta forma, de modo a efetuar uma comparação justa, a Biofilm entende que esta metodologia deveria ser aplicada similarmente. Nas situações em que a aplicação desta metodologia resulte em uma data de recebimento do pagamento anterior à data da fatura, igualmente ao Valor Normal, a empresa entende que o Custo Financeiro da operação deveria ser zero. Por fim, a Biofilm salientou que as considerações expostas nesta manifestação em relação ao ajuste relativo à categorização de clientes aplicam-se igualmente neste item.

#### **4.2.3.1.5 - Dos comentários acerca das manifestações**

Com relação ao argumento da empresa Biofilm de que teria sido comprovado durante a verificação **in loco** a existência de custos fixos adicionais para certos clientes com relação às despesas de manutenção de estoque, entendeu-se que, conforme já mencionado anteriormente, durante a verificação **in loco**, puderam ser validados apenas os valores referentes aos dispêndios de [confidencial], visto que não restou comprovada a metodologia utilizada pela empresa para o rateio das despesas [confidencial] assim, considerou-se, na dedução do preço bruto de vendas, apenas as despesas de [confidencial], tendo utilizado, para tanto, os valores informados pela Biofilm.

Sobre a alegação da empresa colombiana sobre as despesas relacionadas às operações [confidencial] teriam, reitera-se que não se pôde considerar os valores informados pela empresa durante a verificação **in loco**, após a apresentação das pequenas correções, tendo em vista que a verificação **in loco** não é momento para apresentação de novos argumentos ou informações.

Em relação ao ajuste proposto pela Biofilm relativo ao procedimento de corte secundário, entendeu-se que, com base nas informações apresentadas durante a verificação **in loco**, além dos valores reportados não terem baseados nos gastos efetivamente incorridos, mas sim com base em estimativas referentes ao ano de 2014, foi constatado que a todos os produtos opacos, [confidencial] não havia tal despesa atribuída. Assim, concluiu-se que na listagem de vendas no mercado interno reportada pela empresa não foi possível a identificação dos casos em que o corte secundário [confidencial] aqueles em que não o foi ([confidencial]).

Além disso, ao contrário do alegado pela exportadora, os valores reportados não puderam ser validados (muito menos em relação a seu sistema contábil, já que foi constatada, inclusive, grande diferença entre os valores constantes do sistema da empresa e aqueles constantes da planilha gerencial utilizada pela empresa para fornecimento de suas informações), conforme consta do Relatório de Verificação **in loco**.

Com relação a reclamação da Biofilm sobre o prazo médio de permanência em estoque, ressaltou-se que foi considerado para os clientes [confidencial] o prazo de permanência em estoque de [confidencial] dias, enquanto considerou, para os demais clientes, o prazo de [confidencial] dias, tal como solicitado pela empresa em sua manifestação, não cabendo, portanto, comentários adicionais a respeito do assunto. Ademais, ressaltou-se que, com a consideração acima exposta, não foi necessário o cálculo de “custo adicional de serviços de manutenção de estoques”, tendo em vista que o prazo, no caso dos clientes [confidencial], já leva em conta todo o período de permanência em estoque e, portanto, reflete todo o custo de oportunidade incorrido pela empresa.

Sobre a alegação da Biofilm de que nos casos em que o recebimento do pagamento ocorra anteriormente à data da fatura da venda, o custo financeiro da operação deveria ser zero, entendeu-se que nos casos em que o recebimento do pagamento foi realizado antes do envio da mercadoria, a empresa teria apresentado um ganho em sua operação de venda, visto que ela passou a contar com recursos financeiros antes mesmo de finalizar a venda. Portanto, assim como uma demora no pagamento por parte

do cliente representa uma perda, o recebimento antecipado desse pagamento representa um ganho para a empresa.

Com relação ao erro encontrado pela Biofilm em algumas células referentes ao campo “frete interno – armazenagem para o cliente”, esclarece-se que, por conversa telefônica com representante da empresa, informou o mesmo de que os registros [*confidencial*] tinham ocorrido apenas na planilha de memória de cálculo entregue para a empresa, não tendo ocorrido na base de dados que se utilizou para o cálculo do valor normal. Ademais, após essa indicação, forneceu-se outra planilha de memória de cálculo à empresa, com a correção do problema apontado. Dessa forma, não cabem comentários adicionais a respeito do assunto.

Sobre a análise das operações comerciais normais realizada, entendeu-se que os argumentos da empresa colombiana estavam coerentes, e refez-se o texto de modo a refletir maior clareza a análise realizada.

Com referência ao questionamento da Biofilm sobre as vendas categorizadas como “SDA”, registre-se que a consideração da referida classificação foi solicitada pela própria empresa. Ademais, esclareça-se que os produtos de segunda linha não foram excluídos no cálculo do valor normal da empresa (tendo sido, inclusive, submetidas aos testes de vendas abaixo do custo, tais como as demais vendas). Tal categorização apenas foi levada em conta quando da comparação entre as vendas realizadas no mercado interno colombiano e aquelas destinadas ao Brasil, já que [*confidencial*]. Isso porque a empresa, além de ter solicitado que tal característica fosse considerada, forneceu os dados que possibilitassem tal comparação. Além disso, a desconsideração de tal classificação poderia ferir a justa comparação de preço, de acordo com os requisitos do § 2º do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com relação à categorização de clientes, ressalta-se, primeiramente que, ao contrário do afirmado pela empresa, esta se trata, sim, de ajuste (de quantidade), conforme o disposto no inciso IV do § 2º do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ademais, novamente se esclarece que, uma vez que análise realizada dos preços praticados a cada uma das categorias de clientes revelou importantes divergências lógicas (e não apenas “exceções à regra”, como apontado pela empresa) entre o argumento apresentado pela Biofilm e os preços de fato praticados a cada um dos tipos de clientes, conforme evidenciado anteriormente nesta Circular. Dessa forma, não há o que se discutir sobre a categorização de venda por cliente.

Em referência a reclamação da Biofilm a respeito da dedução do custo financeiro ([*confidencial*]), esclareça-se que foi utilizada mesma metodologia daquela aplicada no caso do cálculo do valor normal, tendo em vista o critério de justa comparação. Inclusive, consideraram-se também no caso do preço de exportação, ganhos financeiros, nas operações nas quais a data de pagamento se dava antes da venda da mercadoria.

#### **4.3.4 Da Índia**

Tendo em vista que as empresas indianas selecionadas (Cosmo Films Limited e Jindal Poly Film Ltd.) não apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador de forma válida e tempestiva, o valor normal, o preço de exportação e a margem de dumping da Índia foram apurados com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, qual seja, aqueles apurados quando do início da investigação, conforme apresentado a seguir.

### Índia

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
3.477,03	2.646,46	830,57	31,4

#### 4.3.4.1 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador Jindal Poly Films S.A. da Índia.

Em manifestação protocolada em 8 de agosto de 2014, a empresa Jindal Poly Films Ltd. solicitou a reconsideração de sua resposta ao questionário, que não foi juntada aos autos do processo e, portanto, não foi considerada, em função da falta de regularização tempestiva de seu representante legal..

A empresa argumentou que, uma vez que esta investigação foi iniciada em 19 de dezembro de 2013, a representação no âmbito desta seria regulamentada pela Portaria Secex nº 38, de setembro de 2013. Assim, após a apresentação de seu questionário, feita tempestivamente em 28 de fevereiro do mesmo ano, a empresa teria submetido procuração devidamente regulamentada nos termos do art. 8º, §1º da referida portaria. De acordo com este dispositivo, a empresa teria 30 dias para regulamentar sua representação.

Nesse contexto, a empresa foi notificada de que sua resposta ao questionário do produtor/exportador não seria considerada para fins de determinação final, uma vez que esta foi protocolada após o 91º dia da investigação, conforme disposto no art. 7º da Portaria Secex nº 2, publicada em 23 de janeiro daquele ano, a qual passou a regulamentar a representação no âmbito das investigações de dumping.

Assim, a empresa entendeu que não se poderia mudar a legislação aplicável ao longo de uma investigação, principalmente porque não houve uma notificação às partes interessadas. No sentido de ilustrar esta posição, a empresa citou parte da Circular Secex nº 41, que aplicou direito antidumping às importações chinesas de filtros cerâmicos refratários, na qual há a afirmação de que a Portaria Secex nº 21 continuaria a ser aplicável ao caso, já que o ofício de envio de questionário havia sido datado de 2 de agosto, enquanto tal Portaria somente teria sido revogada em 18 de setembro.

Neste sentido, a Jindal destacou ainda que, segundo as normas da OMC, os países deveriam informar aos membros da Organização qualquer alteração em suas leis, citando parte do painel **United States – Customs Bond Directive for Merchandise Subject to Anti-Dumping/Countervailing Duties**. No painel em questão, a Índia solicitou um Painel contra os Estados Unidos, argumentando que: “*the United States has violated Articles 18.5 of the Anti-dumping Agreement and 36.2 of the SCM Agreement by failing to notify the Amended CBD to the Anti-dumping and SCM Committees*”.

Além disso, a empresa citou parte da Lei de Introdução ao Código Civil, segundo a qual “*nos estados estrangeiros, a obrigatoriedade da lei brasileira, quando admitida, se inicia três meses depois de oficialmente publicada*”.

Nesses termos, a empresa solicitou a reconsideração de sua resposta ao questionário para fins de determinação de uma margem de dumping individual, por entender que seu questionário é a melhor informação disponível nos autos do processo, contendo todas as informações necessárias para o cálculo da margem de dumping e tendo sido protocolado tempestivamente.

Posteriormente, em manifestação protocolada no dia 13 de agosto de 2014, a Jindal Poly Film Ltd. questionou novamente a decisão de desconsiderar sua resposta ao questionário por conta da inconformidade encontrada em sua procuração. Sustentou que lhe foi concedida extensão de prazo para apresentação de resposta ao questionário até o dia 28 de fevereiro de 2014, o qual teria sido observado pela manifestante, sendo que sua procuração notarializada e consularizada teria sido protocolada em 26 de março de 2014, de acordo com o previsto pelo § 1º, Art. 8º da Portaria SECEX nº 38, de 2013, vigente à época. Contudo, teria sido informada a manifestante a desconsideração de seu questionário, tendo em vista que a petição foi protocolada em data posterior ao 91º dia da investigação, ferindo o art. 7º da Resolução SECEX nº 2, de 2014.

Jindal considerou que não se poderia alterar a legislação vigente no decorrer de uma investigação, especialmente por não se ter notificado previamente a empresa sobre tal alteração, e em virtude da nova regulação ser mais restritiva para a parte interessada. Para embasar sua inconformidade, Jindal apresentou precedentes de casos anteriores analisados, em que este teria afirmado que a legislação vigente quando da abertura de uma investigação deveria reger o procedimento administrativo até seu término.

Jindal defendeu que quaisquer alterações legislativas deveriam ser prontamente informadas pelas autoridades investigadoras à OMC, conforme aponta o relatório do painel emitido na disputa “United States – Customs Bond Directive for Merchandise”, o que não teria sido feito no caso em apreço. A manifestante também mencionou a Lei de Introdução do Código Civil brasileiro, cuja redação do art. 1º, § 1º estabelece que a vigência da legislação brasileira em Estados estrangeiros só se aplica decorrido três meses de sua publicação oficial.

Diante dos argumentos expostos, Jindal reiterou que a legislação aplicável no que toca à representação legal no presente caso deveria ser a Portaria SECEX nº 38, de 2013, pelo que seu instrumento de procuração se encontraria válido, devendo ser analisada sua resposta ao questionário e calculada margem de dumping individual para esta empresa. Aduziu que, embora fosse desejável, a realização de verificação *in loco* nos processos de defesa comercial não seria mandatória, pelo que a sua resposta ao questionário do exportador seria a melhor informação disponível de que se disporia para calcular a margem de dumping individual da manifestante. Assim, reiterou seu pedido para que se reconsiderasse a decisão de desqualificar sua resposta ao questionário, e proceda com o cálculo da margem de dumping individual deste exportador, tendo em vista ter participado do processo investigatório da melhor forma que pôde e com todos os recursos de que dispunha.

#### **4.3.4.2 Dos comentários acerca das manifestações**

A empresa Jindal Poly Films Ltd. contestou a posição de ter sido considerada intempestiva a regularização de seus representantes no processo, e por isso desentranhado o questionário do produtor/exportador apresentado pela empresa, ao afirmar que a regularização ter-se-ia dado de acordo com a legislação vigente à época e que uma norma posterior não poderia retroagir em seu prejuízo.

Em que pese o alegado pela empresa, a regularização de seus representantes legais estava regulamentada pela Portaria nº 2, de 22 de janeiro de 2014, publicada no Diário Oficial da União em 23 de janeiro de 2014, e que entrou em vigor na data de sua publicação, tendo revogado a Portaria nº 38 de 18 de setembro de 2013, mencionada pela empresa como a norma que deveria regulamentar a questão.

O art. 6º da Lei de Introdução ao Direito Brasileiro determina que a lei tem aplicação imediata, respeitados o ato jurídico perfeito, o direito adquirido e a coisa julgada. A nova lei não pode retroagir para alcançar os atos processuais perfeitos, porém tem incidência em todos os atos futuros ou pendentes, como era a regularização de seus representantes legais.

A empresa afirmou que não houve notificação às partes interessadas sobre a modificação da norma que regulamentava a regularização dos representantes. Ocorre que à Portaria nº 2, de 2014, foi dada publicidade, seguindo toda a exigência legal. Ademais, o art. 3º da Lei de Introdução do Direito Brasileiro determina que ninguém se escusa de cumprir a lei, alegando que não a conhece.

A empresa ainda afirma que a lei brasileira só passa a ter vigência no exterior após três meses de sua publicação. Ocorre que a Portaria nº 2, de 2014, disciplina atos a serem realizados no Brasil, não sendo destinada à aplicação em Estado estrangeiro, que é a hipótese do art. 1º, §1º, da Lei de Introdução do Direito Brasileiro. Ainda a esse respeito, cabe ressaltar que a referida Portaria entrou em vigor na data de sua publicação, conforme consta de seu art. 11.

Isso não obstante, ainda que se entendesse que a regularização dos representantes da empresa devesse respeitar a norma disposta na Portaria nº 38, de 2013, a regularização continuaria intempestiva. O art. 8º, §1º, da referida portaria, determina que a regularização da representação deveria ser feita no prazo improrrogável de 30 (trinta) dias, contado a partir da data em que tiver sido apresentado a resposta ao questionário ou solicitado a prorrogação de prazo. Tendo apresentado a resposta ao questionário no dia 28 de fevereiro de 2014, a regularização de seus representantes deveria ter ocorrido no dia 1 de abril de 2014.

Entretanto, ao contrário do alegado pela exportadora, a regularização de sua representação ocorreu apenas no dia 4 de abril, quando a empresa protocolizou sua procuração devidamente notariada, consularizada e traduzida. Resta claro, portanto, que a regularização da representação da empresa não atendeu ao estabelecido na Portaria nº 2, de 2014, tampouco aos ditames da Portaria nº 38, de 2013, tendo sido intempestiva independentemente do marco normativo considerado. Dessa forma, não há que se falar em consideração da resposta ao questionário apresentada pela Jindal Poly Films Ltd.

#### **4.3.5 Do Peru**

A apuração do valor normal e do preço de exportação da OPP Film S.A. teve como base a resposta ao questionário do produtor/exportador e suas informações complementares.

Ressalte-se que tal apuração levou em conta os resultados da verificação in loco nessas empresas.

##### **4.3.5.1 Da OPP Film S.A. (OPP Peru)**

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador OPP Peru.

###### **4.3.5.1.1 Do valor normal**

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela OPP Peru relativos aos preços efetivamente praticados nas vendas do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do Peru, no período de julho de 2012 a junho de 2013, consoante o disposto no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Segundo informações apresentadas pela OPP Peru, durante o período objeto da investigação, todas as vendas da empresa no mercado interno peruano foram destinadas a partes não-relacionadas e a clientes das seguintes categorias: [*confidencial*].

Inicialmente, identificou-se que a empresa peruana reportou como venda do produto similar no mercado doméstico, a revenda de [confidencial] toneladas de filmes de BOPP, importados do [confidencial], sob os códigos [confidencial]. Assim, tal volume foi desconsiderado de sua base de vendas de filmes de BOPP de fabricação própria no mercado doméstico.

Assim, considerando-se o período investigado, as vendas do produto similar pela OPP Peru no mercado de comparação reportadas pela empresa exportadora em resposta ao questionário e consideradas totalizaram [confidencial] toneladas, tendo alcançado US\$ [confidencial].

Assim, na apuração do valor normal da OPP Peru, os dados referentes às vendas de filme de BOPP no mercado peruano, constantes da resposta ao questionário do exportador e conferidos durante verificação **in loco**, foram considerados, procedendo-se aos ajustes necessários para obtenção do preço médio ponderado, na condição **ex fabrica**, durante o período de investigação de dumping.

Deve-se ressaltar que a empresa classificou alguns de seus clientes no mercado interno peruano como clientes não comparáveis aos clientes de suas exportações no Brasil. Segundo a produtora/exportadora, os preços praticados no mercado interno do Peru seriam determinados em função da quantidade adquirida por cada cliente. Nesse sentido, os clientes seriam categorizados em função da quantidade adquirida no período. Como as operações de exportações envolveriam, normalmente, quantidades superiores àquelas comercializadas com alguns clientes no mercado interno, a empresa solicitou que as operações destinadas a esses clientes menores fossem desconsideradas da comparação com o preço de exportação praticado ao Brasil.

Entretanto, uma análise comparativa dos preços praticados por código de identificação do produto (CODIP) para os clientes em diferentes “faixas de consumo” informadas pela exportadora demonstrou que havia uma grande variação entre os preços dentro de uma mesma “faixa” de cliente, além de terem sido constatados para um mesmo CODIP preços mais baixos para um cliente “pequeno” quando comparado a um cliente “de grande porte”, o que não refletia a alegação apresentada pela empresa.

Durante a verificação **in loco**, a empresa afirmou que a análise realizada deveria levar em consideração o período de venda realizado, uma vez que a variação mensal do preço era considerável. Então, em atendimento às alegações da importadora, realizou a mesma comparação dos preços descrita anteriormente, mas em bases mensais, tendo reafirmado a conclusão anterior de que a alegação da empresa não procedia. Portanto, o ajuste solicitado pela empresa peruana não foi realizado.

Dessa forma, procedeu-se à análise das deduções solicitadas pela empresa no preço bruto dessas operações destinadas ao mercado interno do Peru, para fins de apuração de seu preço na condição ex fabrica, para pagamento à vista.

Com relação aos abatimentos, a empresa reportou inicialmente como tais, as operações referentes às notas de crédito emitidas e aplicadas para clientes do mercado local. Cumpre ressaltar que foram devidamente apresentadas, em resposta ao questionário, todas as informações relativas a essas notas, inclusive a sua vinculação às faturas originalmente emitidas.

Para cada nota de crédito, foi explicado o que teria motivado a sua emissão. A empresa esclareceu que as notas de crédito poderiam se referir a devoluções de mercadorias (ensejadas por reclamações dos clientes relativas a problemas técnicos ou decorrentes da qualidade do material despachado), ou à diferença de preços e pesos, decorrentes de erros no processamento das faturas.

Entretanto, constatou-se que a emissão de notas de crédito por conta de devolução da mercadoria não acarretava diferenças nos preços consignados na fatura original. Dessa forma, não os ajustes relativos aos abatimentos vinculados à devolução das mercadorias não foi considerado, já que, nestes casos, ocorria a devolução pelo cliente de certa quantidade vendida, com a respectiva devolução do valor pago relativo a essas mercadorias.

Assim, foram deduzidos dos preços brutos de venda no mercado interno peruano apenas os valores correspondentes às notas de crédito emitidas em função de divergências nos preços e pesos constantes das faturas. É importante destacar que os valores reportados como “abatimentos” foram devidamente confirmados durante verificação **in loco** realizada na empresa.

Com relação ao frete interno, considerando que todas as suas vendas destinadas ao mercado interno foram efetuadas na condição de comércio CFR, a empresa apresentou, para obtenção do preço na condição **ex fabrica**, os valores dispendidos com o pagamento do transporte das mercadorias até os clientes.

O serviço de transporte da mercadoria foi realizado por empresa não-relacionada e remunerado por meio de pagamentos mensais. Os valores unitários referentes ao frete, apresentados em resposta ao questionário, se referiam ao valor mensal despendido pela empresa dividido pela quantidade total vendida ao mercado interno.

Questionada, a empresa informou que os pagamentos referentes ao serviço de transporte, conforme reportado pela OPP Peru, se referiam exclusivamente ao serviço de frete para a entrega do produto similar ao objeto da investigação.

Os valores informados pela empresa foram devidamente comprovados, quando da verificação **in loco**. Constatou-se, também, que os valores de frete interno lançados na contabilidade da empresa se referiam, efetivamente, ao total de gastos da empresa com o transporte das mercadorias comercializadas em todas as suas vendas destinadas ao mercado interno.

Por outro lado, verificou-se que a empresa comercializou, também, durante o período de investigação, produtos não similares ao objeto da investigação. Assim, foi observado que, para fins de cálculo do frete unitário incorrido nas vendas de filme de BOPP destinadas ao mercado interno peruano, conforme reportado pela empresa, os valores totais despendidos com o pagamento do serviço de frete foram divididos somente pelas quantidades de filme de BOPP similares ao objeto da investigação vendidas localmente, em cada mês do período objeto da investigação. Por conseguinte, toda a despesa de frete incorrida pela empresa com suas vendas no mercado interno foi integralmente alocada às vendas de filme de BOPP, quando da apresentação da resposta da empresa ao questionário do produtor exportador.

Dessa forma, recalculou-se a despesa unitária de frete interno incorrida pela empresa, tendo procedido à divisão do valor correspondente a essa despesa pela quantidade total vendida pela empresa no mercado interno peruano durante o período objeto da investigação. Os volumes globais de venda da empresa foram obtidos durante a verificação **in loco** realizada.

O valor unitário de frete nas vendas ao mercado interno, calculado, foi então deduzido do preço bruto de venda no mercado interno reportado pela empresa.

A despesa financeira reportada pela empresa foi calculada por meio da multiplicação da taxa diária de juros pelo número de dias entre a data de emissão e a data média de pagamento das faturas com pagamento parcelado. O resultado foi multiplicado pelo preço unitário bruto da mercadoria.

Com relação à taxa de juros apresentada, para fins de cálculo da despesa financeira, a empresa explicou que para as operações locais, o financiamento se deu, em sua maioria, por meio do desconto de títulos que acompanham quase todas as vendas a crédito.

Para comprovação da taxa de juros utilizada, a empresa apresentou planilha com todos os pagamentos de descontos de títulos para todos os diferentes bancos, com as respectivas taxas cobradas por cada um deles. Foi, então, calculada uma taxa média de todas as taxas mensais reportadas, para se obter a taxa de juros utilizada para cada mês. Ressalta-se que as referidas taxas de juros foram devidamente comprovadas durante a verificação **in loco**.

A empresa alegou ainda que existiam diferenças entre as taxas de juros incidentes sobre as vendas no mercado interno e externo. Segundo a OPP Peru, no caso do mercado interno, a empresa adotaria letras para financiar as suas vendas. [*confidencial*].

Entretanto, entendeu-se que deveria utilizar apenas uma taxa de juros para efeito de cálculo das despesas financeiras da empresa, tanto para as vendas no mercado doméstico como para as exportações, uma vez que não existe vinculação entre as taxas diferenciadas e as operações de vendas, pois os empréstimos tomados pela empresa e o dinheiro adiantado pelos bancos através dos descontos de títulos são utilizados para financiar a empresa como um todo.

Desse modo, foi feita uma média simples entre as diferentes taxas de juros utilizadas pela empresa para apresentação da resposta ao questionário do produtor exportador, incluindo aquelas reportadas para apuração das despesas financeiras no mercado doméstico e nas exportações.

Além disso, a empresa reportou inicialmente como data do pagamento, as datas em que o cliente havia realizado o pagamento de cada letra bancária. Entretanto, durante a verificação **in loco** constatou-se que a empresa recebe do banco uma antecipação de crédito no dia em que a venda foi realizada. Nesse sentido, nos casos das vendas em que o pagamento foi efetuado por meio deste mecanismo de letra bancária, utilizou-se como data de pagamento a data de antecipação do valor da venda pelo banco, qual seja, a data da fatura. Nos outros casos, adotou-se a data de pagamento informada pela empresa.

Assim, a despesa financeira foi calculada com base na diferença entre a data de pagamento revisada e a data da fatura, multiplicada pela média simples entre as taxas de juros informadas pela empresa para as vendas no mercado doméstico e para as exportações, dividindo-se o resultado por 365 (número de dias no ano) e multiplicando pelo preço bruto de cada operação.

Com relação às outras despesas diretas de vendas (Área Comercial), inicialmente, cumpre esclarecer que os gastos com a área comercial da empresa haviam sido reportados, em resposta ao questionário e ao pedido de informações complementares, separados em despesas da área de exportação, despesas de vendas do mercado local e outras despesas da área comercial, atribuídas ao mercado interno e externo. Entretanto, durante a verificação **in loco**, pode-se observar que se tratavam das mesmas despesas, que estariam relacionadas [*confidencial*] que desempenhavam trabalhos [*confidencial*].

Os valores globais, conforme reportados, puderam ser devidamente verificados e conciliados com os balancetes contábeis da empresa.

De acordo com as informações da OPP Peru, a distribuição dessa despesa entre o mercado local e o Brasil deveria ser realizada [*confidencial*] para cada um dos mercados, durante o período objeto da investigação.

Entretanto, entendeu-se que o esforço de venda dos funcionários da empresa não varia em função do número de pedidos, uma vez que a empresa tem o mesmo gasto com os funcionários, independente do volume de vendas de cada um, seja no mercado doméstico, seja nas exportações. Portanto, os valores de despesa apresentados pela empresa foram aceitos, mas foram distribuídos de acordo com o volume de vendas para cada um dos mercados, durante o período objeto da investigação.

A OPP Peru informou, em resposta ao questionário, que as despesas classificadas como outras despesas diretas de vendas (Área de Despacho) se referiam aos gastos com o [confidencial] mercadorias e incluíam as despesas [confidencial] relacionados a essa atividade.

Questionada, a empresa esclareceu que o gasto [confidencial] se referia aos [confidencial] exclusivamente dedicados a esta atividade no processo produtivo. Em relação às [confidencial], a exportadora esclareceu se tratarem de [confidencial]. A empresa reiterou, ainda, que [confidencial] seriam utilizados exclusivamente nessas operações.

A OPP Peru, ao calcular o valor unitário dessa despesa de venda ([confidencial]), distribuiu os gastos incorridos no período pelo número de [confidencial] emitidas para cada um dos mercados atendidos pela empresa. Dividiu-se o total mensal dos gastos com [confidencial], proporcionalmente, pela totalidade de [confidencial] segundo o destino das mercadorias (foram considerados os destinos Peru, Brasil e demais países). O total mensal para cada destino foi, então, dividido pela quantidade destinada ao mercado respectivo.

Ao contrário do que alegou a empresa, não ficou evidenciado, durante a verificação **in loco**, que a distribuição dos gastos [confidencial], apesar de se tratarem de [confidencial], fosse determinada pelo número de [confidencial] emitidas no período.

Das 15 faturas selecionadas para verificação (8 referentes às vendas no mercado interno e 7 às exportações ao Brasil), em 14 operações de vendas, a mercadoria comercializada foi [confidencial] acompanhada de apenas uma [confidencial], independentemente da quantidade comercializada. Em apenas uma fatura do mercado externo, restou evidenciado que a mercadoria vendida havia sido [confidencial] por meio da emissão de várias [confidencial].

Restou demonstrado, portanto, que o número de [confidencial] emitidas durante o período não está relacionado ao destino da mercadoria, tampouco ao número [confidencial], mas sim, às características de cada cliente.

Assim, os valores de despesa apresentados pela empresa foram aceitos, mas foram distribuídos de acordo com o volume de vendas para cada um dos mercados, durante o período objeto da investigação.

De acordo com as informações apresentadas pela OPP Peru, as despesas indiretas de venda reportadas incluíam [confidencial] relacionados à área administrativa e financeira, responsável pelo [confidencial] para os clientes do mercado local e de exportação.

Sobre o tema, é importante esclarecer que, durante a verificação **in loco**, constatou-se que as despesas de suporte administrativo e financeiro reportadas pela empresa estavam vinculadas às atividades de [confidencial]. Portanto, não pareceu razoável a alegação de que quaisquer desses gastos estariam de alguma forma relacionados à quantidade vendida pela empresa, muito menos às diferentes quantidades vendidas em cada mercado. De fato, não se tratavam de despesas de venda.

Dessa forma, considerou-se que as despesas de suporte administrativo e financeiro não estariam impactadas pelo volume vendido e, portanto, não afetariam a comparabilidade entre o preço de exportação e o valor normal, não devendo ser deduzidas do preço bruto praticado pela empresa em suas vendas ao mercado interno.

A despesa de manutenção de estoques foi calculada, pela empresa, considerando-se a média mensal (inventário final – inventário inicial) para cada cliente e para cada mercado,. Em seguida, esses estoques em quilos foram avaliados utilizando os custos médios de inventário da empresa, conforme os dados contábeis informados pela empresa em sua resposta ao ofício de informações complementares, obtendo-se os custos mensais de estoque em dólares estadunidenses para cada mercado. O resultado foi multiplicado pela taxa de juros, a mesma reportada para fins de determinação da despesa financeira no mercado local.

Em relação ao inventário médio para o mercado interno, a empresa esclareceu que, uma vez embalado na produção, o filme de BOPP recebia uma etiqueta contendo o nome e endereço do cliente, além de um registro do produto enviado ao cliente. Dessa forma, seria possível identificar o produto correspondente a cada cliente e a cada país.

Isso não obstante, deve-se ressaltar que, durante a verificação **in loco**, constatou-se que os inventários da empresa não eram contabilizados separadamente pelos diferentes mercados, como alegado pela empresa.

Nos armazéns, verificou-se que o filme de BOPP era estocado em grandes bobinas, antes do corte e embalagem, e também, posteriormente à embalagem dos produtos. Em muitos casos, as bobinas não eram identificadas por cliente ou por mercado, como alegado pela empresa. Ademais, mesmo após a embalagem, nem todos os filmes, cortados e estocados nos armazéns da empresa, possuíam a etiqueta com a identificação do cliente a que se destinavam.

Assim, para cálculo da despesa de manutenção de estoques, apesar de ter adotado a metodologia sugerida pela empresa, utilizou-se o inventário total médio do período objeto da investigação, constante do cardex da empresa. O valor do inventário, multiplicado pelo custo de estoque médio do período, foi multiplicado pela taxa média de juros do período recalculada, conforme descrito no parágrafo referente à apuração da despesa financeira. Por se tratar de informação referente à totalidade de vendas da empresa, o resultado foi dividido pela quantidade global de vendas da empresa, para fins de cálculo da despesa unitária de manutenção de estoques.

Com relação ao custo de embalagem, a OPP Peru informou, em resposta ao questionário, que utilizava [*confidencial*].

Ressalta-se que os números inicialmente reportados pela empresa não foram comprovados, pois a mesma havia se equivocado em reportar alguns itens constantes da rubrica desta despesa. Assim, foram utilizadas, como melhor informação disponível, as informações obtidas durante a verificação **in loco**.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao disposto no art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, se essas operações poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na apuração do valor normal da empresa do Peru.

Do total das vendas de filmes de BOPP realizadas pela OPP Peru no seu mercado interno, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação da existência de dumping, constatou-se que 0,9% ([*confidencial*] toneladas) foram vendidas a preços abaixo do custo unitário (computados os custos

unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas de vendas) no momento da venda.

De acordo com o disposto no inciso II do § 3º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que as vendas com preços abaixo do custo unitário não foram realizadas em quantidades substanciais, uma vez que foram inferiores a 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal. Dessa forma, não foram desconsideradas para fins de apuração do valor normal, conforme estabelece o § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013

Nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, as vendas do produto similar, destinadas ao consumo do mercado interno do Peru e caracterizadas como operações mercantis normais, no volume de [confidencial] toneladas, foram consideradas como em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez constituírem mais de cinco por cento das vendas do produto em questão ao Brasil.

Ademais, observou-se que as vendas do produto similar por CODIP, consideradas operações normais de comércio, destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador, foram consideradas como tendo ocorrido em quantidade suficiente para a apuração do valor normal (mais de 5%), na comparação com os produtos exportados ao Brasil, classificados nos mesmos CODIPs.

Constatou-se ainda que a OPP Peru vendeu no mercado interno para a categoria de cliente “consumidor” os mesmos tipos de CODIP que vendeu para o Brasil. Já para a categoria de cliente “distribuidor”, constatou-se que a OPP Peru vendeu no mercado interno apenas três tipos de CODIP ([confidencial]) dos 9 tipos que vendeu para o Brasil nesta mesma categoria de cliente.

Dessa forma, em atendimento ao estabelecido pelo art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido constatada a inexistência de operações comerciais normais no mercado interno de alguns CODIPs destinadas à mesma categoria de cliente que as exportações, apurou-se o valor normal da OPP Peru, para fins de comparação com o preço de exportação destinado aos clientes “distribuidor” a partir de duas metodologias.

Nos casos dos CODIPs [confidencial], em que houve vendas tanto para a categoria de cliente “distribuidor” quanto para a categoria “consumidor” no mercado brasileiro, inicialmente calculou-se o percentual correspondente à diferença nos preços praticados para tais categorias, obtendo-se [confidencial]% para o CODIP [confidencial] e [confidencial] para o CODIP [confidencial]. Em seguida, tais percentuais foram deduzidos do preço de venda praticado no mercado peruano para a categoria de cliente “consumidor”, chegando-se ao preço de venda à categoria de cliente “distribuidor”.

No caso dos CODIPs em que não houve venda na categoria “consumidor” no mercado peruano, chegou-se ao valor normal com base no valor construído, apurado com base no custo de produção no país de origem declarado, acrescido de despesas gerais, administrativas, financeiras e lucro.

Assim, com base no disposto no art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ao custo total do produto para os CODIPs [confidencial] reportado no Apêndice VII da resposta ao questionário do produtor/exportador, deduzido das despesas comerciais, somou-se uma margem de lucro, obtendo, assim, o valor normal construído.

Essa margem de lucro foi calculada a partir da comparação entre o preço das operações comerciais normais da empresa peruana no mercado interno e o seu custo de produção, como reportados em sua

(Fls. 101 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

resposta ao questionário do produtor/exportador. A margem de lucro apurada correspondeu a [confidencial] %.

Por fim, registre-se que a empresa apresentou os dados constantes do apêndice VI e VII em dólares estadunidenses, não tendo sido realizada, para fins de determinação final, conversão cambial.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da OPP Peru, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 2.942,62** (dois mil novecentos e quarenta e dois dólares estadunidenses e sessenta e dois centavos por tonelada).

#### 4.3.5.1.2 Do preço de Exportação

O preço de exportação da OPP Peru foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de filmes de BOPP destinados ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, na condição **ex fabrica**, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram analisados os ajustes relacionados a seguir, solicitados pela exportadora e verificados, no preço de exportação da OPP Peru para o Brasil.

Com relação ao frete interno da planta de produção até o porto de embarque, segundo informações da empresa, o serviço de transporte dos *containers* da fábrica até o porto de embarque era efetuado [confidencial]. As empresas transportadoras, [confidencial].

Considerando que, nas faturas emitidas por essas empresas, não foi possível diferenciar os valores cobrados referentes ao transporte da mercadoria e às operações de logística, as estimativas com relação a essa despesa foram realizadas com base no valor cobrado por uma das empresas que prestaram esse serviço, em que foi possível destacar o valor do frete. Dessa forma, considerou-se o preço do frete conforme reportado pela empresa.

Segundo informações da OPP Peru, as despesas de exportação estariam relacionadas à [confidencial], que se encarregavam de todo o [confidencial] relacionados à exportação ([confidencial]).

Os valores reportados foram considerados válidos e foram devidamente deduzidos dos preços de exportação da OPP Peru.

Os valores referentes à despesa de frete internacional foram reportados de acordo com o montante efetivamente despendido com essa despesa em cada fatura de exportação.

Assim, considerando que os respectivos valores foram validados durante a verificação **in loco**, todos os custos associados ao frete internacional despendido pela OPP Peru foram deduzidos do preço bruto conforme reportado na resposta ao questionário.

Com relação ao reembolso de imposto, a empresa peruana informou, em resposta ao ofício de informações complementares, que os valores de devolução de impostos internos em transações de exportação ou **drawback** foram calculadas com base na alíquota de 5% do valor FOB sobre as faturas de exportação em que o custo de produção de cada produto não superasse 50% do valor FOB do referido produto.

Os valores relativos ao reembolso de impostos, bem como os procedimentos exigidos pelo Governo peruano para a empresa fazer jus à devolução, foram confirmados durante a verificação **in loco** realizada na empresa, e foram, assim, considerados, sendo acrescidos ao preço de exportação da OPP Peru.

Os montantes relativos à despesa financeira das operações de exportação reportadas foram calculados utilizando-se a mesma metodologia explicitada no item referente às despesas financeiras no valor normal.

Nesse caso, as taxas de juros utilizadas pela empresa para fins de cálculo da despesa financeira no mercado externo informadas na resposta ao questionário, bem como, para cálculo do custo de manutenção de estoques para vendas ao mercado externo, se referem a taxas médias de curto prazo. Para um controle [*confidencial*].

Entretanto, entendeu-se que se deveria utilizar apenas uma taxa de juros tanto para as vendas no mercado doméstico como para as exportações, uma vez que não existe vinculação entre as taxas diferenciadas e as operações de vendas, pois os empréstimos tomados pela empresa e o dinheiro adiantado pelos bancos através dos descontos de títulos são utilizados para financiar a empresa como um todo.

Desse modo, foi feita uma média simples entre a taxa de juros informada pela empresa no mercado doméstico e a taxa de juros informada pela empresa nas exportações.

Além disso, deve-se ressaltar que, quando da realização da verificação, algumas faturas não haviam sido pagas pelos clientes. Assim, para as faturas cujos pagamentos ainda não haviam sido efetuados quando da resposta ao questionário e ao ofício de informações complementares, considerou-se, como data de pagamento o dia 2 de maio de 2014, dia de encerramento da verificação **in loco**.

Assim, a despesa financeira foi calculada com base na diferença entre a data de pagamento revisada e a data da fatura, multiplicado pela média simples entre a taxa de juros informada pela empresa no mercado doméstico e nas exportações, dividindo-se o resultado por 365 (número de dias no ano) e multiplicando pela preço bruto de cada operação.

As outras despesas diretas de vendas (Área Comercial) foram calculadas pela empresa com base na mesma metodologia utilizada para dedução dessa despesa do valor normal.

Assim, como informado anteriormente, entendeu-se que o esforço de venda dos funcionários da empresa não varia em função do número de pedidos, uma vez que a empresa tem o mesmo gasto com os funcionários, independente do volume de vendas de cada um, seja no mercado doméstico, seja nas exportações. Portanto, os valores de despesa apresentados pela empresa foram aceitos, mas foram distribuídos de acordo com o volume de vendas para cada um dos mercados, durante o período objeto da investigação.

As outras despesas diretas de vendas (Área de Despacho) foram calculadas pela empresa com base na mesma metodologia utilizada para dedução dessa despesa do valor normal.

Assim como informado anteriormente, concluiu-se que o número de [*confidencial*] emitidas durante o período não está relacionado ao destino da mercadoria, tampouco ao número [*confidencial*], mas sim, às características de cada cliente.

(Fls. 103 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

Assim, os valores de despesa apresentados pela empresa foram aceitos, mas foram distribuídos de acordo com o volume de vendas para cada um dos mercados, durante o período objeto da investigação.

As despesas indiretas de vendas foram calculadas pela empresa com base na mesma metodologia utilizada para dedução dessa despesa do valor normal.

Assim, como informado anteriormente, considerou-se que as despesas de suporte administrativo e financeiro não estariam impactadas pelo volume vendido e, portanto, não afetariam a comparabilidade entre o preço de exportação e o valor normal, não devendo ser deduzidas do preço bruto praticado pela empresa em suas vendas destinadas ao Brasil.

A despesa de manutenção de estoque foi calculada pela empresa com base na mesma metodologia utilizada para dedução dessa despesa do valor normal.

Assim como mencionado anteriormente, para cálculo da despesa de manutenção de estoques, apesar de ter adotado a metodologia sugerida pela empresa, utilizou-se o inventário total médio do período objeto da investigação, constante do cardex da empresa. O valor do inventário, multiplicado pelo custo de estoque médio do período, foi multiplicado pela taxa média de juros do período recalculada, conforme descrito no item de despesa financeira. Por se tratar de informação referente à totalidade de vendas da empresa, o resultado foi dividido pela quantidade global de vendas da empresa, para fins de cálculo da despesa unitária de manutenção de estoques.

Com relação ao custo de embalagem, a OPP Peru informou, em resposta ao questionário, que utilizava [*confidencial*].

Ressalta-se que os números inicialmente reportados pela empresa não foram comprovados. Assim, foram utilizadas, como melhor informação disponível, as informações obtidas durante a verificação **in loco**.

Ainda, com base na resposta ao questionário e na resposta ao ofício de informações complementares da empresa peruana, as vendas realizadas para a [*confidencial*] foram reclassificadas como sendo destinadas a cliente “relacionado revendedor” em substituição à classificação adotada pela empresa em resposta ao questionário do exportador e na resposta ao ofício de informações complementares de “não relacionado revendedor”, uma vez que esta realiza as compras em nome da empresa Film Trading Importação e Representação Ltda., que por sua vez é empresa relacionada da OPP Peru no Brasil.

Nesse sentido, todas as vendas da OPP Peru realizadas para a [*confidencial*] foram apuradas a partir dos dados de revenda de filme BOPP ao primeiro comprador independente no Brasil, informados pela Film Trading em resposta ao questionário do importador, bem como dos dados fornecidos pela OPP Peru, relativos às despesas incorridas na venda de filme BOPP ao mercado brasileiro, conforme o contido no art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Cabe ressaltar que foram retirados da base de dados das vendas da Film Trading no Brasil as vendas dos tipos de CODIP [*confidencial*], uma vez que se tratavam de produtos importados do [*confidencial*].

Com relação aos valores reportados pela Film Trading no questionário do importador, os preços unitários brutos de venda no Brasil e os montantes referentes aos tributos, custos incorridos na revenda e despesas de internação foram analisados. No caso do Imposto de Importação, este não foi considerado,

tendo em vista a preferência tarifária usufruída pelo Peru. Da mesma forma, não foi considerado o AFRMM, tendo em vista que as importações originárias do Peru são isentas do seu pagamento.

Com relação aos custos de revenda, tais valores, conforme informado pela empresa, disseram respeito aos gastos com remunerações, aluguéis, TI, assessorias, gastos gerais, gastos comerciais, gastos das filiais e outros impostos. Os valores dessas despesas foram reportados pela Film Trading em sua resposta ao questionário do importador, e confirmados na verificação **in loco**.

No caso das despesas de internação, as mesmas foram calculadas com base nos dados de importação da resposta ao questionário do importador da empresa Film Trading. Cabe destacar que, por ocasião da verificação **in loco** no referido importador, a empresa não havia reportado os valores de capatazia em suas despesas de internação. Nesse sentido, foi feita uma média dos valores encontrados em cada fatura de importação checado, chegando-se a um valor global de despesa com capatazia em razão do número total de faturas emitidas ao Brasil. Feitas as correções sobre o montante total das despesas de internação, chegou-se ao percentual de [confidencial] %.

Com relação ao frete internacional e despesas de manutenção de estoque no Peru, foram utilizadas as informações apresentadas na resposta ao Apêndice VIII da OPP Peru, com as alterações realizadas e descritas anteriormente.

Com o objetivo de retirar o efeito da **trading** no preço praticado ao cliente independente no Brasil, deduziu-se do preço líquido de venda praticado pela distribuidora uma margem de lucro considerada razoável para uma distribuidora atuante no setor.

Buscou-se apurar uma margem de lucro, a ser deduzida do preço de revenda da Film Trading, para fins de construção do preço de exportação. Embora tenha havido 11 (onze) respostas ao questionário do importador, os mesmos afirmaram não revender o produto importado, e assim sendo, não foi possível utilizar os dados desses importadores para se obter a margem de lucro. Dessa forma, não foi possível obter a partir das respostas ao questionário do importador apresentadas no âmbito da investigação em epígrafe uma margem de lucro auferida por empresa distribuidora de filme de BOPP no Brasil e que não fosse relacionada à OPP Peru. Buscou-se também obter margem de lucro auferida por empresa brasileira distribuidora de produtos intermediários, mas não conseguiu obter informações a esse respeito.

Dessa forma, atribuiu-se à Film Trading a margem de lucro com o objetivo de retirar o efeito **trading** do preço de exportação, o percentual de [confidencial] %, referente à margem de lucro da empresa [confidencial], que comercializa produtos finais, calculada com base nas informações constantes na resposta ao questionário do importador dessa empresa apresentada no âmbito da investigação de objetos de louça para mesa conduzida recentemente.

Do valor de venda no Brasil calculado, foram deduzidas as despesas incorridas pela OPP Peru em suas vendas ao Brasil, analisadas nos parágrafos anteriores, que alcançaram [confidencial] % do seu preço de venda bruto.

Foram deduzidas ainda o custo de manutenção de estoques no Brasil, o custo de manutenção de estoques no Peru e o custo financeiro no Brasil.

Com relação ao custo de manutenção de estoques no Brasil, a Film Trading, durante a verificação **in loco**, informou a metodologia de cálculo para a referida despesa, alcançando [confidencial] dias em estoque, em média para o período de julho de 2012 a junho de 2013.

Quanto ao custo financeiro no Brasil, apurou-se a taxa de juros de curto prazo com base na média do índice SELIC, calculado de julho de 2012 a junho de 2013, a qual alcançou 7,4%. Ainda, considerou-se para o cálculo do custo financeiro a data do recebimento do pagamento, a data do embarque da mercadoria, 365 dias por ano e o valor de venda da mercadoria.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da OPP Peru, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 2.192,96 /t** (dois mil cento e noventa e dois dólares estadunidenses e noventa e seis centavos por tonelada).

#### 4.3.5.1.3 Da margem de dumping

Para a aferição da margem de dumping no presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e o preço de exportação médio ponderado, ambos por CODIP e ajustados à condição **ex fabrica** e segmentado pelos tipos de cliente da empresa (distribuidor/usuário final). O quadro a seguir resume o cálculo realizado e as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a OPP Film:

#### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.942,62	2.192,96	749,65	34,2

#### 4.3.5.1.4 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador OPP Film S.A. do Peru.

A petionária, buscando responder às manifestações protocoladas pelas empresas Biofilm S.A. e OPP Film S.A., alegou, em manifestação de 10 de abril de 2014, que, em relação aos indícios de prática de dumping necessários para abertura de investigação, não seria necessário que os elementos probatórios para início da investigação fossem tão precisos quanto aqueles exigidos para uma decisão final. A empresa aditou ainda que caso possuísse todas as informações necessárias, a participação das empresas exportadoras no processo seria dispensável.

Acrescentou ainda que, tendo em vista a impossibilidade da obtenção de qualquer prova ou amostra válida dos preços praticados pelos produtos peruanos no mercado local, apesar dos contatos realizados com distribuidores e representantes comerciais, e levando em consideração os requisitos impostos pelo art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as informações relativas às exportações do Peru para terceiros países foram obtidas no sítio eletrônico do PROMPERU (disponíveis na plataforma SIICEX).

Dessa forma, teria causado estranheza à Vitopel os questionamentos acerca da legitimidade de tal fonte de informação, tendo em vista que tal sistema é disponibilizado pela **Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo**, espécie de autarquia, vinculada ao Ministerio de Comercio Exterior y Turismo e competente na promoção de exportação, sendo o SIICEX, inclusive, utilizado pelos próprios produtores peruanos interessados em exportar seus produtos.

A Vitopel afirmou ainda que o fato de o SIICEX não especificar as informações requeridas da maneira como pleiteado pela OPP Film não justificaria afirmar que seriam imprecisos e que seria preferível a utilização de sistema com dados mais precisos (sistema SUNAT). Isso porque (i) "o PROMPERU se configuraria como fonte confiável, visto seu sítio eletrônico ser disponibilizado por entidade especializada em comércio exterior e vinculada ao governo peruano, cujo objeto é a divulgação de informações acerca das exportações desse país e (ii) mesmo que haja sistema interno com dados

(Fls. 106 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

*supostamente mais precisos, tal fato não invalidaria a credibilidade do sistema PROMPERU, tratando-se de fonte legítima para obtenção de elementos de prova da prática de dumping”.*

Além disso, deveria levar-se em conta o que se deve esperar de uma análise objetiva e imparcial da autoridade investigadora. Segundo a Vitopel, a autoridade investigadora tem se utilizado de inúmeras fontes de estatística de comércio exterior para aferição da prática de dumping, havendo algumas fontes internacionais, ou não diretamente relacionadas com o país em questão (como o **UN Comtrade** e a **EUROSTAT**). Neste caso, o fato de a autoridade investigadora ter utilizado fonte do próprio país investigado reforçaria a objetividade e a imparcialidade de sua análise dos elementos de prova trazidos aos autos.

Dessa forma, a Vitopel concluiu afirmando que para fins de abertura da investigação, os dados retirados do sistema PROMPERU seriam suficientes para verificação de indícios da prática de dumping, cabendo à OPP Film, durante a instrução probatória, apresentar as informações necessárias para a comprovação da inexistência de prática de dumping.

Em 13 de maio de 2014, a Embaixada do Peru protocolou manifestação ressaltando a preocupação da Ministra de Comércio Exterior e Turismo do Peru, Sra. Magali Silva, sobre o início e condução da investigação, e sobre a aplicação das licenças não automáticas de importação sobre o filme de BOPP proveniente do Peru.

A Embaixada afirmou que os pedidos dos clientes da empresa peruana produtora e exportadora de filme de BOPP para o Brasil haviam diminuído em razão da aplicação de licenças não automáticas além do “*medo*” de eventual medida provisória.

Por fim, a Embaixada Peruana afirmou confiar que a investigação seria conduzida no âmbito do devido processo legal e de acordo com os compromissos assumidos no Acordo Antidumping da OMC. Além disso, ressaltou que a adoção de uma medida antidumping traria prejuízo às exportações peruanas e às relações bilaterais entre os dois países.

Em manifestação protocolada em 26 de agosto de 2014, a Embaixada do Peru encaminhou cópia do ofício 285/2014, emitido pela Ministra de Comércio Exterior e Turismo do Peru, senhora Magaly Silva, que teria sido encaminhado ao então Ministro do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior, senhor Mauro Borges, a fim de apresentar análise referente a determinados aspectos da Nota Técnica DECOM nº 65, de 2014.

O ofício expressou, primeiramente, a preocupação do Peru em relação a determinados aspectos da Nota Técnica DECOM nº 65, os quais não estariam de acordo com as normas da Organização Mundial do Comércio (OMC). Além disso, destacou a importante participação da empresa peruana OPP Film S.A. no mercado brasileiro, que se devia, em grande parte, às preferências tarifárias outorgadas pelo Brasil no âmbito do Acordo de Complementação Econômico nº 58 (ACE 58), vigente desde 2006.

Nesse sentido, tendo em conta o fato de que Brasil e Peru seriam sócios estratégicos com vínculos comerciais crescentes, solicitou-se o encerramento da investigação sem a imposição de medidas antidumping, uma vez que essas medidas causariam graves prejuízos comerciais e seriam contrárias a normas da OMC.

Em informe anexo ao ofício, destacou-se, com relação à Nota Técnica, que se teria incorrido em diversas irregularidades na determinação do preço de exportação e do valor normal da empresa peruana

OPP Film S.A. Além disso, as normas da OMC não teriam sido cumpridas, no que se refere à apresentação dos fatos essenciais que serviriam de base para a determinação final.

Nesse sentido, o cálculo da margem de dumping não teria levado em consideração “ajustes necessários para garantir um valor compatível e equitativo do valor normal e do preço de exportação”. A esse respeito, segundo o documento do governo peruano, o termo equitativo indicaria que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação deveria ser justa e imparcial, não sendo, portanto, distorcida, de modo a incrementar artificialmente a margem de dumping.

No entanto, teria sido empregada metodologia inconsistente com o art. 2.4 do Acordo Antidumping, de forma que a margem de dumping para fins de determinação final seria superior, inclusive, à margem apurada para fins de abertura da investigação. Isso a despeito de a empresa peruana ter colaborado ativamente na investigação, tendo apresentado informações que evidenciariam a inexistência de prática de dumping.

Salientou-se que, embora a Nota Técnica nº 65 tenha determinado uma elevada margem de dumping para a empresa OPP Film S.A., a autoridade investigadora teria se limitado a descrever argumentos levantados pelas partes e não teria definido quais seriam os fatos essenciais que serviriam de base para sua decisão final. Com essa “omissão”, se estaria limitando o direito de defesa de todas as partes do processo, as quais não poderiam apresentar observações ou argumentos a respeito dos referidos fatos. Dessa forma, se estaria descumprindo o disposto no art. 6.9 do Acordo Antidumping.

Ainda a esse respeito, tanto os grupos especiais como o Órgão de Apelação apontariam que a autoridades investigadora estaria obrigada a informar as partes dos fatos essenciais que serviriam de base para a determinação final, não podendo ser tratados como tais os fatos que não seriam considerados pela autoridade.

O informe mencionou então caso Argentino, referente a medidas antidumping definitivas aplicadas às importações de cerâmicas para assoalho, procedentes da Itália, para o qual o Grupo Especial teria definido o alcance do art. 6.9 do Acordo Antidumping. A esse respeito, a obrigação do parágrafo 9 do art.6 se aplicaria somente ao que se refere aos fatos essenciais que serviriam de base para a decisão final. Já os fatos que não serviriam de base para a decisão da autoridade não poderiam ser considerados fatos essenciais.

Ter-se-ia agido contrariamente ao mencionado pela OMC e teria apresentado resumo de todos os argumentos e informações trazidos pelas partes. Dessa forma, teria sido omitida a informação de quais argumentos seriam de fato considerados. Destacou-se, a esse respeito, que sem a emissão da Nota Técnica, as partes teriam conhecimento das mesmas informações contidas no referido documento.

Por todo o exposto, deveria ser determinado o encerramento do processo sem a imposição de medidas antidumping.

Em manifestação protocolada em 27 de agosto de 2014, a OPP Film S.A. questionou os cálculos de valor normal e preço de exportação constantes da Nota Técnica nº 65, de 7 de agosto de 2014, alegando haver “*graves distorções que conduziram a uma margem de dumping totalmente irreal e enganosa nas exportações da OPP Film e que precisam ser corrigidas*”.

De acordo com a OPP Film, haveria graves distorções na Nota Técnica, responsáveis por aumentar a margem de dumping do Peru de 12% para 16%.

Primeiramente, a OPP Film, por não realizar vendas a distribuidores no mercado interno peruano, solicitou que não se procedesse à comparação de preços por canal de distribuidor. Visto que tal solicitação não foi atendida para fins de determinação preliminar, a OPP Film alegou que:

*“estas reconstruções chegaram a um resultado inverossímil: o suposto distribuidor teórico, ao qual foi atribuída uma margem de lucro também teórica, acaba oferecendo um preço mais elevado do que poderia obter o consumidor diretamente do fabricante (que, na realidade, tornaria a presença de um distribuidor no mercado local totalmente inviável)”*

Ademais, a reconstrução de um preço ao distribuidor teria tido um enorme impacto sobre a margem de dumping calculada, já que as exportações da OPP Film a distribuidores no Brasil representariam 68% do total das exportações. Ao mencionar o **Handbook on Antidumping Investigations**, a OPP Film afirmou que a metodologia proposta no Manual seria oposta à aplicada e

*“que, ao invés de deduzir o custo dos serviços de distribuição no preço do mercado local (onde esses serviços não são fornecidos), reconstrói os preços acrescentando custos e margens de distribuição ao custo de produção. A metodologia utilizada na Determinação Preliminar, na opinião da OPP Film, é contrária à obrigação de fazer uma comparação equitativa”*

Seguindo com seus argumentos, o exportador peruano afirmou que o Acordo Antidumping, em seu artigo 2.2.2, requer que se determinem os lucros com base em dados reais relativos à produção e às vendas do produto similar pelo exportador no mercado local. Na ausência desta informação, deveriam ser considerados os montantes reais despendidos e auferidos pelo exportador na mesma categoria de produtos, ou ser considerada *“a média ponderada dos montantes efetivamente despendidos e auferidos por outros exportadores considerados na investigação”*.

Para corroborar o entendimento acima exposto, a OPP Film citou a existência do Painel em Tailândia – Direitos Antidumping sobre Tubos de Aço em que se enfatizaria a exigência do parágrafo 2.2 do artigo 2º de que fossem utilizados dados reais, pois só assim seria possível obter um resultado correto ou preciso.

Neste caso, de acordo com a empresa, estaria se estimando uma “margem de distribuidor” que viola flagrantemente os critérios acima referidos, ao *“incluir ademais um valor teórico de lucros do distribuidor que não se sustentam na realidade do mercado”*.

Diante do exposto, a OPP Film solicitou que se reavalie esta questão e analise-a objetivamente, *“tendo em conta que é impossível realizar uma reconstrução de um canal de distribuição que não existe no mercado peruano porque a OPP Film não realiza vendas em “condições comerciais normais” para distribuidores no Peru, apenas para consumidores finais”*.

Em seguida, a OPP Film teria observado distorções graves na comparação de preços nos CODIPS [confidencial]. Ao calcular o dumping em função do CODIP mais exportado – [confidencial] – teria sido escolhido comparar o preço local de uma “suposta” venda de [confidencial] kg “a distribuidor”, com o preço de exportação a um distribuidor de [confidencial] toneladas, o que não estaria assegurando uma comparação equitativa. O mesmo foi observado em relação ao CODIP [confidencial], em que se estaria comparando [confidencial] com [confidencial] toneladas.

Dessa forma, a OPP Film conclui que

*“o uso de quantidades mínimas para estabelecer “preços a distribuidor” é uma prática inaceitável, cujo efeito é o de inflar a margem de dumping”*

Ainda com relação ao exposto acima, de acordo com a OPP Film, o volume de [confidencial] kg utilizado para a comparação de preços corresponderia, na verdade ao CODIP [confidencial] e não ao CODIP [confidencial], conforme assumido, tendo ocorrido, portanto, um grave erro na classificação do CODIP. Segundo a exportadora:

*“O produto de [confidencial] é um [confidencial], um filme termo-laminado; sobre este produto, explicamos que não é produzido no Brasil e, por conseguinte, não deveria ser considerado na análise porque seria um produto não lesivo para o mercado do Brasil”*

A OPP Film questionou, ainda, a não aceitação de separação dos produtos de 15 e 17 micras na categorização dos CODIPs [confidencial]. O mercado peruano, ao contrário do Brasil, seria fortemente demandante de filmes de 15 micras, que seriam mais caros, elevando assim o preço médio no Peru. Tal prática estaria contrastando com sua prática passada, uma vez que na investigação anterior, a análise de dumping teria sido feita por espessura.

Questionou-se também o fato de os ajustes por despesas diretas e indiretas de vendas, de manutenção de estoques, entre outros, serem atribuídos em função dos quilos vendidos em cada mercado e não em função do esforço em “hora/funcionário” realizado pelo pessoal da empresa ao processar os pedidos para vendas no mercado interno e de exportação. O critério de ajuste por quilo não permitiria reconhecer as diferenças significativas de custo de cada transação por mercado o que *“definitivamente influencia a comparação dos preços”*.

De acordo com a OPP Film, , na justificativa fornecida na Nota Técnica ao rejeitar o ajuste solicitado, estaria incorrendo em grave erro. A alocação de gastos por número de pedidos procuraria fazer com que o maior custo gerado ao atender o mercado interno fosse refletido adequadamente nos ajustes aplicados. Os ajustes aceitos, ao serem distribuídos por quilo, não considerariam a diferença que afeta a comparação de preços, gerando uma comparação distorcida que violaria a obrigação de realização de uma comparação justa entre valor normal e o preço de exportação.

Ainda sobre este ponto, a OPP Film mencionou interpretação do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC no caso Egito - Vergalhões de Aço, em que o Grupo Especial afirmou:

*“Interpretamos que o parágrafo 4 do artigo 2 obriga explicitamente à realização de uma análise caso a caso, com base em fatos, sobre as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços. A este respeito tomamos nota, em particular, da prescrição do parágrafo 4 do artigo 2 segundo o qual 'serão devidamente levados em conta em cada caso, segundo as circunstâncias particulares, as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços'. Observamos também que, além da lista ilustrativa de possíveis diferenças deste tipo, o parágrafo 4 do artigo 2 obriga igualmente a levar em consideração quaisquer outras diferenças que também se demonstre que afetam a comparabilidade de preços'. Por último, observamos a carga positiva imposta a este respeito sobre a autoridade investigadora em matéria de obtenção de informações, conforme a qual as autoridades 'indicarão às partes afetadas quais informações são necessárias para garantir uma comparação equitativa e não lhes imporá uma carga probatória que não seja razoável. Deste modo, o processo pelo qual se determina quais são as classes ou tipos de ajustes que precisa realizar um ou outro termo da equação da margem de dumping para garantir uma comparação equitativa é uma espécie de diálogo entre as partes interessadas e a autoridade investigadora, e deve ser realizada caso a caso e com base em provas fáticas”*.

Outro aspecto levantado pela OPP Film foi em relação à rejeição da comparação entre Valor Normal e Preço de Exportação por faixas de consumo, critério que teria sido aceito na investigação anterior. Os clientes do Brasil teriam um potencial de compra muito maior do que os clientes domésticos, possuindo, por isso, acesso a melhores preços.

A OPP Film refutou a declaração de que não existiriam diferenças de uma faixa para outra. Tal conclusão do teria se dado em decorrência de erros na classificação dos produtos e pela não separação das categorias de 15 micras e 17 micras. A OPP Film reiterou, portanto, sua solicitação de que se aplique o mesmo critério seguido no caso anterior e se realize a comparação do valor normal e do preço de exportação por faixas de consumo.

O último questionamento seria em relação à reconstrução do preço de exportação das vendas para a Film Trading. Apesar de se ter demonstrado que as vendas a esse distribuidor seria por preço similar ao que se pratica para o resto dos clientes no Brasil, se estaria assumindo que apenas a vinculação dos preços declarados a este distribuidor não seriam confiáveis, sem demonstrar objetivamente tal alegação. Além disso, a OPP Film alegou que a forma como o preço é reconstruído teria sido abusiva, (i) ao se estabelecer uma margem de lucro subjetiva e exagerada para o distribuidor, obtida de uma empresa não importadora de filmes de BOPP e que não participa desta investigação e (ii) por não ter sido aceito o pedido de que os gastos fossem determinados por transação, e não por quilo vendido, designando, assim, uma alta porcentagem de ajustes para o preço de exportação, baixando este valor.

A OPP Film reiterou os princípios apontados no artigo 2.2.2 do AAD:

*“que exige que se considerem os dados reais da Film Trading para determinar sua margem de lucro. A margem obtida é verificável na contabilidade do importador em questão, que se submeteu a verificação **in loco** realizada.”*

Por fim, a OPP Film solicitou que se revisasse o cálculo da margem de dumping aplicável às exportações da OPP Film e que se encerrasse a presente investigação sem aplicação de quaisquer direitos.

Em sua manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Vitopel afirmou que seria inconteste o fato de que quando a empresa exportadora e a empresa revendedora pertencem ao mesmo grupo econômico é verificada uma fundada dúvida acerca das margens de lucro auferidas pela empresa revendedora. Isso porque o Grupo Oben poderia privilegiar o lucro auferido pelas exportadoras, em detrimento da lucratividade da Film Trading. Dessa forma, a utilização de margem de lucro de outro revendedor seria acertada. A comparação entre o preço de exportação e o valor normal deveria ser realizada, segundo a Vitopel, na mesma base, qual seja a partir da venda ao primeiro comprador independente no mercado de exportação e no mercado interno de cada um dos países investigados.

A Vitopel argumentou ainda pela impossibilidade de comparação entre o valor normal e o preço de exportação por faixas de consumo, uma vez que teria sido determinado uma grande variação de preços praticados para os clientes que adquiriram quantidades semelhantes.

#### **4.3.5.1.5 Dos comentários acerca das manifestações**

Inicialmente, no que diz respeito às alegações apresentadas pela Vitopel em relação aos argumentos da OPP Film questionando os critérios adotados para fins de início da investigação, coaduna-se com o entendimento expressado pela Vitopel e reafirma os argumentos já apresentados no Parecer de determinação preliminar.

O Acordo Antidumping, no art. 5.2, exige do peticionário que ele forneça informações de preços do produto objeto da investigação respaldadas por elementos probatórios, não sendo consideradas simples alegações não devidamente fundamentadas. Por outro lado, nesse mesmo artigo, o Acordo estabelece que uma petição deve conter informações que estejam razoavelmente disponíveis ao peticionário.

No caso investigado, a peticionária apresentou informações relativas às exportações do Peru para terceiros países constantes no sítio eletrônico do PROMPERU, disponibilizado por entidade especializada em comércio exterior – “*Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo*”, vinculada ao Governo peruano. Quando do início da investigação, buscou-se confirmar essas informações, acessando o sítio eletrônico peruano, e, na ocasião, não foi possível identificar fonte de informação que apresentasse os dados de importação detalhados por tipo de produto.

Após a alegação de que as estatísticas oficiais da SUNAT estariam acessíveis ao público em geral, e que por elas seria possível viabilizar e isolar as exportações, tentou-se mais uma vez acessar essas informações e não conseguiu ter acesso às descrições detalhadas da mercadoria, como sugeriu a empresa exportadora. Pode-se inferir, portanto, que não se trata de uma informação que esteja facilmente disponível ao público em geral.

Isso não obstante, deve-se ressaltar que os dados trazidos pela peticionária consistiram em indício para fins de início da investigação, não significando que refletiram os dados relativos às margens de dumping apuradas, uma vez que se enviou questionário à produtora peruana para que ela fornecesse seus dados de vendas e possibilitasse que sua margem de dumping fosse apurada com base nos seus próprios dados.

Diante do exposto, cumpre destacar que as informações fornecidas pelas empresas exportadoras investigadas constituem fontes primárias de informação, cuja análise permite apurar, com exatidão, o valor normal. Esta Circular considera, portanto, os montantes calculados a partir das respostas aos questionários dos exportadores recebidas tempestivamente e com o devido detalhamento.

Esse nível de detalhamento das informações não pode ser exigido da peticionária ou da autoridade investigadora quando do início de uma investigação. Portanto, os dados oficiais de exportação do Peru, trazidos pela peticionária, foram considerados suficientes e respaldados em elementos de prova para apresentar indícios da prática de dumping da empresa peruana para fins de início da investigação.

Em relação à manifestação apresentada pela Embaixada do Peru acerca da Nota Técnica elaborada, deve-se ressaltar que a análise levada a cabo se restringe aos aspectos relacionados à prática de dumping nas exportações dos países investigados ao Brasil e seus efeitos sobre a indústria doméstica, não cabendo portanto se avaliar qualquer impacto que eventual aplicação de medida antidumping poderia ter sobre a balança comercial dos países envolvidos.

Ademais, é importante esclarecer que a autoridade investigadora brasileira segue fielmente os ditames do Acordo Antidumping, em todas as suas determinações, não havendo que se falar em “distorção dos resultados da investigação”. As determinações da autoridade investigadora brasileira são sempre permeadas de absoluta imparcialidade e isonomia, sendo conferida a todas as partes interessadas a oportunidade de fornecer os argumentos e elementos de prova que considerarem necessários para defesa de seus interesses. No caso da empresa peruana, apenas foram desconsideradas para fins de determinação final aquelas informações que não foram devidamente comprovadas por ocasião da verificação *in loco* realizada na empresa.

Com relação à afirmação da Embaixada peruana de que teria sido empregada metodologia inconsistente com o art. 2.4 do Acordo Antidumping, deve-se esclarecer que não existe no Acordo qualquer restrição ou orientação relacionada ao dimensionamento da margem de dumping, não havendo qualquer impedimento que inviabilize a apuração de uma margem de dumping final superior à margem apurada para fins de abertura da investigação. Essa situação apenas reforça, como esclarecido anteriormente, a imparcialidade e o conservadorismo adotado pela autoridade investigadora brasileira quando do início da investigação.

Tendo a empresa investigada colaborado ou não na investigação, sua margem final de dumping é calculada com base nos dados apresentados e confirmados, o que deve refletir a efetiva prática comercial da empresa.

Ainda com relação ao aludido pela Embaixada peruana de que se estaria descumprindo o art. 6.9 do Acordo Antidumping ao se limitar apenas a descrever argumentos levantados pelas partes, lembra-se mais uma vez que a Nota Técnica elaborada nesta fase da investigação visa somente apontar os fatos essenciais que servirão de base para sua decisão final, conforme prevê o Acordo Antidumping. Não há que se falar, portanto, na necessidade de se explicitar, na Nota Técnica, qualquer juízo de valor da autoridade investigadora em relação aos fatos ali apresentados.

Em relação à manifestação da OPP Film, cabe destacar que, ao contrário do aludido pela empresa peruana, seguem-se estritamente as regras da OMC, baseando-se todas as conclusões nas informações e fatos apresentados pelas partes investigadas, desde que tenham sido comprovadas por ocasião das verificações **in loco** realizadas nas empresas.

Com relação à argumentação da empresa peruana de que não se deveria fazer a comparação das vendas por canal de distribuição (via distribuidor), esta não merece prosperar. Inicialmente, cabe destacar que o Acordo Antidumping, reproduzido pela legislação pátria, é claro ao estabelecer que uma comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal deve considerar operações realizadas no mesmo nível de comércio. Se não há no mercado interno vendas daqueles modelos de produtos destinados ao Brasil comercializados pelo mesmo canal de venda ou nível de comércio, não é viável a comparação dessas operações com os preços de exportação. Necessária se faz, portanto, a realização de ajustes que permitam essa comparação.

Além disso, deve-se ressaltar que a alegação de que a margem de lucro do distribuidor, utilizada para viabilizar a comparação justa com o preço de exportação destinado a distribuidor no Brasil, excederia uma margem de lucro normal não foi acompanhada de proposta de margem de lucro alternativa ou sequer de elementos de prova que comprovassem que efetivamente a margem de lucro adotada não refletiria a realidade do mercado de distribuição dos filmes de BOPP. Assim, também não pôde prosperar este argumento.

Além disso, a empresa se equivocou ao afirmar que não vendeu no mercado interno para empresa distribuidora. Conforme pode ser constatado, a OPP Film vendeu, durante o período investigado, para empresa distribuidora localizada no mercado interno. De qualquer forma, o que foi constatado, foi que a OPP Peru vendeu no mercado interno apenas três tipos de CODIP (A2, B1 e N2) dos 9 tipos que vendeu para o Brasil nesta mesma categoria de cliente. Por isso tal ajuste foi realizado de modo a viabilizar uma comparação justa com o preço de exportação para o Brasil.

Em relação ao aludido pela empresa peruana de que sua comparação de preços em alguns CODIPS teria sido distorcida, de modo a inflar a margem de dumping, esta também não deve prosperar. De acordo com o § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013:

*“As vendas do produto similar destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador serão consideradas como em quantidade suficiente para a apuração do valor normal quando constituam cinco por cento ou mais das vendas do produto objeto da investigação exportado para o Brasil, admitindo-se percentual inferior quando for demonstrado que, ainda assim, ocorreram vendas no mercado interno do país exportador em quantidade suficiente para permitir comparação adequada.”*

Portanto, considerou-se que as vendas dos CODIPs mencionados pela empresa peruana foram suficientes para permitir uma justa comparação.

Em relação à alegação de que se teria assumido que o produto RDV1710 seria classificado sob A2, deve-se esclarecer que se utilizou, para fins de comparação entre o preço de exportação e o valor normal, a classificação nos diversos CODIPs realizada pelo próprio produtor exportador e informada na resposta ao questionário.

Sobre a reclamação da OPP Film em relação a não aceitação acerca da segregação dos produtos de 15 e 17 micras na categorização dos CODIPs A1 e B1, entendeu-se que a classificação do produto por CODIP não foi objeto de reclamação por nenhuma empresa no início da investigação. Além disso, não foram apresentadas evidências, durante a investigação, de que a redução da espessura dos filmes de BOPP teriam um impacto inversamente proporcional sobre os seus preços. Por isso, entendeu-se que não haveria justificativa para se alterar a classificação do produto além daquela realizada quando do envio do questionário do produtor/exportador.

Ademais, o questionamento da empresa peruana sobre os ajustes das despesas diretas e indiretas de vendas também não deve prosperar. A empresa não conseguiu comprovar, durante a verificação in loco que sua metodologia era válida. Nesse sentido, entendeu-se que o esforço de venda dos funcionários da empresa não varia em função do número de documentos expedidos, uma vez que a empresa tem o mesmo gasto com os funcionários, independente do volume de vendas de cada um, seja no mercado doméstico, seja nas exportações. Portanto, os valores das mencionadas despesas apresentadas pela empresa foram aceitos, mas distribuídos de acordo com o volume de vendas para cada um dos mercados, durante o período objeto da investigação.

Sobre a reclamação da OPP Film de que não se teria aceitado a comparação entre valor normal e preço de exportação por faixas de consumo, deve-se esclarecer que, ao contrário do estabelecido na investigação anterior, no presente caso, não restou demonstrada a diferenciação de preços em função das quantidades adquiridas por cada cliente. Ao contrário, neste caso, verificou-se que os preços praticados por código de identificação do produto (CODIP) para os clientes em diferentes “faixas de consumo” da OPP Film, apresentaram elevada variação para clientes que adquiriam quantidades similares. Além disso, foram constatados preços elevados para clientes que adquiriram pequenas quantidades de produtos que tiveram preços inferiores aos dos clientes que adquiriram quantidades bastante superiores. Assim, o argumento do produtor peruano não pôde ser considerado para fins de comparação entre o seu preço de exportação e valor normal.

Em relação ao questionamento da empresa peruana sobre a reconstrução do preço de exportação das vendas para a Film Trading, destaca-se que o Decreto nº 8.058, de 2013, é claro ao estabelecer, em seu art. 21, que nos casos de relacionamento entre o produtor ou exportador e o importador brasileiro, o preço de exportação poderá ser construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos a comprador independente. Nesse contexto, os cálculos efetuados para fins de construção do preço de exportação da OPP Film, na determinação final de dumping, apenas atenderam ao estabelecido na legislação pátria.

Além disso, é importante esclarecer que a margem de lucro utilizada para fins de construção do preço de exportação da OPP Film foi apurada com base na melhor informação disponível à autoridade investigadora. No âmbito da investigação em curso, não foi possível apurar margem de lucro auferida por distribuidor de filme de BOPP no Brasil, em função da ausência de informações nas respostas aos questionários do importador apresentadas. Assim, utilizou-se informação obtida em outro processo conduzido relativo à lucratividade de distribuidor de bens finais, conforme explicitado no item referente a apuração do preço de exportação da OPP Film para fins de determinação final. Deve-se ressaltar que a empresa não apresentou alternativa de margem de lucro a ser utilizada.

No presente caso, a existência de relacionamento entre o exportador e o importador já é, por si só, suficiente para determinar a não confiabilidade dos preços praticados entre eles. Mesmo porque considerando se tratarem de empresas do mesmo grupo, haveria a possibilidade, na formação do preço praticado entre elas, de determinação do “local” de auferição do lucro do grupo. Não há que se falar, portanto, em comparação entre o preço efetivamente praticado à Film Trading pela OPP Film e aquele reconstruído. Justamente porque o preço reconstruído tem o objetivo de neutralizar a falta de confiabilidade dos preços em função de associação ou relacionamento entre as partes.

#### 4.3.6 De Taipé Chinês

Tendo em vista que a empresa Yem Chio Co., Ltd. apresentou resposta intempestiva ao questionário do produtor/exportador, conforme evidenciado anteriormente nesta Circular, o valor normal, o preço de exportação e a respectiva margem de dumping de Taipé Chinês foram apurados com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, qual seja, aqueles apurados quando do início da investigação, conforme apresentado a seguir.

#### Taipé Chinês

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.473,74	2.018,11	455,63	22,6

#### 4.4 Da conclusão a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se a existência de dumping nas exportações de BOPP para o Brasil, originárias da Argentina, do Chile, da Colômbia, da Índia, do Peru e do Taipé Chinês, realizadas no período de julho de 2012 a junho de 2013.

Outrossim, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como **de minimis**, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

### 5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisados as importações brasileiras e o mercado brasileiro de BOPP. O período analisado deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica. Assim, para efeitos de determinação final, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de julho de 2008 a junho de 2013, dividido da seguinte forma:

P1 - julho de 2008 a junho de 2009;

(Fls. 115 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

P2 - julho de 2009 a junho de 2010;

P3 - julho de 2010 a junho de 2011;

P4 - julho de 2011 a junho de 2012; e

P5 - julho de 2012 a junho de 2013.

### **5.1 Das importações**

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de filmes de BOPP importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao item 3920.20.19 da NCM, fornecidos pela RFB, e as informações constantes das respostas aos questionários dos importadores.

Como já destacado anteriormente, a partir da descrição detalhada das mercadorias, verificou-se que são classificadas no item 3920.20.19 da NCM importações de filmes de BOPP, bem como de outros produtos, distintos do produto investigado. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, a fim de se obterem as informações referentes exclusivamente ao produto objeto da investigação.

O produto objeto da investigação é o filme de polipropileno biaxialmente orientado, ou filme de BOPP, sem impressão gráfica. Dessa forma, foram excluídas da análise as importações que distam dessa descrição, a saber: filme de polipropileno mono-orientado, filme de polipropileno não orientado, placa de polipropileno, fitas de arquear, fitas decorativas, fita gancho, fitilho, papel sintético, filmes para capacitores, filmes impressos, cintas, chapas de polipropileno, entre outros. Os filmes de PVC, de poliéster e de polietileno, os quais eventualmente também podem ser encontrados na classificação NCM 3920.20.19, foram igualmente desconsiderados quando da depuração dos dados fornecidos pela RFB. Finalmente, foram igualmente ignorados os produtos sob a seguinte descrição:

“Ex 001- Filme de polipropileno com largura superior a 50 cm e máxima de 100 cm, com espessura inferior ou igual a 25 micrômetros (mícrons), com uma ou ambas as faces rugosas de rugosidade relativa (relação entre a espessura média e a máxima) superior ou igual a 6%, de rigidez dielétrica superior ou igual a 500V/micrômetro (Norma ASTM D 3755-97), em rolos” .

Tais produtos foram excluídos da análise por se tratarem de material específico para a fabricação de capacitores.

Do mesmo modo, foi possível constatar que houve importações de filmes de BOPP classificadas em outros três itens da NCM: 3920.20.11; 3920.20.12 e 3920.20.90, como explicitado no item 2.1.1 desta Circular. Tais itens também foram depurados e os valores e quantidades que se referiam explicitamente ao produto investigado ali encontrados foram somados aos valores e quantidades depurados da NCM 3920.20.19, para se obter o valor e quantidade total de importações brasileiras de filmes de BOPP.

Em que pese à metodologia adotada, contudo, ainda restaram importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB não permitiram concluir se o produto importado consistia de fato do BOPP. Nesse contexto, para fins de determinação final, foram consideradas como importações de produto objeto da investigação os volumes e os valores das importações: (i) de filmes de plástico, genericamente descritos; (ii) de filmes, folhas e polímeros de polipropileno, genericamente descritos; (iii) de filme flexível para impressão, genericamente descrito; (iii) de filme texturizado de polipropileno; (iv) de tiras

de polipropileno; (v) de lâminas de polipropileno, genericamente descritas, entre outras. Os volumes, os valores e os preços das importações totais mencionados nesta Circular referem-se ao total desses volumes e valores.

Portanto, foram excluídos da análise apenas aqueles ‘filmes’ cujas descrições permitiram concluir que não se tratavam do produto objeto da investigação. Deve-se ressaltar que durante a investigação não foram apresentadas informações, em respostas aos questionários dos importadores, que permitissem determinar que o produto importado não se tratava de BOPP. Dessa forma, a metodologia adotada foi, para fins de determinação final da investigação, considerada válida.

Ainda em relação a isso, esclareça-se que a empresa Dhruv Industries Limited (Dhruv), localizada na Índia, protocolou, em 9 de junho de 2014, solicitação de exclusão como parte interessada no processo em questão. Tendo em vista que foi constatado que o produto exportado ao Brasil por tal empresa está fora do escopo da presente investigação, tal solicitação foi deferida, por meio do Ofício nº 07.330/2014/CGAC/DECOM/SECEX, de 31 de julho de 2014.

Dessa forma, além de a referida empresa não constar mais na lista de partes interessadas, apresentada no Anexo I, o volume das importações oriundas da Índia e cujo produtor/exportador constante nos dados oficiais de importação fornecidos pela RFB é a Dhruv foi excluído da análise apresentada nesta Circular, tendo em vista não se tratar de produto objeto da investigação.

### **5.1.1 Da avaliação cumulativa das importações**

O art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013 estabelece que quando as importações de um produto de mais de um país forem simultaneamente objeto de investigação que abranja o mesmo período de investigação de dumping, os efeitos de tais importações poderão ser avaliados cumulativamente se for verificado que:

I) a margem de dumping determinada em relação às importações de cada um dos países não é de minimis, ou seja, inferior a 2% do preço de exportação, nos termos do § 1º do art. 31 do mencionado Decreto;

II) o volume de importações de cada país não é insignificante, isto é, não representa menos de 3% do total das importações pelo Brasil do produto objeto da investigação e do produto similar, nos termos do § 2º do art. 31 do Regulamento Brasileiro; e

III) a avaliação cumulativa dos efeitos daquelas importações é apropriada tendo em vista as condições de concorrência entre os produtos importados e as condições de concorrência entre os produtos importados e o produto similar doméstico.

De acordo com os dados anteriormente apresentados, as margens relativas de dumping apuradas para cada um dos países investigados não foram **de minimis**.

Ademais, os volumes individuais das importações originárias da Argentina, do Chile, do Peru, da Colômbia, da Índia e do Taipé Chinês corresponderam, respectivamente, a 16,5%, 5,3%, 27,4%, 9,8%, 9,6%, e 3,9% do total importado pelo Brasil em P5, não se caracterizando, portanto, como volume insignificante.

Ainda, (i) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de BOPP 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. Foi constatado, inclusive, que ambos são vendidos por meio dos mesmos canais de distribuição e destinados aos mesmos usuários, apresentando alto grau de substitutibilidade e com concorrência baseada principalmente no fator preço.

Sendo assim, considerou-se apropriada a avaliação cumulativa dos efeitos das importações de BOPP originárias da Argentina, do Chile, do Peru, da Colômbia, da Índia e do Taipé Chinês.

### 5.1.2 Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de filmes de BOPP no período de investigação de dano à indústria doméstica, incluindo as importações efetuadas pela indústria doméstica:

Importações Totais (em número índice de t)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Argentina	100,0	175,6	221,3	162,4	117,5
Chile	100,0	149,5	143,3	149,1	167,7
Colômbia	-	100,0	188,3	268,6	563,6
Índia	100,0	185,8	269,7	581,4	630,2
Peru	100,0	62,0	25,4	67,3	248,0
Taipé Chinês	100,0	160,1	87,4	136,7	317,1
<b>Total (investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>137,9</b>	<b>151,2</b>	<b>162,2</b>	<b>234,4</b>
Bélgica	100,0	148,3	200,7	256,1	244,7
Coreia do Sul	100,0	82,9	100,7	33,3	43,3
Emirados Árabes Unidos	100,0	965,9	1021,2	579,1	242,8
Equador	100,0	155,5	218,3	205,6	109,8
Estados Unidos da América	100,0	182,4	177,2	120,9	145,1
Itália	100,0	92,2	57,7	81,9	74,2
Outros *	100,0	175,9	186,6	146,9	149,7
<b>Total (exceto investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>172,6</b>	<b>188,1</b>	<b>148,7</b>	<b>131,8</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>151,9</b>	<b>166,0</b>	<b>156,8</b>	<b>193,1</b>

\*Outros: Alemanha, Arábia Saudita, Austrália, Canadá, China, Coreia do Norte, Egito, Eslováquia, Espanha, Finlândia, França, Holanda, Hong Kong, Indonésia, Itália, Japão, Luxemburgo, Malásia, México, Omã, Paraguai, Portugal, Reino Unido, Tailândia, Turquia, Ucrânia, Uruguai

O volume das importações brasileiras de filmes de BOPP das origens investigadas apresentou crescimento durante todos os períodos considerados. Houve aumento de 37,9% de P1 para P2, de 9,6% de P2 para P3, de 7,3% de P3 para P4 e de 44,5% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de BOPP de 134,4%.

Já o volume importado de BOPP das outras origens variou ao longo de todo o período investigado. Houve aumentos de 72,6% e de 9% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. De P3 para P4 e de P4 para P5, por sua vez, o volume de tais importações de BOPP diminuiu 20,9% e 11,4%, respectivamente. Durante todo o período investigado, houve aumento acumulado de 31,8% dessas importações.

Influenciadas pelo aumento das importações investigadas de BOPP em todo o período investigado, constatou-se que as importações brasileiras totais de filmes de BOPP apresentaram crescimento de 93,1% ao longo do período investigado (P1 – P5), tendo havido diminuição dessas importações somente de P3

para P4, de 5,6%. Nos demais períodos, houve aumentos de 51,9%, 9,3% e 23,2%, de P1 para P2, de P2 para P3 e de P4 para P5, respectivamente.

Ressalta-se, também, o crescimento da participação das importações brasileiras investigadas no total geral importado no período investigado (P1-P5). Em P1, esta participação era equivalente a 59,8%, passando a representar 72,5% do total de BOPP importado pelo Brasil em P5.

### 5.1.3 Do valor e do preço das importações

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados no mercado brasileiro, a análise foi realizada em base CIF.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de filmes de BOPP no período de investigação de dano à indústria doméstica, incluindo as importações efetuadas pela indústria doméstica.

**Valor das Importações Totais (em número índice de US\$ CIF)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Argentina	100,0	180,2	269,9	216,5	152,6
Chile	100,0	138,0	145,6	169,1	165,7
Colômbia	-	100,0	220,5	323,1	663,4
Índia	100,0	130,2	223,6	462,9	452,4
Peru	100,0	56,0	27,4	68,7	229,1
Taipé Chinês	100,0	159,5	102,4	195,3	408,5
<b>Total ( investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>127,1</b>	<b>163,2</b>	<b>187,1</b>	<b>247,6</b>
Bélgica	100,0	145,1	192,3	224,0	209,0
Coreia do Sul	100,0	68,8	92,3	40,4	39,3
Emirados Árabes Unidos	100,0	741,1	951,4	603,0	219,8
Equador	100,0	145,7	234,7	231,7	115,2
Estados Unidos da América	100,0	145,1	161,9	140,5	178,8
Itália	100,0	87,4	66,6	81,7	79,7
Outros *	100,0	140,4	168,1	154,3	142,9
<b>Total ( exc. investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>140,1</b>	<b>173,5</b>	<b>155,4</b>	<b>134,4</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>133,6</b>	<b>168,3</b>	<b>171,4</b>	<b>191,2</b>

\*Outros: Alemanha, Arábia Saudita, Austrália, Canadá, China, Coreia do Norte, Egito, Eslováquia, Espanha, Croácia, Finlândia, França, Holanda, Hong Kong, Indonésia, Itália, Japão, Luxemburgo, Malásia, México, Omã, Paraguai, Portugal, Reino Unido, Tailândia, Turquia, Ucrânia, Uruguai

Cumprido destacar que o comportamento das importações brasileiras de filme de BOPP das origens investigadas, em valor, foi bastante semelhante ao comportamento do volume importado. Houve crescimento contínuo das importações investigadas, com aumentos de 27,1%, 28,4%, 14,7% e de 32,3% de P1 para P2, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Tomando-se todo o período investigado (P1 para P5), o valor das importações brasileiras de BOPP das origens investigadas cresceu 147,6%.

(Fls. 119 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

Por outro lado, verificou-se que a evolução das importações das outras origens, em valor, apresentou o seguinte comportamento: houve crescimentos de 40,1% e de 23,8% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. De P3 para P4 e de P4 para P5, por sua vez, houve quedas de 10,4% e de 13,6%, respectivamente. Considerando todo o período investigado, evidenciou-se aumento nos valores importados dos demais países de 34,4%.

Destaca-se, conforme já explicitado anteriormente, que, na depuração dos dados brasileiros de importação, não puderam ser retiradas da base de dados todas as importações que não se referiam exclusivamente aos filmes de BOPP, em função de descrição genérica da mercadoria apresentada na declaração de importação.

Dessa forma, alguns valores e preços parecem indicar não se tratar do produto objeto do pleito, mas, de forma conservadora, optou-se por incluí-los na análise para que os importadores e exportadores dos produtos em questão pudessem se manifestar, durante a investigação, a respeito de sua caracterização como produto objeto da investigação, tal como realizou a produtora/exportadora Dhruv Industries Limited, conforme mencionado anteriormente.

Ressalte-se que não foram apresentadas, durante a investigação, informações pelas partes interessadas que permitissem excluir da base de dados as operações de importação com descrições genéricas de mercadorias.

#### Preço das Importações Totais (em número índice de US\$ CIF/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Argentina	100,0	102,7	122,0	133,3	129,8
Chile	100,0	92,3	101,6	113,4	98,8
Colômbia		100,0	117,1	120,3	117,7
Índia	100,0	70,1	82,9	79,6	71,8
Peru	100,0	90,4	107,9	102,1	92,4
Taipe Chinês	100,0	99,6	117,2	142,9	128,8
<b>Total ( investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>92,2</b>	<b>107,9</b>	<b>115,4</b>	<b>105,7</b>
Bélgica	100,0	97,8	95,8	87,5	85,4
Coreia do Sul	100,0	82,9	91,7	121,2	90,8
Emirados Árabes Unidos	100,0	76,7	93,2	104,1	90,5
Equador	100,0	93,7	107,5	112,7	105,0
Estados Unidos da América	100,0	79,5	91,4	116,2	123,2
Itália	100,0	94,8	115,5	99,8	107,3
Outros *	100,0	79,8	90,1	105,1	95,4
<b>Total ( exceto investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>81,2</b>	<b>92,2</b>	<b>104,5</b>	<b>101,9</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>88,0</b>	<b>101,4</b>	<b>109,3</b>	<b>99,0</b>

\*Outros: Alemanha, Arábia Saudita, Austrália, Canadá, China, Coreia do Norte, Egito, Eslováquia, Espanha, Finlândia, França, Holanda, Hong Kong, Indonésia, Japão, Luxemburgo, Malásia, México, Omã, Paraguai, Portugal, Reino Unido, Tailândia, Turquia, Ucrânia, Uruguai

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações brasileiras de BOPP das origens investigadas apresentou a seguinte evolução: diminuiu 7,8% de P1 para P2 e 8,4% de P4 para P5, e aumentou 17,1% de P2 para P3 e 6,9% de P3 para P4. De P1 para P5, o preço de tais importações acumulou aumento de 5,7%.

(Fls. 120 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros apresentou evolução similar àquela apresentada pelo total investigado: diminuiu 18,8% de P1 para P2 e 2,5% de P4 para P5, e aumentou 13,6% de P2 para P3 e 13,3% de P3 para P4. De P1 para P5, o preço de tais importações aumentou 1,9%.

Ademais, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras investigadas foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de investigação de dano.

## **5.2 Do mercado brasileiro**

Antes de passar à evidenciação da evolução desse indicador, é necessário ressaltar que a análise de todos os indicadores que envolvem mercado ou produção nacional (além das comparações realizadas entre a situação da indústria doméstica, das importações investigadas e dos demais produtores nacionais) foi realizada com base nas estimativas de produção e de vendas dos demais produtores fornecidas pela ABIPLAST, entidade representativa do setor no país.

No entanto, tendo em conta as reiteradas objeções apresentadas pelas partes interessadas com relação a tais informações, decidiu-se avaliar o grau de correção das estimativas realizadas pela OPP Film e pela ABIPLAST.

De posse dos dados primários de produção fornecidos pela Polo, Videolar e 3M, para cada período, comparou-se o volume total de produção dessas empresas com o volume de vendas dos demais produtores, também por período, fornecido pela ABIPLAST, a qual incluía a Tecnoval, fabricante nacional que não forneceu nenhum dado, e chegou-se à conclusão de que, no tocante a essa variável, a estimativa da Associação era consistente. Dessa forma, ao longo desta Circular, foram considerados exclusivamente os dados de produção nacional apresentados pela ABIPLAST.

Quanto às vendas dos demais produtores, confrontou-se a informação fornecida pela ABIPLAST com os dados de outros três fabricantes nacionais, Videolar, 3M e Polo, os dois primeiros, baseados em informações primárias, e a última, em estimativa apresentada pela OPP Film, já que a Polo não forneceu os respectivos volumes de venda no mercado interno brasileiro. Ao se comparar as duas informações, concluiu-se que, mesmo sem considerar as vendas da Tecnoval, o resultado obtido com base na metodologia proposta pela OPP, em P4 e P5, era superior àquela fornecido pela Associação. Dessa forma, constatou-se que, no tocante às vendas desses produtores, as estimativas da ABIPLAST, de fato, poderiam estar subestimadas.

Por essa razão, as análises realizadas de mercado brasileiro, participação dos demais produtores no mercado e comportamento de suas vendas, ao longo desta Circular, foram não só realizadas com base nos dados da ABIPLAST, mas incluíram exercícios complementares, com base na soma dos seguintes dados: dados primários de vendas, fornecidos pela Videolar e pela 3M, e estimativas de vendas internas para a Polo, com base em metodologia proposta pela OPP Film (desconsiderando, nesse último caso, a empresa Tecnoval, tendo em vista a ausência de informações individualizadas de suas vendas). Por oportuno, frise-se que as referidas análises levaram em consideração o fato de a Videolar e a 3M terem fornecido seus dados em bases confidenciais.

Esclareça-se, agora, a metodologia utilizada pela OPP Film para estimativa das vendas da Polo. Para tanto, a empresa aplicou a seguinte fórmula: vendas internas = produção total – exportações – estoque final + estoque inicial. Os dados de produção foram obtidos a partir das informações declaradas pela própria Polo. As exportações foram obtidas a partir da diferença das exportações, disponíveis no

Sistema AliceWeb, sob o item 3920.20.19, para os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais (nos quais a Vitopel e a Polo estariam presentes) com o volume exportado pela Vitopel no período investigado. O estoque inicial foi determinado a partir do estoque final de junho de 2008 obtido a partir de investigação de dumping anteriormente realizada. Por fim, o estoque final foi estimado com base na aplicação de uma média da proporção estoque/produção registrada pela Vitopel durante o período de investigação de dano sobre a produção declarada da Polo.

Ainda que tal estimativa possa conter falhas em sua composição, conforme alegado pela Vitopel, de que estes não se basearam nos dados efetivos da Polo de proporção estoque/produção, para estimativa de suas vendas, além de não terem considerado possíveis devoluções e diferenciação entre produtos de primeira e segunda linhas, considerou-se razoável a metodologia acima exposta e concluiu-se por não a rejeitar. Dessa forma, serão utilizadas na análise, conforme citado anteriormente, de forma complementar aos dados fornecidos pela ABIPLAST.

Dito isso, passa-se a seguir à análise do mercado brasileiro de filmes de BOPP. Para dimensioná-lo, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno pela indústria doméstica, líquidas de devoluções, as estimativas das quantidades vendidas pelos outros produtores nacionais (no caso a seguir explicitado, conforme fornecidas pela ABIPLAST), bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

#### **Mercado Brasileiro (em número índice de t)**

Período	Vendas Internas	Vendas Outros Produtores Nacionais	Importações – Investigadas	Importações – Demais Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	106,1	145,3	137,9	172,6	126,3
P3	112,1	147,0	151,2	188,1	132,6
P4	116,9	130,7	162,2	148,7	128,6
P5	116,3	134,1	234,4	131,8	136,3

Inicialmente, deve-se ressaltar que as vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior incluem apenas as vendas de fabricação própria. As revendas de produtos importados não foram incluídas na coluna relativa às vendas internas, tendo em vista já constarem dos dados relativos às importações.

Deve-se ressaltar, também, que, para fins de dimensionamento do mercado brasileiro, a Vitopel informou os volumes consolidados de vendas dos outros produtores domésticos estimados pela ABIPLAST. Como não foram obtidas informações relativas às quantidades efetivamente vendidas por cada um dos demais produtores nacionais, e devido à ausência de respostas, por parte dessas empresas, ao questionário da indústria doméstica, para fins de dimensionamento do mercado brasileiro, foram consideradas as estimativas realizadas pela ABIPLAST do Brasil.

Observou-se que o mercado brasileiro de filmes de BOPP apresentou crescimentos de 26,3% de P1 para P2; de 5,1% de P2 para P3; e de 6% de P4 para P5. De P3 para P4, observou-se uma queda de 3,1%. Considerando todo o período de investigação de dano, de P1 para P5, o mercado brasileiro cresceu 36,3%.

Verificou-se que as importações investigadas aumentaram, em todo o período considerado (P1-P5), [confidencial] t (134,4%), ao passo que o mercado brasileiro aumentou [confidencial] t (36,3%). No último período, de P4 para P5, as importações investigadas aumentaram [confidencial] t (44,5%) enquanto o mercado brasileiro de filmes de BOPP aumentou [confidencial] t (6%).

Já levando em consideração as informações de vendas fornecidas pela Videolar e 3M e as estimativas, para a Polo, realizadas pela OPP Film, o mercado brasileiro é dimensionado da seguinte maneira:

#### Mercado Brasileiro (t)

Período	Vendas Internas	Vendas Outros Produtores Nacionais	Importações – Investigadas	Importações – Demais Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	106,1	140,8	137,9	172,6	124,6
P3	112,1	150,3	151,2	188,1	133,2
P4	116,9	140,4	162,2	148,7	131,2
P5	116,3	172,6	233,6	131,8	146,8

Utilizando-se esses dados, pôde-se observar que o mercado brasileiro de filmes de BOPP apresentou crescimentos de [confidencial]% de P1 para P2 ; de [confidencial]% de P2 para P3; e de [confidencial]% de P4 para P5. De P3 para P4, observa-se uma queda de [confidencial]%. Considerando todo o período de investigação de dano, de P1 para P5, o mercado brasileiro cresce [confidencial]%. Dessa forma, observa-se que, comparando com o outro cenário, o mercado brasileiro aqui estimado evoluiu tanto positiva (P1-P2, P2-P3, P4-P5 e P1-P4) quanto negativamente (P3-P4) mais acentuada.

### 5.3 Das importações consideradas na análise de dano

Os volumes e os valores de filmes de BOPP importados em cada período, a serem considerados na análise de dano, foram obtidos retirando-se das importações brasileiras apresentadas, as importações do produto objeto da investigação realizadas pela indústria doméstica, abaixo relacionadas:

---	P1	P2	P3	P4	P5
Valor (número índice) - US\$ CIF	100	200,4	144,3	232,5	478,9
Quantidade (número índice)	100	180,7	142,6	184,5	397,8
USF CIF/t (número índice)	100	110,9	101,1	126,0	120,4

Vale ressaltar que a indústria doméstica importou e revendeu um tipo de filme de BOPP (mate) de sua coligada da Argentina, a Vitopel S.A., em todos os períodos de investigação de dano. Segundo a petionária, esse tipo de filme é atualmente produzido apenas na unidade argentina, devido ao fato de seu custo de produção ser inferior naquele país e, apesar de serem registradas como importações normais, referem-se à transferência entre plantas, consoante política interna da empresa de produção/alocação de campanhas.

Ademais, a petionária também realizou importação [confidencial]. Segundo a Vitopel, nesse último caso, a importação realizada por ela foi pontual e serviu para aplacar demanda que não pôde ser atendida por ela, devido a dificuldades técnicas, pontuais, na produção de um produto específico ([confidencial]).

Por esses motivos, tais volumes importados pela indústria doméstica não foram consideradas importações defensivas e foram retirados da análise de dano.

### 5.3.1 Do volume importado

A tabela seguinte reflete o comportamento do volume das importações de filmes de BOPP a ser considerado na análise de dano à indústria doméstica.

**Importações de filmes de BOPP (em número índice de t)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Argentina	100,0	175,2	226,9	160,9	106,3
Chile	100,0	149,5	143,3	149,1	167,7
Colômbia	-	100,0	188,3	268,6	563,6
Índia	100,0	185,8	269,7	581,4	568,8
Peru	100,0	62,0	25,4	67,3	248,0
Taipé Chinês	100,0	160,1	87,4	136,7	317,1
<b>Total (investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>136,7</b>	<b>151,6</b>	<b>161,6</b>	<b>229,7</b>
Bélgica	100,0	148,3	200,7	256,1	244,7
Coreia do Sul	100,0	82,9	100,7	33,3	43,3
Emirados Árabes Unidos	100,0	965,9	1021,2	579,1	242,8
Equador	100,0	155,5	218,3	205,6	109,8
Estados Unidos da América	100,0	182,4	177,2	120,9	145,1
Itália	100,0	92,2	57,7	81,9	74,2
Outros *	100,0	175,9	186,6	146,9	149,7
<b>Total (exceto investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>172,6</b>	<b>188,1</b>	<b>148,7</b>	<b>131,8</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>151,4</b>	<b>166,4</b>	<b>156,3</b>	<b>189,6</b>

\*Outros: Alemanha, Arábia Saudita, Austrália, Canadá, China, Coreia do Norte, Egito, Eslováquia, Espanha, Finlândia, França, Holanda, Hong Kong, Indonésia, Itália, Japão, Luxemburgo, Malásia, México, Omã, Paraguai, Portugal, Reino Unido, Tailândia, Turquia, Ucrânia, Uruguai

O volume importado a ser considerado na investigação de dano dos filmes de BOPP a preços com dumping, originários dos países investigados aumentou em todos os períodos analisados: 36,7% de P1 para P2, 10,9% de P2 para P3, 6,6% de P3 para P4 e 42,1% de P4 para P5. Considerando-se os externos da série, tal volume importado aumentou 129,7%.

Nota-se também que essas importações, originárias das origens investigadas, aumentaram sua participação no total importado, de 59,1% em P1, para 71,6% em P5.

O volume importado de outras origens apresentou crescimento nos dois primeiros períodos, 72,6% de P1 para P2, e 8,8% de P2 para P3, tendo, no entanto, diminuído nos dois últimos, 20,8% de P3 para P4 e 11,4%, de P4 para P5.

O volume total importado apresentou crescimento em quase todos os períodos investigados, exceto de P3 para P4, quando diminuiu 6,1%, mesmo período no qual houve queda de 3,1% no mercado brasileiro, enquanto as importações das origens investigadas cresceram 6,6%. Nos demais períodos, o total importado cresceu 51,4% de P1 para P2, 10%, de P2 para P3 e 21,3% de P4 para P5. Considerando todo o período investigado, tais importações cresceram 89,6%.

### 5.3.2 Do valor e do preço das importações

As tabelas a seguir indicam a evolução do valor total e do preço das importações consideradas na investigação de dano à indústria doméstica no período de julho de 2008 a junho de 2013:

### Valor das Importações (US\$ CIF em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Argentina	100,0	178,7	280,1	215,3	136,0
Chile	100,0	138,0	145,6	169,1	165,7
Colômbia	-	100,0	220,5	323,1	663,4
Índia	100,0	130,2	223,6	462,9	410,4
Peru	100,0	56,0	27,4	68,7	229,1
Taipé Chinês	100,0	159,5	102,4	195,3	408,5
<b>Total ( investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>125,0</b>	<b>163,9</b>	<b>185,8</b>	<b>241,0</b>
Bélgica	100,0	145,1	192,3	224,0	209,0
Coreia do Sul	100,0	68,8	92,3	40,4	39,3
Emirados Árabes Unidos	100,0	741,1	951,4	603,0	219,8
Equador	100,0	145,7	234,7	231,7	115,2
Estados Unidos da América	100,0	145,1	161,9	140,5	178,8
Itália	100,0	87,4	66,6	81,7	79,7
Outros *	100,0	140,4	168,1	154,3	142,9
<b>Total (exceto investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>140,1</b>	<b>173,5</b>	<b>155,4</b>	<b>134,4</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>133,6</b>	<b>168,3</b>	<b>171,4</b>	<b>191,2</b>

\*Outros: Alemanha, Arábia Saudita, Austrália, Canadá, China, Coreia do Norte, Egito, Eslováquia, Espanha, Croácia, Finlândia, França, Holanda, Hong Kong, Indonésia, Itália,, Japão, Luxemburgo, Malásia, México, Omã, Paraguai, Portugal, Reino Unido, Tailândia, Turquia, Ucrânia, Uruguai

### Preço das importações (em número índice de US\$ CIF/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Argentina	100,0	102,0	123,5	133,8	128,0
Chile	100,0	92,3	101,6	113,4	98,8
Colômbia	-	100,0	117,1	120,3	117,7
Índia	100,0	70,1	82,9	79,6	72,2
Peru	100,0	90,4	107,9	102,1	92,4
Taipé Chinês	100,0	99,6	117,2	142,9	128,8
<b>Total ( investigado)</b>	<b>91,5</b>	<b>108,1</b>	<b>115,0</b>	<b>104,9</b>	<b>91,5</b>
Bélgica	100,0	97,8	95,8	87,5	85,4
Coreia do Sul	100,0	82,9	91,7	121,2	90,8
Emirados Árabes Unidos	100,0	76,7	93,2	104,1	90,5
Equador	100,0	93,7	107,5	112,7	105,0
Estados Unidos da América	100,0	79,5	91,4	116,2	123,2
Itália	100,0	94,8	115,5	99,8	107,3
Outros *	100,0	79,8	90,1	105,1	95,4
<b>Total ( exceto investigado)</b>	<b>100,0</b>	<b>81,2</b>	<b>92,2</b>	<b>104,5</b>	<b>101,9</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>88,0</b>	<b>101,4</b>	<b>109,3</b>	<b>99,0</b>

\*Outros: Alemanha, Arábia Saudita, Austrália, Canadá, China, Coreia do Norte, Egito, Eslováquia, Espanha, Finlândia, França, Holanda, Hong Kong, Indonésia, Japão, Luxemburgo, Malásia, México, Omã,Paraguai, Portugal, Reino Unido, Tailândia, Turquia, Ucrânia, Uruguai

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações de filmes de BOPP das origens investigadas apresentou a seguinte evolução: diminuição de 8,5% de P1 para P2 e de 8,8% de P4 para P5 e aumento de 18,2% de P2 para P3 e de 6,4% de P3 para P4. Considerando todo o período (P1 a P5), o preço de tais importações aumentou 4,9%.

Da mesma forma, o preço CIF médio por tonelado ponderado das demais origens diminuiu 18,8% de P1 para P2 e 2,5% de P4 para P5, tendo aumentado 13,7% de P2 para P3 e 13,3% de P3 para P4. Ao longo do período investigado, o preço de tais importações aumentou 1,9%.

Constatou-se que em todos os períodos investigados o preço CIF médio ponderado das origens investigadas foi inferior ao preço CIF médio ponderado das demais origens. Inclusive, o preço CIF daquelas origens, em P5, foi 30,1% menor do que o preço CIF dos demais países.

#### **5.4 Da evolução das importações**

##### **5.4.1 Da participação das importações no mercado brasileiro**

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de filmes de BOPP, considerando, no seu dimensionamento, os dados fornecidos pela ABIPLAST.

**Participação das Importações no Mercado Brasileiro (em número índice)**

Período	Mercado Brasileiro	Participação Importações - Origens Investigadas (%)	Participação Importações - Outras origens (%)	Participação Importações ID (%)	Participação Importações Totais (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	84,0	108,0	135,9	166,7	120,2
P3	84,6	114,3	141,0	100,0	124,9
P4	90,9	125,9	115,4	166,7	121,8
P5	85,3	168,8	96,2	300,0	141,5

Observou-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumentou em todos os períodos analisados: aumento de 0,9 p.p. de P1 para P2, de 0,7 p.p. de P2 para P3, de 1,3 p.p. de P3 para P4 e de 4,8 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações aumentou 7,7 p.p.

A participação das demais importações, por sua vez, aumentou 2,8 p.p., de P1 para P2 e 0,4 p.p. de P2 para P3, tendo diminuído 2,0 p.p. de P3 para P4 e 1,5 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período, a participação de tais importações no mercado brasileiro diminuiu 0,3 p.p.

Já a participação das importações da indústria doméstica no mercado brasileiro oscilou entre 0,3% e 0,9% ao longo do período investigado.

Já levando em consideração as informações de vendas fornecidas pela Videolar e 3M e as estimativas, para a Polo, realizadas pela OPP Film para dimensionamento do mercado brasileiro, o resultado é o seguinte:

### Participação das Importações no Mercado Brasileiro (%)

Período	Mercado Brasileiro	Participação Importações - Origens Investigadas (%)	Participação Importações - Outras origens (%)	Participação Importações ID (%)	Participação Importações Totais (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	124,6	109,6	138,0	166,7	121,3
P3	133,2	114,0	140,5	133,3	124,4
P4	131,2	123,7	113,9	166,7	119,3
P5	146,8	156,1	89,9	300,0	131,0

Levando em consideração os dados constantes da tabela anterior, observa-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumenta em todos os períodos analisados (ainda que menos acentuadamente do que quando considerados os dados para os demais produtores nacionais fornecidos pela ABIPLAST): aumento de [confidencial] p.p. de P1 para P2, de [confidencial] p.p. de P2 para P3, de [confidencial] p.p. de P3 para P4 e de [confidencial] p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações aumenta [confidencial] p.p.

A participação das demais importações, por sua vez, aumenta [confidencial] p.p., de P1 para P2 e [confidencial] p.p. de P2 para P3, diminuindo [confidencial] p.p. de P3 para P4 e [confidencial] p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período, a participação de tais importações no mercado brasileiro diminui [confidencial] p.p.

A participação das importações da indústria doméstica no mercado brasileiro oscila entre [confidencial]% e [confidencial]% ao longo do período investigado.

#### 5.4.2 Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de filmes de BOPP.

#### Importações investigadas e Produção Nacional (em número índice)

Período	Produção Nacional (t) (A)	Importações investigadas (t) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100	100	100
P2	100,4	136,7	138,5
P3	94,7	151,6	160,4
P4	96,3	161,6	169,2
P5	102,7	229,7	229,7

Deve-se destacar que, conforme já mencionado nesta Circular, o volume de produção das demais empresas produtoras de filmes de BOPP no Brasil foi estimado pela ABIPLAST. Esses volumes foram somados à produção da indústria doméstica para fins de apuração da produção nacional de filmes de BOPP.

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de filmes de BOPP aumentou 3,2 p.p. de P1 para P2, 2,1 p.p. de P2 para P3, 0,7 p.p. de P3 para P4 e 5 p.p. de P4 para

(Fls. 127 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

P5. Assim, ao considerar-se todo o período investigado, essa relação, que era de 8,9% em P1, passou a 19,9% em P5, representando aumento acumulado de 11 p.p.

Tendo em vista o exposto no item 5.2 desta Circular, não se realizou exercício alternativo para dimensionamento da produção nacional.

### **5.5 Das manifestações sobre as importações**

Em 6 de junho de 2014, a OPP Film apontou algumas inconsistências entre a Circular nº 17/2014 e o Parecer DECOM nº 17, de 11 de abril de 2014, e alegou que tais inconsistências teriam dificultado a análise dos dados pelas partes interessadas.

A empresa peruana mencionou que os dados em número índice da coluna referente a “Mercado Brasileiro” da tabela de Participação das Importações no Mercado Brasileiro, com a inclusão das importações realizadas pela indústria doméstica – Seção 5.5.1., diferem significativamente da tabela que não inclui estas importações, o que seria uma inconsistência. Ainda, afirmou não haver referência a esta tabela no Parecer DECOM nº 17/2014.

Alegou ainda que a metodologia adotada para expressar os números índices da DRE estaria incorreta. De acordo com sua análise, tendo em vista que o Resultado Operacional sem resultado financeiro de P1 foi considerado como “-100”, Resultado Operacional também deveria ser “-100” e não os “100” que constam. Além disso, a OPP Film questionou o posicionamento de (i) se excluir da análise apenas os filmes cujas descrições permitiram concluir que não se tratavam do produto objeto da investigação, além de (ii) apesar de se reconhecer que existiam operações de importações de produtos que em função de seus valores e preços pareciam não se tratar do objeto da investigação, terem sido conservadoramente incluídas estas operações na análise.

A OPP Film citou o artigo 6.8 do Acordo Antidumping, que *“obriga a autoridade a certificar-se da exatidão da informação em que baseia suas conclusões. É evidente que se a autoridade não pode determinar com exatidão os produtos objeto da investigação a partir do Sistema Aliceweb, não se pode pretender transferir às partes essa incumbência”*.

Neste sentido, a OPP Film alegou que a análise deveria se limitar às operações que correspondam com certeza ao produto objeto da investigação, evitando, assim, criar-se um risco de se aumentar indevidamente os volumes de importações e distorcer o preço médio de importação.

Com relação às importações da petionária, a OPP Film afirmou que a Argentina, apesar de contar com preferências tarifárias, teria diminuído suas vendas ao Brasil em função de medidas de restrição de importações e exportações lá impostas, o que teria limitado o abastecimento competitivo de matéria prima. Acrescentou ainda que as importações originárias da Índia teriam aumentado entre P4 e P5 apenas em decorrência das importações da própria petionária.

Em 6 de junho de 2014, a importadora Papéis Amália Ltda afirmou que o mercado de filmes de BOPP seria bastante competitivo e que os preços de venda praticados pela importadora estariam sofrendo reduções. A Papéis Amália declarou ainda que ao longo do último ano teria presenciado o encerramento das atividades de muito concorrentes, tendo como consequências o aumento do desemprego e prejuízos à cadeia produtiva.

A importadora afirmou que algumas das empresas citadas no processo de investigação e que não responderam ao questionário teriam encerrado suas atividades e que as embalagens impressas vindas da

Ásia a preços muito baixos já ocupariam em torno de 10% do mercado nacional. Além disso, solicitou que se levasse em consideração os produtos para consumo final que são embalados com o filme de BOPP produzido no país de origem.

Em 1º de julho de 2014, a Vitopel destacou que teria havido um drástico aumento nas importações investigadas, sendo que de P1 a P5 teria sido da ordem de 134,36%. Também chamou a atenção para a queda dos preços médios das importações investigadas e fez menção ao Parecer nº 17/2014, o qual teria concluído acerca da existência de margem de subcotação em todos os períodos investigados.

A peticionária aduziu que os países investigados, em especial os que possuem preferências tarifárias na exportação de filmes de BOPP ao Brasil, estariam se esforçando em atribuir o aumento das importações a estas preferências. De acordo com a Vitopel, não haveria lógica nesta relação uma vez que as importações de todas as origens investigadas teriam sofrido redução de preços de P4 para P5, o que teria se refletido consistentemente na média agregada.

Além disso, dentre os países que não possuem preferências tarifárias, Taipé Chinês teria aumentado suas importações em 820,9 toneladas, enquanto Índia teria reduzido apenas 72 toneladas. Tendo isso em vista, a Vitopel concluiu que as importações investigadas “*não preferenciais*” teriam aumentado 748,9 toneladas de P4 para P5, o que segundo ela contradiria os argumentos trazidos pelas exportadoras de países que possuem preferências tarifárias nas exportações de BOPP.

Ao mesmo tempo, a peticionária chama atenção para o movimento das importações das origens não investigadas e que não possuem preferências tarifárias na exportação para o Brasil de filmes de BOPP. Segundo a Vitopel, não haveria um movimento claro e consistente em relação a todas as origens não investigadas, com preferências tarifárias ou não.

Com relação às importações beneficiadas com preferências tarifárias, a Vitopel observou que nem todas aumentaram. O volume de importação do Equador teria caído 46,6% e o Paraguai e o Uruguai teriam passado a exportar para o Brasil mas em pequenas quantidades. No agregado, o volume importado das importações preferenciais não investigadas de P4 para P5 teria se reduzido em 596 toneladas ou 42,6%.

A peticionária chamou a atenção para o comportamento das importações de filme de BOPP originárias do Equador e defendeu que sua significativa redução afastaria por completo o argumento levantado pelos exportadores. Terminou concluindo que a tarifa preferencial não significaria uma licença para as empresas destes países competirem no mercado brasileiro com preços desleais e que, na verdade, o aumento de tais importações estaria relacionado à prática do dumping.

Em manifestação protocolada em 1º de julho de 2014, a produtora/exportadora Biofilm questionou a análise das importações feita. Segundo a Biofilm, as vendas locais estariam subestimadas enquanto as importações objeto da investigação estariam possivelmente sobrestimadas, impedindo a avaliação objetiva da participação da Vitopel no mercado nacional.

A Biofilm informou que a OPP Film já teria demonstrado que a totalização dos dados de mercado interno não seria possível de ser realizada com base nas informações de vendas internas de outros produtores locais. Dessa forma, para a Biofilm, os dados de produção dos outros produtores nacionais estariam necessariamente subestimados.

Além disso, a empresa apontou que apenas os filmes cujas descrições permitiram concluir que não se tratavam do produto objeto da investigação foram excluídos da análise das importações. Isso, segundo

ela, levaria à inclusão de produtos não investigados no universo das importações investigadas, inflando artificialmente essas importações.

Dessa forma, solicitou que se considerasse o redimensionamento das importações investigadas, uma vez que, tendo sido realizadas verificações **in loco** nos exportadores estrangeiros, seria possível identificar e reavaliar a quantidade efetivamente exportada para o Brasil. A Biofilm entendeu que excluir da análise do mercado apenas os produtos cujas descrições permitem concluir não se tratarem do produto objeto de investigação prejudica o conjunto de produtores/exportadores estrangeiros.

A Biofilm considerou, portanto, que estaria havendo “*duplo efeito inflator*” na evolução das importações, já que teria havido superdimensionamento das importações e subestimação da participação dos outros produtores locais. Isso seria relevante na análise de evolução das importações bem como para estimativa da participação da Vitopel no mercado brasileiro.

A OPP Film afirmou, em sua manifestação protocolada em 1º de julho de 2014, que os dados relativos a produção e vendas de outros produtores no mercado interno seriam inconsistentes e estariam subestimados, o que acabaria por superestimar a participação e o impacto das importações investigadas sobre o consumo nacional. Além disso, segundo a empresa, o aumento das importações de P4 para P5 ocorreria ao mesmo tempo em que se reduziriam as importações de outras origens, o que seria explicado pela existência de preferências tarifárias e pela demanda interna não poder ser suprida pelos produtores nacionais. Com relação aos preços praticados pela OPP Film, esses seriam compatíveis com a evolução do custo da matéria-prima (resinas de polipropileno).

Com relação às importações investigadas, a OPP Film afirmou terem um “*papel secundário no atendimento das necessidades do mercado brasileiro*” e ressaltou a existência de preferências tarifárias, concedidas no âmbito de acordos de complementação econômica, para o Peru e os demais países da região, as quais seriam contrapartida a concessões feitas por esses parceiros comerciais. Dessa forma, segundo a empresa, seria condenável a aplicação de direitos antidumping, cujo propósito seria neutralizar preferências tarifárias negociadas na base de concessões mútuas.

Ainda a esse respeito, a OPP Film mencionou trecho de entrevista concedida pelo CEO da Vitopel, que expressaria preocupação, não devido às supostas práticas de dumping, mas a não incidência de imposto de importação. Nesse sentido, o objetivo da petionária seria restituir a proteção tarifária à indústria brasileira de BOPP, substituindo as tarifas suprimidas por direitos antidumping. A empresa mencionou, por fim, trecho de entrevista concedida pelo presidente da ABIPLAST, na qual, mais uma vez, seria reconhecida a relevância das preferências tarifárias, o que confirmaria a relevância dessas preferências como outro fator que explicaria a evolução e a competitividade das importações.

Em manifestação protocolada em 27 de agosto de 2014, a Embaixada do Chile apresentou suas considerações a respeito das importações brasileiras durante o período investigado. Segundo a Embaixada, as importações originárias do Chile teriam uma participação pequena no total das importações investigadas e teria reduzido pela metade no período de 2003 a 2013, ao mesmo tempo em que as importações brasileiras aumentaram.

A parte destacou ainda que este cenário se desenvolveu mesmo diante dos acordos comerciais entre Brasil e Chile, cujo objetivo seria exatamente o contrário, ou seja, favorecer o intercâmbio comercial. Nesse sentido, um eventual direito antidumping aplicado às importações chilenas de filmes de BOPP acentuariam a posição já deteriorada do produto chileno no mercado brasileiro.

Em sua manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Vitopel afirmou que as importações investigadas teriam tido um crescimento vertiginoso e teriam logrado conquistar parte relevante do mercado brasileiro. Segundo a empresa, esse avanço no mercado brasileiro só teria sido possível em função da redução dos preços das exportações.

Em manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Embaixada da República da Argentina apresentou, em duas versões de idêntico teor em português e em espanhol, suas considerações. O governo da Argentina afirmou que as importações dos produtos de origem argentina teriam se reduzido de P3 a P4 e de P4 a P5, enquanto as importações provenientes das demais origens teriam aumentado. Afirmou que, considerando o lapso de P1 a P5, o aumento das importações de origem argentina teria sido de 6%, enquanto as importações das demais origens teriam aumentado 224%. Dessa forma, afirmou o governo da Argentina que não seria acertada a análise cumulada das importações de todas as origens, porque as importações de origem argentina teriam tido comportamento oposto ao das demais origens.

Afirmou que as importações de origem argentina diminuiriam sua participação no consumo aparente no período investigado e em relação às vendas nacionais.

Afirmou que os preços médios CIF das importações de origem argentina seria superior ao preço médio das demais origens investigadas, com exceção do Chile, e que o preço médio CIF, em que pese ter diminuído de P4 para P5, teria um aumento acumulado de 28% de P1 a P5.

## **5.6 Dos comentários acerca das manifestações**

Inicialmente, deve-ser ressaltar que todas as inconsistências relacionadas aos números índices apresentados no Parecer de determinação preliminar foram devidamente corrigidas já na apresentação dos dados na Nota Técnica nº 65, que consolidou os fatos sob julgamento da autoridade investigadora.

No que diz respeito à alegação apresentada pela OPP Film acerca da metodologia utilizada para apuração das importações de filmes de BOPP das origens investigadas, deve-se ressaltar que, ao se excluir da base de dados de importações apenas aquelas operações cujas descrições permitem identificar se tratarem de produtos diversos daqueles objeto da investigação, age conservadoramente. Dessa forma, todos os importadores dos produtos cujas descrições da mercadoria importada são apresentadas de forma incompleta têm a oportunidade de esclarecer, em resposta ao questionário do importador, se tratar de produto diverso daquele objeto da investigação. Caso contrário, correria-se o risco de deixar de notificar empresas eventualmente interessadas na investigação, mas que não teriam a oportunidade de se manifestar.

No presente caso, nenhum importador de mercadorias consideradas como produto investigado, após ser notificado, informou que importava produto diverso daquele sob análise. Assim, considerou-se que todas as operações de importação sobre as quais pairava alguma dúvida acerca do produto importado eram de fato relacionadas ao produto investigado.

Nesse sentido, não há que se falar, como pretendeu a Biofilm, que as importações investigadas estariam sobrestimadas, uma vez que a metodologia adotada quando do início da investigação se mostrou correta após o envio dos questionários aos importadores identificados. Deve-se ressaltar que, ao contrário do sugerido pela exportadora Biofilm, a apuração do volume de filme de BOPP importado no Brasil durante o período de investigação não pode ter por base as exportações reportadas pelas empresas investigadas. Isso porque o lapso temporal existente entre o momento da exportação e a internalização da mercadoria no Brasil acarreta, normalmente, em significativa divergência entre esses dados.

Além disso, também não procede o argumento de que os dados relativos à produção dos demais produtores nacionais estaria subestimado. Durante a investigação, foram recebidas informações primárias de produção, ou seja, fornecidas pelas próprias empresas produtoras, de todos os fabricantes nacionais, exceto a Tecnoval. Assim, pôde-se constatar, durante a investigação, que os dados relativos à estimativa de produção dos outros produtores nacionais, apresentados pela ABIPLAST, quando da apresentação da petição, eram consistentes. Isso porque a produção dos demais produtores estimada pela ABIPLAT superou em todos os períodos o somatório dos dados de produção fornecidos pelos demais produtores nacionais em resposta às consultas. Considerando que os dados da ABIPLAST consideram a produção de todos os fabricantes nacionais, inclusive da Tecnoval, que não forneceu informações, considerou-se que estas estimativas estariam bastante aproximadas à realidade brasileira dos fabricantes de filmes de BOPP.

É fato que o mesmo não pode ser dito em relação aos dados de venda dos demais produtores nacionais, para fins de composição do mercado brasileiro. Isso porque a Polo Film, segunda maior produtora de filme de BOPP brasileira, não forneceu os seus dados de venda no período de investigação, tendo apresentado, em resposta às consultas realizadas, apenas os seus dados de produção. Por isso, nas análises relacionadas ao mercado brasileiro, utilizou-se, além dos dados fornecidos pela ABIPLAST acerca da venda dos demais produtores nacionais, um mercado brasileiro estimado com base na sugestão apresentada pela OPP Film, que estimou a quantidade vendida pela Polo, conforme metodologia já explicitada.

Assim como alegou a Vitopel, não se considerou que a elevação das preferências tarifárias, neste caso, poderiam ser consideradas como fator causador de dano à indústria doméstica. O MERCOSUL possui Acordos de preferência tarifária, os quais abrangem também os filmes de BOPP, com outros membros da Aladi, estando aí incluídas algumas das origens investigadas. No caso da Argentina, do Chile e do Peru, durante todo o período de análise de dano, tal preferência tarifária permaneceu inalterada (100%). Dessa forma, não se pode atribuir o eventual dano à indústria doméstica ao processo de liberalização dessas importações, visto que, por ser uma variável constante, não poderia ter impactado os preços praticados no Brasil.

No caso da Colômbia, por sua vez, houve gradual redução da alíquota do imposto de importação (II) durante o período investigado, visto a preferência tarifária ter passado de 70% em julho de 2008 (P1), para 80% em janeiro de 2009 (P1), 90% em janeiro de 2010 (P2) e ter atingido 100% em janeiro de 2011 (P3). Portanto, seria previsto que o preço doméstico poderia ser impactado por essa preferência tarifária outorgada a tal origem.

No entanto, observou-se que, mesmo com a gradual diminuição da alíquota efetiva do II aplicada às importações de filmes de BOPP originárias da Colômbia (passou de 4,8% em P1 para 0% em P5), o preço CIF das mesmas, em dólares estadunidenses, aumentou 17,1% de P2 para P3 e 2,7% de P3 para P4, tendo diminuído 2,1% de P4 para P5. Ressalte-se que não houve importações do produto investigado originárias do país em questão em P1. Insta ressaltar também que a diminuição de 2,1% do preço de tais importações no último período (P4 para P5) não pode ser atribuída à preferência tarifária em análise, visto que, a partir de P3, tal preferência já se encontrava no patamar de 100%, não tendo sofrido alteração a partir de então.

Dessa forma, não se pode atribuir à gradual liberalização das importações de filmes de BOPP originárias da Colômbia a queda dos preços das mesmas, observada de P4 a P5, e muito menos eventual dano à indústria doméstica.

Em relação as alegações acerca do comportamento das importações investigadas e não investigadas, a avaliação está explicitada no item correspondente desta Circular.

Em relação à solicitação do governo da Argentina para que não se cumulassem os efeitos das importações investigadas sobre a indústria doméstica, deve-se ressaltar que a análise demonstrou que todos os requisitos explicitados pelo Acordo Antidumping foram devidamente cumpridos, ensejando, portanto, a cumulação das importações de todas as origens investigadas sobre a indústria doméstica.

Por fim, é importante esclarecer que não cabe à autoridade investigadora avaliar o impacto que eventual aplicação de direito antidumping teria sobre a balança comercial ou sobre o relacionamento comercial dos países investigados com o Brasil. A competência está restrita à análise da prática de dumping e do dano eventualmente causado à indústria doméstica.

### **5.7 Da conclusão a respeito das importações**

No período de investigação de dano, as importações de BOPP a preços de dumping, originárias da Argentina, do Chile, da Colômbia, da Índia, do Peru e do Taipé Chinês cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de [confidencial]t em P1 para [confidencial]t em P4 e [confidencial]t em P5 (aumento de [confidencial]t de P1 para P5 - 129,7% - e de [confidencial]t de P4 para P5 - 42,1%);

b) em relação ao mercado brasileiro, visto que a participação das importações investigadas aumentou 7,7 p.p de P1 (11,2%) para P5 (18,9%) e 4,8 p.p. de P4 (14,1%) para P5 (considerando, para o dimensionamento do mercado brasileiro, nesse caso, as estimativas para as vendas dos demais produtores fornecidas pela ABIPLAST). Já quando se consideram as vendas dos demais produtores nacionais calculados com base nas estimativas da OPP Film e nos dados fornecidos pela Videolar e 3M, constatou-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumentou menos do que no cenário anteriormente explicitado, tendo aumentado [confidencial] p.p. de P4 a P5 e [confidencial] p.p. de P1 a P5; e

c) em relação à produção nacional, pois de P4 (14,9% ) para P5 (19,9% ) houve um aumento dessa relação de 5 p.p. e de P1 (8,9%) para P5, houve um aumento de 11 p.p.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações a preços de dumping, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao mercado brasileiro.

Além disso, as importações objeto de dumping foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos que os das demais importações brasileiras.

## **6. DO DANO E DO NEXO CAUSAL**

De acordo com o disposto no art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações objeto de dumping, no seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Já o art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações objeto de dumping, que possam ter causado o dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

O período de investigação de dano compreendeu os mesmos períodos utilizados na análise das importações, conforme explicitado no item 5 desta Circular. Assim, procedeu-se ao exame do impacto das importações analisadas sobre a indústria doméstica, tendo em conta os fatores e indicadores econômicos relacionados no § 3º do art. 30 do Regulamento Brasileiro

Ressalte-se que, para a adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, os valores correntes foram corrigidos com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna – IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas, constante do Anexo II.

De acordo com a metodologia aplicada, os valores em reais correntes de cada período foram divididos pelo índice de preços médio do período, multiplicando-se o resultado pelo índice de preços médio de P5. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados nesta Circular.

Ademais, conforme mencionado anteriormente, ressalta-se que a análise de todos os indicadores de dano que envolvem mercado ou produção nacional (além das comparações realizadas entre a situação da indústria doméstica, das importações investigadas e dos demais produtores nacionais) foi realizada com base nos dados dos demais produtores fornecidos pela ABIPLAST, visto esta ser a entidade representativa do setor no país, que possui legitimidade para fornecê-los.

No entanto, tendo em vista as reiteradas objeções apresentadas pelas partes interessadas com relação a tais informações, as estimativas realizadas pela OPP Film e os dados fornecidos pela ABIPLAST foram avaliadas.

De posse dos dados primários de produção da Polo, Videolar e 3M, comparou-se a soma destes com as informações de produção dos demais produtores por período, conforme fornecida pela ABIPLAST (considerando que esta inclui as informações da Tecnoval, a qual não forneceu seus dados) e chegou à conclusão de que, no tocante à produção dessas empresas, a estimativa da Associação é consistente com a realidade. Dessa forma, as análises realizadas no tocante à produção nacional, ao longo desta Circular, serão realizadas somente com base nos dados da ABIPLAST.

Já no tocante às vendas dos demais produtores, confrontou-se a soma dos dados fornecidos pela Videolar e 3M e aqueles estimados, para a Polo, pela OPP Film (conforme metodologia explicada a seguir, já que a Polo não forneceu esse tipo de informação) com aqueles fornecidos pela ABIPLAST. Em tal confrontação, pôde-se constatar que, ainda que na soma realizada não estejam consideradas as vendas da Tecnoval (que não foram por ela fornecidas ou por outras partes interessadas estimadas), o resultado obtido, em P4 e P5, era superior àquele fornecido pela Associação. Dessa forma, constatou-se que, no que se refere às vendas desses produtores, as estimativas da ABIPLAST, de fato, poderiam estar subestimadas.

É por essa razão que as análises realizadas de mercado brasileiro, participação dos demais produtores no mercado e comportamento de suas vendas, ao longo desta Circular, foram realizadas com base nos dados da ABIPLAST (tendo em vista sua legitimidade para fornecimento de dados, conforme evidenciado anteriormente). Adicionalmente, foram realizados também (para fins de aprofundamento da análise de dano e do impacto dos demais produtores sobre a situação da indústria doméstica) exercícios complementares, com base na soma dos seguintes dados: vendas fornecidas pela Videolar e pela 3M e as estimativas para a Polo realizadas pela OPP Film (desconsiderando, nesse último caso, a empresa Tecnoval, tendo em vista a ausência de informações individualizadas de suas vendas). Com relação a isso, frise-se que as referidas análises levaram em consideração o fato de a Videolar e a 3M terem fornecido seus dados em bases confidenciais.

Esclareça-se, agora, a metodologia utilizada pela OPP Film para estimativa das vendas da Polo. Para tanto, a empresa aplicou a seguinte fórmula: vendas internas = produção total – exportações – estoque final + estoque inicial. Os dados de produção foram obtidos a partir das informações declaradas pela própria Polo. As exportações foram obtidas a partir da diferença das exportações, disponíveis no Sistema Aliceweb, sob o item 3920.20.19, para os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais (nos quais a Vitopel e a Polo estariam presentes) com o volume exportado pela Vitopel no período investigado. O estoque inicial foi obtido a partir do estoque final de junho de 2008 obtido a partir de investigação de dumping anteriormente realizada. Por fim, o estoque final foi estimado com base na aplicação de uma média da proporção estoque/produção registrada pela Vitopel durante o período de investigação de dano sobre a produção declarada da Polo.

Ainda que tal estimativa apresente falhas em sua composição, conforme alegado pela Vitopel, de que estes não se basearam nos dados efetivos da Polo de proporção estoque/produção, para estimativa de suas vendas, além de não terem considerado possíveis devoluções e diferenciação entre produtos de primeira e segunda linhas, considerou-se razoável a metodologia acima exposta e concluiu que tais estimativas não podem ser desconsideradas. Dessa forma, serão utilizados na análise, conforme citado anteriormente, de forma complementar aos dados fornecidos pela ABIPLAST.

Além disso, também se levou em consideração, para fins de avaliação da situação financeira dos demais produtores nacionais, as demonstrações financeiras publicadas pela Polo, referentes aos anos-calandários de 2010, 2011, 2012 e 2013.

## 6.1 Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de filmes de polipropileno biaxialmente orientado – filmes de BOPP, sem impressão gráfica, da Vitopel do Brasil Ltda., que foi responsável, em P5, por 54% da produção nacional do produto similar produzido no Brasil. Dessa forma, os indicadores considerados nesta Circular refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção, tendo sido verificados e retificados por ocasião da verificação **in loco** realizada na Vitopel do Brasil.

### 6.1.1 Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de BOPP de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

**Vendas da Indústria Doméstica (em número índice de t)**

	Vendas Totais (t)	Vendas no Mercado Interno (t)	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (t)	Participação no Total (%)
P1	100	100	100	100	100
P2	103,5	106,1	102,5	93,7	90,5
P3	103,9	112,1	108,0	71,4	68,7
P4	103,3	116,9	113,1	49,3	47,8
P5	107,0	116,3	108,6	69,3	64,7

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou aumentos de 6,1%, 5,7% e 4,2% de P1 para P2, de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente, tendo se mantido estável (queda de 0,5%) de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de investigação de dano, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 16,3%.

Recorda-se que as importações investigadas também apresentaram comportamento ascendente durante o período investigado. De P1 para P2, quando estas aumentaram 36,7% em volume, as vendas da indústria doméstica no mercado interno apresentaram seu maior crescimento entre períodos (6,1%). As vendas dos demais produtores nacionais também aumentaram de P1 para P2 ([confidencial]%, considerando as estimativas da OPP Film), além das importações das demais origens (aumento de 72,6%). O crescimento evidenciado por todos os participantes do mercado brasileiro pode ser explicado por sua recuperação frente à crise mundial de 2008.

Já quando as importações passaram a crescer em velocidade menor (P2 para P3 – 10,9% e P3 para P4 – 6,6%), o crescimento das vendas da indústria doméstica também ocorreu em menor escala (5,7% e 4,2%, respectivamente). Além disso, quando houve o maior crescimento no volume das importações investigadas (41,6% - de P4 para P5, ou [confidencial]t), as vendas da indústria doméstica no mercado interno permaneceram praticamente inalteradas, com pequena redução de 0,5%. Também as vendas dos demais produtores nacionais, nesse último período, apresentaram a segundo maior elevação da série ([confidencial]%, ou [confidencial] t – considerando as estimativas da OPP Film). Além disso, o aumento das vendas dos demais produtores, ainda que menor do que o das importações investigadas em termos relativos, foi mais significativo em termos absolutos. Em P5 justamente tais empresas atingiram seu pico de vendas, o que contribuiu para o comportamento das vendas da Vitopel no mesmo período

Ademais, ao se analisar a totalidade do período investigado (P1 a P5), tanto as importações investigadas, quanto a indústria doméstica e os demais produtores nacionais apresentaram grande crescimento de suas vendas no Brasil. Entretanto, em números absolutos, o crescimento das importações provenientes das origens investigadas alcançou [confidencial] t, enquanto o crescimento dos demais produtores nacionais atingiu [confidencial] t. Além disso, ressalta-se que as vendas desses outros produtores quase corresponderam a duas vezes o volume das importações investigadas em todos os períodos considerados.

Relacionado a isso, pode-se citar a questão das preferências tarifárias concedidas pelo Brasil às importações de filmes de BOPP originárias da Argentina, Chile, Colômbia e Peru. No caso da Colômbia, tal como evidenciado no parecer de determinação preliminar, houve gradual redução da alíquota do Imposto de Importação (II) durante o período investigado. No entanto, não se pôde constatar correlação entre tal redução e o comportamento dos preços de tais importações. No caso dos demais países, durante todo o período de análise de dano, tal preferência tarifária permaneceu inalterada, não podendo ser considerada como variável de impacto. Ademais, não se pode tampouco considerar o aumento da alíquota do II de 16% em P4 para 25% em P5, pelo fato de este ter sido acompanhado dentre as origens investigadas, de queda das importações originárias de origem preferencial (Argentina), enquanto aquelas não preferenciais (Índia e Taipé) aumentaram consideravelmente. Além disso, esse aumento (das importações preferenciais) deveria deslocar as importações não preferenciais (tanto aquelas provenientes das origens investigadas, quanto aquelas originárias dos demais países, não investigados), em decorrência da elevação da alíquota do II. No entanto, a queda das importações das demais origens se mostrou bem inferior ao aumento das importações das origens investigadas, principalmente quando se leva em conta o aumento das importações originárias da Colômbia e do Peru.

Cita-se também a evolução das importações provenientes das origens não investigadas, as quais foram sempre inferiores às importações investigadas e às vendas dos demais produtores.

As vendas destinadas ao mercado externo, por sua vez, diminuíram em quase todos os períodos analisados, com exceção de P4 para P5, quando aumentaram 40,6%. De P1 para P2, de P2 para P3 e de P3 para P4, elas sofreram queda de 6,3%, 23,8% e 31,0%, respectivamente. Ao se considerar o período de P1 a P5, as vendas destinadas ao mercado externo da indústria doméstica apresentaram queda de 30,7%.

Ao desempenho exportador não pode ser atribuído o comportamento das vendas da indústria doméstica no mercado interno de P4 para P5, visto que aumento das exportações da indústria doméstica evidenciado em tal período contribuiu para diminuir o aumento dos estoques (tendo em vista o aumento, mais que proporcional, da produção no mesmo período, em relação ao aumento das exportações) da Vitopel e para a diluição de seus custos fixos.

Em relação às vendas totais da indústria doméstica, houve aumentos de 3,5% de P1 para P2 e de 0,3% de P2 para P3. No período seguinte, houve queda de 0,5% nas vendas totais (influenciada pela diminuição das exportações da Vitopel), seguida de aumento de 3,6%, de P4 para P5. Durante todo o período de investigação, as vendas totais da indústria doméstica aumentaram 7%.

### 6.1.2 Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica de BOPP de fabricação própria destinadas ao mercado brasileiro. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções. Os dados apresentados na tabela a seguir consideram as estimativas de mercado apresentadas pela ABIPLAST e, portanto, incluem a empresa Tecnoval nos dados de venda dos demais produtores nacionais. São apresentadas, da mesma forma, as vendas dos demais produtores nacionais, conforme estimativas da Associação, e sua respectiva participação no mercado brasileiro assim dimensionado.

#### Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro (em número-índice)

Período	Mercado Brasileiro (t)	Vendas no Mercado Interno Indústria doméstica (t)	Participação - ID (%)	Vendas no Mercado Interno – Outros produtores (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	126,3	106,1	84,0	145,3	114,8
P3	132,6	112,1	84,6	147,0	110,7
P4	128,6	116,9	90,9	130,7	101,4
P5	136,2	116,3	85,3	134,1	98,3

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de BOPP diminuiu 8,3 p.p. de P1 para P2. De P2 para P3 e de P3 para P4, houve aumentos de 0,3 p.p. e de 3,3 p.p., respectivamente. No período seguinte, apresentou nova queda, de 2,9 p.p. Tomando todo o período investigado (P1 para P5), observou-se queda de 7,6 p.p. nessa participação.

Dessa forma, ficou constatado que, apesar do crescimento do mercado brasileiro de filmes de BOPP de P1 para P5 de 36,3%, houve aumento menos que proporcional nas vendas da indústria doméstica no mesmo período (16,3%), o que resultou em perda de participação no mercado interno por parte da Vitopel do Brasil.

Abaixo apresenta-se a participação das vendas internas da indústria doméstica, das importações investigadas e dos demais produtores nacionais no Mercado Brasileiro, de acordo com as estimativas

apresentadas para a Polo pela OPP Film no tocante às vendas dos demais produtores nacionais (desconsiderada a empresa Tecnoval).

#### Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro (em número-índice)

Período	Mercado Brasileiro (t)	Participação – indústria doméstica (%)	Participação – Importações investigadas (%)	Participação – Demais produtores (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	124,6	85,0	109,6	112,7
P3	133,2	84,1	114,0	112,7
P4	131,2	89,0	123,7	106,9
P5	146,8	79,2	156,1	117,4

Levando em consideração os dados de mercado brasileiro acima apresentados, observa-se que a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de BOPP diminuiu [confidencial] p.p. de P1 para P2 e [confidencial] p.p. de P2 para P3. De P3 para P4, houve aumento de [confidencial] p.p. No período seguinte, apresentou nova queda, de [confidencial] p.p. Tomando todo o período investigado (P1 para P5), observou-se queda de [confidencial] p.p. nessa participação.

A diminuição de participação no mercado brasileiro (de P1 a P5 e de P4 a P5) é mais acentuada quando se consideram as estimativas apresentadas pela OPP Film. De acordo com o quadro evidenciado por tais dados, observa-se crescimento de participação no mercado tanto das importações investigadas (de [confidencial] p.p. – de P1 a P5), quanto dos outros produtores nacionais ([confidencial] p.p.). No entanto, levando em consideração que tais produtores participam no mercado, em termos absolutos, mais ativamente do que as importações investigadas, e considerando que tais empresas se aproximaram, a cada período, do volume vendido pela indústria doméstica (à exceção de P3 para P4, quando estas diminuíram seu volume vendido em [confidencial]%), não se pode ignorar que o crescimento destes impactou e foi relevante para a queda de participação da Vitopel. A tabela a seguir demonstra tal aproximação:

#### Vendas e Participação da Indústria Doméstica e Demais Produtores Nacionais (em número-índice)

Período	Vendas no mercado interno – Vitopel (t)	Vendas no mercado interno – Demais produtores (t)	Diferença (t)	Participação no mercado brasileiro – Vitopel (%)	Participação no mercado brasileiro – Demais produtores (%)	Diferença (p.p.)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	106,1	140,8	68,1	85,0	112,7	54,8
P3	112,1	150,3	70,5	84,1	112,7	52,8
P4	116,9	140,4	91,2	89,0	106,9	69,4
P5	116,3	172,6	54,7	79,2	117,4	37,3

Associada ao aumento expressivo da participação dos demais produtores está também o fato de estes, aparentemente, estarem obtendo resultados positivos com suas vendas. Para ilustrar tal situação, apresenta-se, a seguir, tabela que demonstra a situação financeira da Polo (a qual corresponde a cerca de [confidencial]% das vendas de todos os demais produtores nacionais). Esclareça-se que os dados a seguir apresentados foram retirados das Demonstrações de Resultados do Exercício publicadas pela empresa em jornal de grande circulação, referentes aos anos-calendário de 2010, 2011, 2012 e 2013, os quais, portanto, não coincidem exatamente com os períodos investigados. Além disso, ressalta-se que a empresa apenas produz filmes de BOPP, sendo os resultados abaixo apresentados referentes apenas ao produto em questão.

**Resultados financeiros – Polo (em mil R\$ / %)**

Rubrica/Ano	2010	2011	2012	2013
Receita líquida	260.003	266.876	298.268	303.030
Resultado operacional excluído o resultado financeiro	11.501	16.443	19.948	23.081
Margem operacional excluído o resultado financeiro (%)	4%	6%	7%	8%

Observa-se, de acordo com os dados apresentados na tabela anterior, que a Polo obteve aumento de sua receita líquida (decorrente do aumento geral de suas vendas) e que apresentou melhoras sucessivas de sua margem operacional excluído o resultado financeiro. Isso demonstra que, no geral, a Polo (a segunda maior produtora nacional de filme de BOPP) está tendo desempenho positivo, mesmo com o aumento de volume e de participação das importações investigadas.

Não se pode atribuir a queda de participação da indústria doméstica no mercado brasileiro às importações provenientes das demais origens, tendo em vista que estas, em volumes decrescentes a partir de P4, diminuíram sua participação, nesse mesmo período, de [confidencial]%, para [confidencial]% em P5 (levando em consideração as estimativas da OPP Film).

Ainda relacionado a isso, não se pode atribuir a queda de participação da indústria doméstica à oscilação do mercado, uma vez que não foi constatada contração na demanda. Além disso, não foram identificadas, durante o período de investigação, (i) mudanças no padrão de consumo dos filmes de BOPP no mercado brasileiro, (ii) a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional e (iii) práticas restritivas ao comércio de filmes de BOPP pelos produtores domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

Tal queda também não pode ser atribuída ao desempenho exportador da Vitopel, tendo em vista que em P1, quando as vendas destinadas ao mercado externo estavam em patamar superior àquele de P5 (e representavam maior proporção das vendas totais da empresa), a participação da empresa era menor do que no último período.

Assim, constatou-se que durante o período de investigação, a Vitopel enfrentou queda de sua participação no mercado brasileiro, em que pese ter elevado suas vendas em 16,3% neste período. Essa queda foi influenciada pelo aumento das vendas dos demais produtores nacionais, bem como pela elevação das importações investigadas ocorridas no período.

### **6.1.3 Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada**

Inicialmente, destaca-se que para o cálculo da capacidade instalada, consideraram-se as variáveis **downtime** (tempo em que a máquina permanece desligada, para manutenção ou parada mercadológica), **setup** (tempo em que a máquina permanece fora de operação para alterações no **mix** de produção e iniciar nova operação) e **output** (diferenças no **mix** de produção, que fazem com que se altere a capacidade da máquina de acordo com o tipo de produto fabricado).

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade efetiva:

**Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (em número índice)**

Período	Capacidade Instalada Efetiva (t)	Produção (t)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	92,6	108,8	117,5
P3	90,9	107,0	117,8
P4	90,5	108,7	120,0
P5	90,1	112,0	124,2

O volume de produção de filmes de BOPP da indústria doméstica aumentou 8,8% de P1 para P2 e diminuiu 1,7% de P2 para P3. De P3 para P4 e de P4 para P5, houve aumentos de 1,5% e 3%, respectivamente. Ao se considerar os extremos da série, o volume de produção da indústria doméstica aumentou 12%.

A capacidade instalada efetiva diminuiu em todos os períodos: 7,4% de P1 para P2, 1,9% de P2 para P3, 0,4% de P3 para P4 e 0,4% de P4 para P5. De P1 para P5, a capacidade instalada efetiva diminuiu 9,9%.

O grau de ocupação da capacidade instalada apresentou a seguinte evolução: aumentos de 13,1 p.p., de 0,2 p.p., de 1,7 p.p. e de 3,1 p.p. de P1 para P2, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Quando considerados os extremos da série, verificou-se aumento de 18,1 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

O aumento da produção, acompanhado de elevação do grau de ocupação, não podem ser considerados como indicadores de dano à indústria doméstica, tendo em vista sua evolução positiva durante o período investigado. Essa conclusão se aplica mesmo quando se comparam os períodos P2 e P5 (excluindo P1, tendo em vista os alegados efeitos da crise financeira internacional sobre o desempenho da indústria doméstica, conforme trazido à atenção pela peticionária).

### 6.1.4 Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado, considerando estoque inicial, em P1, de [confidencial] t.

**Estoque Final (t)**

Período	Produção (A)	Importação (B)	Vendas Internas (C)	Revendas Mercado Interno (D)	Vendas Externas (E)	Devoluções (F)	Outras entradas e saídas (H)	Estoque Final (A+B-C-D-E+F)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	108,8	170,8	105,6	98,3	93,4	64,2	213,2	130,4
P3	107,0	135,1	111,5	96,0	72,6	78,9	-1696,2	74,4
P4	108,7	174,8	116,0	120,1	49,1	37,0	480,9	111,1
P5	112,0	375,8	115,4	144,7	69,1	38,8	34,4	148,4

Inicialmente, cumpre esclarecer que a produção, conforme informado pela Vitopel, é realizada tanto a pedido como para estoque.

O volume de vendas internas apresentado na tabela acima se refere ao volume bruto vendido no mercado interno, conforme apresentado pela peticionária em seu apêndice V – Vendas totais, sem

dedução das devoluções ocorridas em tais vendas. Ressalta-se, ainda, que as devoluções acima apresentadas referem-se às devoluções ocorridas tanto nas vendas no mercado interno, quanto nas exportações da Vitopel, em cada período.

O volume do estoque final de filmes de BOPP da indústria doméstica aumentou 30,4% de P1 para P2, 49,4% de P3 para P4 e 33,5% de P4 para P5, tendo diminuído 43% de P2 para P3. Considerando-se todo o período de investigação de dano, o volume do estoque final da indústria doméstica cresceu 48,4%.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a relação entre o estoque acumulado e a produção da indústria doméstica em cada período investigado.

**Relação Estoque Final/Produção (em número índice)**

Período	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	130,4	108,8	118,9
P3	74,4	107,0	69,8
P4	111,1	108,7	101,9
P5	148,4	112,0	132,1

A relação estoque final/produção cresceu 1 p.p no primeiro período (de P1 para P2), tendo diminuído, no período seguinte (P2 para P3), 2,6 p.p. Esta relação voltou a crescer nos demais períodos: 1,7 p.p. de P3 para P4 e 1,6 p.p. de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, a relação estoque final/produção aumentou 1,7 p.p.

O aumento dos estoques (e da relação estoque/produção) da Vitopel não pode ser atribuído à evolução de suas vendas no mercado interno, tendo em vista que estas aumentaram ao longo do período investigado.

Tal aumento de estoques se deveu à não realização da expectativa da empresa de continuar aumentando suas vendas no mercado interno (tal como vinha acontecendo de P1 a P4), para tentar recuperar sua participação no mercado brasileiro, tendo em vista que a Vitopel manteve crescente sua produção. Frisa-se que de P4 para P5 foi o período com o segundo maior aumento da produção (3%), atrás apenas do aumento de 8,8% de P1 para P2 (influenciado pela recuperação do mercado após a crise financeira). A frustração da expectativa de vender essa produção crescente parece estar relacionada também à recuperação das vendas dos demais produtores nacionais (de P4 para P5), após queda no período anterior (de 6,6%).

Além do mais, observou-se aumento dos estoques de P4 para P5 de [confidencial] t, enquanto as vendas no mercado interno diminuíram [confidencial] t e as exportações aumentaram [confidencial]t, o que aparentemente demonstra falta de correlação direta entre o comportamento dos estoques e das vendas da Vitopel, podendo ter sido influenciado por outros fatores.

Em relação a isso, deve-se mencionar que a redução das vendas externas da Vitopel, de P1 a P5, influenciou o aumento dos estoques no mesmo período. Observa-se que se a indústria doméstica houvesse mantido seu desempenho exportador constante e vendido ao mercado externo, em P5, a mesma quantidade que vendeu em P1 ([confidencial] t), não teria ocorrido, ao longo do período investigado, aumento dos estoques da empresa, pelo contrário, estes teriam diminuído.

Ainda, não há que se considerar o consumo cativo como variável de impacto sobre a situação da indústria doméstica, visto que a Vitopel não consome filmes de BOPP cativamente.

Com relação às importações e revendas realizadas pela Vitopel, deve-se ressaltar que, a empresa aumentou suas revendas tanto de P1 a P5, quanto de P4 para P5, sendo que estas representaram apenas entre 0,7% e 1% das suas vendas no mercado interno. Dessa forma, aliado ao fato de as importações que a empresa realizou não terem concorrido com os produtos por ela vendidos (visto que se trata de modelo não fabricado pela Vitopel), tais indicadores não podem ser considerados como variáveis de dano.

Ainda assim, a diminuição da proporção de revendas de filmes de BOPP importados pela Vitopel (que era de 94,7% em P4 e passou a ser de 53,1% em P5, devido ao aumento mais que proporcional de suas importações em relação a suas revendas) parece ser fator que teve influência sobre o aumento dos estoques no último período investigado.

### 6.1.5 Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações constantes da petição de início desta investigação e alteradas em decorrência da verificação **in loco**, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de filmes de BOPP pela indústria doméstica.

Ressalte-se que o número de empregados e a massa salarial a ele referente, abaixo explicitados, referem-se somente aos empregados contratados pela Vitopel, não incluindo os dados daqueles terceirizados.

Ainda, segundo informações apresentadas na petição, o regime de trabalho adotado pela indústria doméstica é de três turnos (quatro turmas em Votorantim-SP e cinco turmas em Mauá-SP).

#### Número de Empregados (em número índice)

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	98,7	100,4	100,0	97,2
Administração	100,0	108,9	98,2	85,7	85,7
Vendas	100,0	97,2	105,6	105,6	58,3
Total	100,0	99,6	100,5	98,9	93,6

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção sofreu queda em praticamente todos os períodos, com exceção de P2 para P3, quando aumentou 1,7%. De P1 para P2, de P3 para P4 e de P4 para P5, declinou 1,3%, 0,4% e 2,8%, respectivamente. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à produção diminuiu 2,8%.

Em relação aos empregados envolvidos no setor administrativo do produto similar produzido pela indústria doméstica, houve queda de P2 para P3 e de P3 para P4 (9,8% e 12,7%, respectivamente). De P1 para P2, aumentou 8,9%, permanecendo constante de P4 para P5. De P1 a P5, o número de empregados da área administrativa diminuiu 14,3%.

Já o número de empregos ligados às vendas apresentou o seguinte comportamento: diminuiu 2,8% de P1 para P2, aumentou 8,6% de P2 para P3, manteve-se constante de P3 para P4 e diminuiu 44,7% de P4 para P5. De P1 para P5, o número de empregados da área de vendas diminuiu 41,7%.

### Produtividade por Empregado (em número índice)

Período	Produção (t)	Empregados ligados à produção	Produção por empregado envolvido na produção (t)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	108,8	98,7	110,3
P3	107,0	100,4	106,6
P4	108,7	100,0	108,7
P5	112,0	97,2	115,2

A produtividade por empregado ligado à produção aumentou em quase todos os períodos investigados: 10,3% de P1 para P2, 2% de P3 para P4 e 6% de P4 para P5. De P2 para P3, essa produtividade diminuiu 3,4%. Assim, considerando-se todo o período de investigação de dano, a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 15,2%.

O ganho de produtividade da empresa é justificado pelo aumento da produção, de P1 para P5, de 12%, que foi acompanhada por redução de 2,8% no número de empregados da produção.

### Massa Salarial (mil reais corrigidos, em número índice)

Massa Salarial	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	104,4	102,4	106,6	97,8
Administração	100,0	104,0	91,6	97,0	59,6
Vendas	100,0	95,3	95,5	111,9	99,9
Total	100,0	103,5	99,9	105,4	91,2

A massa salarial dos empregados da linha de produção oscilou durante os períodos. De P1 para P2, aumentou 4,4%. De P2 para P3, apresentou decréscimo de 1,9%. De P3 para P4, aumentou 4,1% e voltou a diminuir o equivalente a 8,3%, de P4 para P5. Considerando todo o período investigado, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à linha de produção diminuiu 2,2%.

A massa salarial dos empregados ligados à administração apresentou o seguinte comportamento: aumentou 4,0% de P1 para P2, diminuindo 12% de P2 para P3. De P3 para P4, houve um aumento de 5,9%, seguida de uma queda de 38,6% de P4 para P5. Considerando todo o período investigado, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à administração diminuiu 40,4%.

Já a massa salarial dos empregados de vendas diminuiu 4,7% de P1 para P2, apresentando aumentos de 0,2% de P2 para P3 e de 17,1% de P3 para P4. De P4 para P5, apresentou uma queda de 10,7%. Considerando todo o período investigado, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados a vendas diminuiu 0,1%.

Devido à tendência explicitada nos parágrafos anteriores, observou-se, também, queda, tanto de P4 para P5 (13,5%), quanto de P1 para P5 (8,8%), da massa salarial total.

No caso da Vitopel, constatou-se que a redução no número de empregados foi consequência de ganho de produtividade, a qual foi aliada não somente com o aumento da produção (12% de P1 a P5), mas também com os esforços da petionária em reduzir seus custos. Dessa forma, a produtividade não pode ser considerada variável de impacto negativo sobre a situação da indústria doméstica (tendo em vista que aumentou ao longo do período investigado – 15,2% de P1 a P5), mas sim fator explicativo da redução do número de empregados ligados à produção.

Além disso, não se pode dizer que o comportamento do número de empregados esteja relacionado à crise mundial apontada pela Vitopel como fator de atenção na análise de sua situação. Isso porque o número de empregados em P1 é maior do que em P2 (período no qual a peticionária teria se recuperado dos efeitos da mencionada crise).

## 6.1.6 Do demonstrativo de resultado

### 6.1.6.1 Da receita líquida

Apresenta-se abaixo a receita obtida pela indústria doméstica nas vendas de BOPP de fabricação própria nos mercados interno e externos, líquidas de tributos, de devoluções e de fretes sobre vendas, conforme apresentado na petição e alterado em decorrência da verificação **in loco**.

#### Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (em número índice de R\$ corrigidos)

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	% no total	Valor	% no total
P1	100	100,0	100	100	100
P2	103,5	105,2	102,5	93,7	90,5
P3	103,9	100,8	108,0	71,4	68,7
P4	103,3	98,2	113,1	49,3	47,8
P5	107,0	101,8	108,6	69,3	64,7

A receita líquida referente às vendas no mercado interno aumentou 5,2% de P1 para P2 e 3,6% de P4 para P5. De P2 para P3, e de P3 para P4, diminuiu 4,2% e 2,5%, respectivamente. Ao se considerar todo o período investigado, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno aumentou 1,8%.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo decresceu nos três primeiros períodos: 18,9% de P1 para P2, 30,8% de P2 para P3 e 28,7% de P3 para P4. De P4 para P5, apresentou recuperação de 34,7%. Ao se considerar o período de P1 para P5, a receita líquida obtida com as vendas no mercado externo decresceu 46,1%.

A receita líquida total cresceu 1,3% de P1 para P2, decresceu nos dois próximos períodos: 7,6% de P2 para P3 e 5% de P3 para P4, tendo apresentado recuperação de 5,9% no último período, de P4 para P5. Ao se considerar os extremos do período investigado, a receita líquida total obtida com as vendas acumulou contração de 5,9%.

É importante ressaltar que o aumento evidenciado pela receita líquida de vendas no mercado interno de P1 para P5 (de 1,8%) não acompanhou o crescimento evidenciado no volume comercializado no mercado brasileiro pela indústria doméstica (de 16,3%) no mesmo período, o que evidencia queda dos preços praticados pela indústria doméstica (queda de 12,5% de P1 para P5), como será explicitado no item a seguir. Ao contrário, quando considerado o período P4-P5, observou-se que, ainda que a indústria doméstica tenha diminuído suas vendas em 0,5%, a receita líquida auferida em tais vendas aumentou 3,6%, como consequência do aumento de preços, de 4%.

O aumento da receita líquida de vendas no mercado interno não pode ser considerado como indicador de dano à indústria doméstica, tendo em vista sua evolução positiva durante o período investigado.

### 6.1.6.2 Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, nos mercados interno e externo, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas apresentadas nos itens 6.2.5.1 e 6.1.1 desta Circular. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria.

#### Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (em número índice de R\$ corrigidos/t)

	Preço (mercado interno)	Preço (mercado externo)
P1	100,0	100,0
P2	99,2	86,6
P3	89,8	78,6
P4	84,0	81,2
P5	87,5	77,8

Observou-se que, de P1 até P4, o preço médio do filme de BOPP de fabricação própria vendido no mercado interno apresentou quedas de 0,8% de P1 para P2, de 9,4% de P2 para P3 e de 6,5% de P3 para P4. No período seguinte (de P4 para P5), houve aumento dos preços do produto similar de fabricação própria vendido no mercado interno (4,2%). Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno caiu 12,5%.

Já o preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou queda de 13,4% de P1 para P2, de 9,2% de P2 para P3 e de 4,2% de P4 para P5, tendo apresentado aumento de 3,4% de P3 para P4. Tomando-se os extremos da série, observou-se queda de 22,2% de P1 para P5 dos preços médios de filmes de BOPP vendidos no mercado externo.

A diminuição de preços das vendas no mercado interno (de P1 a P5 – 12,5%) ocorreu conjuntamente com a redução, mais do que proporcional, dos custos da Vitopel (15,1%). Além disso, houve aumento dos preços de P4 a P5. Ainda, deve-se ressaltar que os preços praticados pela indústria doméstica em P1 (período no qual o mercado teria sido afetado pela crise mundial) foram maiores do que aqueles de P2 (período de recuperação frente à referida crise) e, sua diminuição de P2 a P5 parece explicar a diminuição da receita líquida no referido período, ainda que a quantidade vendida tenha crescido.

Compara-se, agora, a evolução dos preços da indústria doméstica em suas vendas no mercado interno com aqueles apresentados pelas importações: de P1 a P2 tanto a indústria doméstica quanto as importações investigadas diminuíram seus preços em, respectivamente, 0,8% e 7,8%. Já de P2 a P3 e de P4 para P4, enquanto a Vitopel reduziu seus preços em 9,4% e 6,5%, respectivamente, as importações aumentaram os seus em 17,1% e 6,9%, respectivamente. Da mesma forma, observa-se comportamento anacrônico quando se leva em consideração o último período (P4-P5) e todo o período investigado. Enquanto os preços da indústria doméstica, no último período, aumentaram 4,2%, aquele das importações diminuiu 8,4%. De P1 a P5, os preços da Vitopel diminuíram 12,5%, enquanto os das importações aumentaram 5,7%.

### 6.1.6.3 Dos resultados e margens

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de filmes de BOPP de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela petionária e alterado em decorrência da verificação **in loco**.

**Demonstração de Resultados (mil reais corrigidos)**

	P1	P2	P3	P4	P5
1 Faturamento Bruto	100,0	103,2	98,7	96,3	101,4
1.1 IPI	100,0	102,4	97,1	94,9	98,5
2 Receita Operacional Bruta	100,0	103,3	98,9	96,5	101,8
3 Deduções da Receita Bruta	100,0	98,5	94,3	92,1	101,8
3.1 Tributos s/ vendas	100,0	101,0	94,0	93,7	102,8
3.1.1 ICMS	100,0	100,7	92,1	92,8	98,4
3.1.2 PIS	100,0	101,6	97,4	95,2	100,3
3.1.3 COFINS	100,0	101,6	97,3	95,2	100,3
3.1.4 Contrib INSS - Receita	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
3.2 Deduções e abatimentos	100,0	56,0	21,3	17,6	18,0
3.3 Devoluções	100,0	106,2	92,1	48,5	71,2
3.4 Fretes s/ vendas	100,0	53,7	137,3	125,6	142,0
<b>4 Receita Operacional Líquida</b>	100,0	105,2	100,8	98,2	101,8
5 CPV	100,0	96,7	97,6	98,3	101,5
<b>6 Resultado Bruto</b>	100,0	305,2	175,7	94,7	107,2
7 Desp/Rec Operacionais	100,0	47,4	43,6	86,7	58,0
7.1 Desp Gerais e Adm	100,0	122,7	149,3	196,7	167,6
7.2 Despesas com Vendas(exceto frete s/ vendas)	100,0	88,5	79,6	77,3	98,0
7.3 Despesas Financeiras	100,0	85,9	80,1	66,9	35,8
7.4 Receitas Financeiras	100,0	27,9	19,0	57,7	37,9
7.4.1 Variação Cambial	-100,0	41,3	47,7	-90,5	-34,5
7.5 Outras desp./rec. operacionais	-100,0	-41,1	16,4	451,8	-169,0
<b>8 Resultado Operacional</b>	100,0	14,1	26,5	85,7	51,6
<b>9 Result Operac s/ Resultado Financeiro</b>	-100,0	59,9	-44,7	-124,5	-133,5
<b>10. Result. Operac S/ Resultado Financeiro e Outras Despesas</b>	100,0	103,2	98,7	96,3	101,4

**Margens de Lucro (%)**

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	287,8	173,2	95,1	104,9
Margem Operacional	100,0	13,3	26,3	87,3	50,8
Margem Operacional s/Desp. Financeiras	-100,0	57,7	-44,2	-136,5	-128,8
Margem Operacional s/Desp Financeiras e Outras Despesas	100,0	287,8	173,2	95,1	104,9

O resultado bruto com a venda de filmes de BOPP no mercado interno apresentou crescimento de P1 para P2 (205,2%) e de P4 para P5 (13,2%), apresentando redução nos demais períodos. Em P3 e em P4 as reduções foram de 42,4% e 46,1%, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. Ao se observar os extremos da série, o resultado bruto verificado em P5 foi 7,2% maior do que o resultado bruto verificado em P1.

Observou-se que a margem bruta da indústria doméstica também seguiu tal evolução: apresentou crescimento de P1 para P2 ([confidencial] p.p.) e de P4 para P5 ([confidencial] p.p.). De P2 para P3 e de P3 para P4, apresentou recuos consecutivos de [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p.. Considerando-se os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 manteve-se praticamente constante, com um aumento de [confidencial] p.p. em relação a P1.

A indústria doméstica operou com prejuízo operacional em todos os períodos da investigação de dano. De P1 para P2, observa-se melhora de 85,9%, enquanto que de P2 para P3 e de P3 para P4, houve piora de 88,6% e 223,4%, respectivamente. De P4 para P5, a indústria doméstica conseguiu se recuperar em 39,8%, embora operando ainda com prejuízo.

De maneira semelhante, a margem operacional [confidencial], mas melhorou [confidencial] p.p. de P1 para P2. De P2 para P3 e de P3 para P4, piorou [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p., respectivamente. No último período, melhorou [confidencial] p.p., [confidencial]. Assim, considerando-se todo o período de investigação, a margem operacional obtida em P5 aumentou [confidencial] p.p. em relação a P1.

Considerando o resultado operacional sem as receitas e despesas financeiras, observou-se que a indústria doméstica obteve lucro apenas em P2. De P1 para P2, seu resultado melhorou em 159,9%, porém, nos demais períodos, seu resultado piorou em 174,7%, 178,5% e 7,2%, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Considerando todo o período investigado, constatou-se que o prejuízo operacional sem as despesas e receitas financeiras, em P5, foi 33,5% pior do que o prejuízo em P1.

A margem operacional sem as despesas e receitas financeiras apresentou crescimento de [confidencial] p.p de P1 para P2, apresentando quedas de [confidencial] p.p de P2 para P3, de [confidencial] p.p. de P3 para P4 e de [confidencial] p.p. de P4 para P5. Quando se considera os extremos da série, observou-se queda de [confidencial] p.p. da margem operacional sem as despesas financeiras de P1 para P5.

Tomando-se em conta o resultado operacional sem as receitas e despesas financeiras e outras despesas, constatou-se, da mesma forma que no caso do resultado operacional sem o resultado financeiro, que a indústria doméstica obteve lucro apenas em P2. De P1 para P2, tal rubrica apresentou melhora de 161,8%, tendo piorado 174,3% no período seguinte (P2 para P3), voltado a piorar de P3 para P4 (195,5%), mas melhorado 2,1% de P4 para P5 (ao contrário do resultado anteriormente analisado).

Considerando todo o período de investigação de dano, observou-se um prejuízo operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas, em P5, 32,8% pior do que aquele observado em P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas cresceu [confidencial] p.p. de P1 para P2, caiu [confidencial] p.p. de P2 para P3 e [confidencial] p.p. de P3 para P4, tendo, no entanto, se recuperado [confidencial] p.p. no último período da série (P4 para P5). Considerando todo o período investigado (P1 a P5), observou-se queda de [confidencial] p.p. da referida margem.

Insta ressaltar que, devido à relevância do resultado financeiro obtido pela indústria doméstica, influenciado principalmente pela variação cambial, que é significativa em montante e volatilidade e visto o fato de as “outras despesas operacionais” não estarem diretamente relacionadas à atividade operacional da empresa, a análise de dano realizada nesta Circular, no que diz respeito à lucratividade da indústria doméstica, será realizada com base no resultado operacional exclusive o resultado financeiro e as outras despesas operacionais.

Ao se analisar os resultados evidenciados pela Vitopel, observa-se que, embora a empresa tenha operado em prejuízo em quase todos os períodos da série, esta, de P4 a P5, apresentou melhoras em seu resultado bruto e seu resultado operacional sem resultado financeiro e outras despesas, ainda que este tenha sido o período no qual as importações objeto de dumping tenham apresentado seu maior aumento.

Ainda, quando considerado o período P1-P2, quando houve o segundo maior aumento das importações investigadas, a indústria doméstica apresentou seus melhores resultados operacionais (operando com lucro operacional sem resultado financeiro e outras despesas). Isso porque em P2, aparentemente, a empresa estava se recuperando dos alegados efeitos da crise financeira mundial.

Tendo em vista a recuperação da indústria doméstica, no último período, em seu resultado, este não pode ser considerado como indicador de dano, nesse período. Essa conclusão não se aplica quando se comparam os períodos P2-P5 e P1-P5, tendo em vista que o resultado operacional da empresa (excluído o resultado financeiro e as outras despesas) apresentou deterioração em ambos os períodos.

No entanto, tal deterioração não pode ser somente atribuída às importações investigadas, visto que não se pode ignorar o efeito do aumento considerável das vendas e da participação no mercado dos demais produtores nacionais (maior, em termos absolutos, do que das referidas importações).

### 6.1.7 Dos fatores que afetam os preços domésticos

#### 6.1.7.1 Dos custos

A tabela a seguir apresenta o custo de produção associado à fabricação de filmes de BOPP pela indústria doméstica, tal como apresentado na petição e alterado em virtude da verificação **in loco**.

#### Custo de Produção (em número índice de reais corrigidos/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
1- Matéria-prima	100,0	89,5	88,5	87,9	89,8
2 – Outros insumos (embalagem)	100,0	95,4	91,1	86,3	84,2
3 – Utilidades (energia elétrica)	100,0	107,7	98,5	98,7	88,3
4 – Outros custos variáveis (barca, fio de alumínio e materiais)	100,0	116,4	133,7	148,0	186,5
5 - Mão de obra direta	100,0	97,3	98,8	100,8	87,9
6 - Depreciação	100,0	69,8	47,8	49,0	42,3
7 – Outros custos fixos	100,0	94,9	84,4	88,3	87,8
<b>A - CUSTO DE PRODUÇÃO (1+2+3+4+5+6+7)</b>	<b>100,0</b>	<b>90,1</b>	<b>85,7</b>	<b>85,8</b>	<b>84,9</b>

Verificou-se que houve queda do custo de produção por tonelada do produto ao longo de todo o período investigado. O custo de produção caiu 9,9% de P1 para P2, 4,9% P2 para P3, e 1,1% de P4 para P5, tendo alcançado o menor valor da série. De P3 para P4, o custo manteve-se praticamente estável, apresentando aumento de 0,2%. Ao se considerar os extremos do período investigado, o custo de produção diminuiu 15,1%.

A sucessiva diminuição dos custos de produção não pode ser considerada como indicador de dano à indústria doméstica, tendo em vista sua evolução positiva durante o período investigado (tanto de P1 a P5, quanto de P4 a P5).

#### 6.1.7.2 Da relação custo/preço

A relação entre o custo de produção e o preço indica a participação desse custo no preço de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de investigação de dano.

### Participação do Custo no Preço de Venda (em número índice de reais corrigidos/t)

	Custo de Produção (R\$ Corrigidos/t)	Preço de Venda no Mercado Interno (R\$ corrigidos/t)	Relação (%)
P1	100,00	100,00	[CONFIDENCIAL]
P2	89,95	99,16	[CONFIDENCIAL]
P3	87,12	89,84	[CONFIDENCIAL]
P4	85,70	84,00	[CONFIDENCIAL]
P5	84,98	87,53	[CONFIDENCIAL]

Observou-se que a relação custo de produção/preço recuou [confidencial] p.p. de P1 para P2. Nos períodos seguintes elevou-se [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p., de P2 para P3 e de P3 para P4 respectivamente. De P4 para P5 essa relação caiu [confidencial] p.p. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a relação custo de produção/preço diminuiu [confidencial] p.p.

A diminuição da relação custo de produção/preço não pode ser considerada como indicador de dano à indústria doméstica, tendo em vista sua evolução positiva durante o período investigado (tanto de P1 a P5, quanto de P4 a P5). Essa conclusão não se aplica quando se comparam os períodos P2 e P5.

#### 6.1.7.3 Da comparação entre o preço do produto investigado e similar nacional

De acordo com o disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, o efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos. Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto objeto da investigação 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 preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço do filme de BOPP 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, de acordo com os dados oficiais de importação, fornecidos pela RFB. 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 investigação de dano. Registre-se que a receita líquida utilizada no cálculo desse preço já está deduzida dos valores incorridos com frete e seguro interno.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado das origens investigadas, em cada período de análise de dano, foram considerados os valores totais de importação na condição **CIF (Cost, Insurance and Freight)**, em reais, os quais foram divididos pelas quantidades totais, de modo a se obter o preço médio ponderado na condição CIF.

A metodologia foi utilizada para cada uma das famílias de filmes de BOPP (transparente, metalizado, opaco, fosco – mate - e outros) importados a preços de dumping, conforme descrição detalhada da mercadoria constante dos dados oficiais, a fim de que as eventuais diferenças de preços entre as distintas cestas de produtos comercializados nas importações e pela indústria doméstica fossem neutralizadas. Salienta-se que a categoria “outros” apresentada nas tabelas a seguir diz respeito àquelas

operações cujas descrições das mercadorias constantes dos dados oficiais de importação não permitiram categorizá-las nas demais famílias.

Em seguida, foram adicionados: (i) o valor, em reais, do imposto de importação efetivamente pago, obtido também dos dados de importação da RFB; (ii) o valor do AFRMM calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, quando pertinente, e (iii) os valores das despesas de internação apuradas aplicando-se o percentual de 4,42% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB.

Ressalta-se que os países a seguir listados possuem tratamento especial, sendo-lhes concedida preferência tarifária sobre o Imposto de Importação e não lhes sendo cobrado o Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), em razão dos acordos de comércio com o MERCOSUL:

a) Argentina (país integrante do MERCOSUL).

Isentada do AFRMM pelo art. 1o do Décimo Sexto Protocolo Adicional ao ACE 18: "Artigo 1o.- A importação dos produtos negociados pela República Federativa do Brasil, incluídos no Acordo de Complementação Econômica no 18, não estará sujeita à aplicação do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante, estabelecido pelo Decreto-Lei no 2.404, de 23 de dezembro de 1987, conforme disposto pelo Decreto no 97.945, de 11 de julho de 1989, modificado pelo Decreto no 429, de 17 de janeiro de 1992."

ACE-18: preferência tarifária de 100% sobre o Imposto de Importação das importações originárias da Argentina, válida durante todo o período de investigação de dano.

b) Chile (desde janeiro de 2004).

Isentado do AFRMM pelas Notas Complementares ao Art. 5o do ACE-35, com alterações em sua redação dadas pelo Quinto Protocolo Adicional ao acordo: Notas complementares do Artigo 5o - As importações à República Federativa do Brasil ao amparo deste Acordo não estão sujeitas ao Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM). Decreto-Lei no 2.404, de 23 de dezembro de 1987, Decreto no 97.945, de 11 de julho de 1989, modificado pelo Decreto no 429, de 17 de janeiro de 1992".

ACE-35: preferência tarifária de 100% sobre o Imposto de Importação das importações originárias do Chile, válida durante todo o período de investigação de dano.

c) Colômbia (desde janeiro de 2005)

Isentada do AFRMM pelo art. 50 do ACE-59: "Art. 50 - A importação pela República Federativa do Brasil dos produtos incluídos no presente Acordo não estará sujeita à aplicação do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante, estabelecido pelo Decreto-Lei No. 2.404, de 23 de dezembro de 1987, conforme o disposto no Decreto No. 97.945, de 11 de julho de 1989, suas alterações e complementações".

ACE-59: preferência tarifária sobre o imposto de importação das importações originárias da Colômbia (i) em P1 de 70% de julho a dezembro de 2008 e de 80% de janeiro a junho de 2009, (ii) em P2 de 80% de julho a dezembro de 2009 e de 90% de janeiro a junho de 2010, (iii) em P3 de 90% de julho a dezembro de 2010 e de 100% de janeiro a junho de 2011 e (iv) de 100% em P4 e P5.

d) Peru (desde janeiro de 2005).

Isentado do AFRMM pelo art. 6º do ACE-58: “Artigo 6 – A importação pela República Federativa do Brasil dos produtos incluídos no presente Acordo não estará sujeita à aplicação do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante, estabelecido pelo Decreto-Lei nº 2.404, de 23 de dezembro de 1987, conforme o disposto pelo Decreto nº 97.945, de 11 de julho de 1989, suas modificações e complementações”.

ACE-58: preferência tarifária de 100% sobre o Imposto de Importação das importações originárias do Peru, válida durante todo o período de investigação de dano.

Cumprir registrar que foi levado em consideração que o AFRMM, referente às importações originárias dos demais países (Índia e Taipé), não incide sobre determinadas operações de importação, como, por exemplo, aquelas via transporte aéreo e aquelas destinadas à Zona Franca de Manaus. Além disso, o percentual utilizado para se apurarem as despesas de internação foi obtido com base nas respostas ao questionário do importador apresentadas, referentes ao período de investigação de dumping.

Registre-se, também, que, apesar da preferência tarifária de 100% sobre o Imposto de Importação em todos os períodos investigados para a Argentina, Chile e Peru, e entre 70% e 100% para a Colômbia, os valores utilizados no cálculo aqui evidenciado, assim como mencionado anteriormente, tratam-se daqueles efetivamente recolhidos, assim como registrado nos dados oficiais de importação.

Por fim, os preços internados do produto das origens investigadas, assim obtidos, foram corrigidos com base no IGP-DI, a fim de se obterem os valores em reais corrigidos e compará-los com os preços da indústria doméstica, de modo a determinar a subcotação dos preços dos filmes de BOPP importados, categorizados por família do produto, em relação aos preços da indústria doméstica, categorizados da mesma forma. Essas subcotações, por fim, foram ponderadas pela quantidade importada de cada família do produto com vistas a obter-se o valor da subcotação ponderada das origens investigadas.

Registre-se que, devido ao fato de a indústria doméstica não produzir produtos da família “fosco” (mate), e visto que houve operações as quais não puderam ser classificadas nas demais famílias (“outros”), o preço da indústria doméstica utilizada para comparação com o preço CIF internado, nesses casos, foi o preço médio por período.

As tabelas a seguir demonstram os valores de subcotação obtidos para cada origem investigada, para cada período de investigação de dano. A última tabela apresenta tais valores ponderados, refletindo a subcotação das origens investigadas em conjunto.

**Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Argentina**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Subcotação Transparente (R\$ corrigidos/t)	100	203,32	126,92	-5,33	39,58
Importações Transparente (t)	100	226,05	353,74	236,45	140,18
Subcotação Metalizado (R\$ corrigidos/t)	100	93,59	41,61	35,55	51,17
Importações Metalizado (t)	100	174,15	265,44	231,50	202,50
Subcotação Opaco (R\$ corrigidos/t)	100	63,03	49,74	7,18	20,70
Importações Opaco (t)	100	16,42	340,13	293,98	264,53
Subcotação Fosco (R\$ corrigidos/t)	100	95,11	0,00	-19,86	0,00
Importações Fosco (t)	100	113,02	0,00	0,19	0,00
Subcotação Outros (R\$ corrigidos/t)	100	245,32	199,86	0,00	0,00
Importações Outros (t)	100	30,94	0,92	0,00	0,00
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>100</b>	<b>119,56</b>	<b>67,67</b>	<b>9,56</b>	<b>37,54</b>

**Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Chile**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Subcotação Transparente (R\$ corrigidos/t)	100	157,99	52,62	-162,13	-34,25
Importações Transparente (t)	100	33,36	48,63	62,75	68,10
Subcotação Metalizado (R\$ corrigidos/t)	100	26,45	15,53	19,64	1,14
Importações Metalizado (t)	100	72,78	35,87	8,37	21,09
Subcotação Opaco (R\$ corrigidos/t)	100	60,61	43,20	-15,93	33,22
Importações Opaco (t)	100	312,85	193,27	51,88	69,57
Subcotação Fosco (R\$ corrigidos/t)	100	7,44	0,00	-50,13	-78,13
Importações Fosco (t)	100	5,14	0,00	3,59	1,75
Subcotação Outros (R\$ corrigidos/t)	100	86,12	0,00	0,00	-1.498,73
Importações Outros (t)	100	0,08	0,00	0,00	0,08
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>100</b>	<b>77,57</b>	<b>35,46</b>	<b>-79,97</b>	<b>-14,53</b>

**Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Colômbia**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Subcotação Transparente (R\$ corrigidos/t)	0	100,0	71,3	24,5	47,4
Importações Transparente (t)	0	100,0	205,9	200,3	342,1
Subcotação Metalizado (R\$ corrigidos/t)	0	100,0	58,8	72,2	79,0
Importações Metalizado (t)	0	100,0	133,9	420,5	842,9
Subcotação Opaco (R\$ corrigidos/t)	0	100,0	80,8	58,8	44,0
Importações Opaco (t)	0	100,0	370,4	1.023,8	8.013,0
Subcotação Fosco (R\$ corrigidos/t)	0	0,0	0,0	-100,0	15,0
Importações Fosco (t)	0	0,0	0,0	100,0	
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>0</b>	<b>100,00</b>	<b>65,23</b>	<b>58,42</b>	<b>73,89</b>

**Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Índia**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Subcotação Transparente (R\$ corrigidos/t)	0,0	100,0	-17,1	88,5	2107,4
Importações Transparente (t)	0,0	100,0	189,2	225,3	42,1
Subcotação Metalizado (R\$ corrigidos/t)	-100,0	9,4	3,1	12,4	16,4
Importações Metalizado (t)	100,0	4140,0	20127,9	94207,4	138919,5
Subcotação Opaco (R\$ corrigidos/t)	0,0	100,0	116,3	231,1	181,8
Importações Opaco (t)	0,0	100,0	406860,0	759940,0	454440,0
Subcotação Fosco (R\$ corrigidos/t)	-100,0	-84,3	-36,2	-74,6	-71,1
Importações Fosco (t)	100,0	162,6	222,1	214,3	149,8
Subcotação Outros (R\$ corrigidos/t)	-100,0	27,6	-6,4	-75,4	-437,5
Importações Outros (t)	100,0	143,0	97,1	66,7	0,1
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>-100,0</b>	<b>8,5</b>	<b>-10,6</b>	<b>-5,1</b>	<b>15,8</b>

**Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Peru**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Subcotação Transparente (R\$ corrigidos/t)	-100,0	139,4	95,4	35,9	76,7
Importações Transparente (t)	100,0	-53,2	-15,8	-56,0	-240,2
Subcotação Metalizado (R\$ corrigidos/t)	-100,0	1702,2	1399,8	2230,7	2441,7
Importações Metalizado (t)	100,0	-69,9	-22,7	-51,3	-240,2
Subcotação Opaco (R\$ corrigidos/t)	100,0	-17,0	0,0	0,0	-5,5
Importações Opaco (t)	0,0	100,0	0,0	0,0	591,2
Subcotação Fosco (R\$ corrigidos/t)	-100,0	-16,5	-21,6	-43,8	-39,7
Importações Fosco (t)	100,0	-1372,1	-1838,7	-2904,4	-2108,5
Subcotação Outros (R\$ corrigidos/t)	100,0	-1016,0	-577,8	-250,7	0,0
Importações Outros (t)	100,0	-1372,1	-1838,7	-2904,4	-2108,5
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>-100,0</b>	<b>159,0</b>	<b>73,5</b>	<b>8,1</b>	<b>96,8</b>

**Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Taipé**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Subcotação Transparente (R\$ corrigidos/t)	-100,0	296,4	172,2	89,9	122,6
Importações Transparente (t)	100,0	1471,1	824,8	2454,0	4752,8
Subcotação Outros (R\$ corrigidos/t)	100,0	139,3	115,2	0,0	102,4
Importações Outros (t)	100,0	82,8	43,9	0,0	55,5
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>100,0</b>	<b>129,8</b>	<b>92,7</b>	<b>33,3</b>	<b>56,2</b>

**Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Origens investigadas**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Subcotação Transparente (R\$ corrigidos/t)	-100	1.478,2	894,9	-91,2	409,2
Importações Transparente (t)	100	148,7	193,5	185,6	261,7
Subcotação Metalizado (R\$ corrigidos/t)	100	145,5	77,2	107,2	142,6
Importações Metalizado (t)	100	129,7	150,5	237,5	384,8
Subcotação Opaco (R\$ corrigidos/t)	100	115,4	45,6	-64,3	16,3
Importações Opaco (t)	100	94,9	208,7	218,7	324,9
Subcotação Fosco (R\$ corrigidos/t)	100	75,2	-89,0	-166,4	-147,7
Importações Fosco (t)	100	131,5	33,3	47,5	34,5
Subcotação Outros (R\$ corrigidos/t)	-100	276,7	96,7	-375,0	342,4
Importações Outros (t)	100	102,1	64,5	33,5	22,1
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>100</b>	<b>438,5</b>	<b>231,0</b>	<b>2,5</b>	<b>197,5</b>

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio CIF internado no Brasil, do produto importado das origens investigadas, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos investigados.

Além disso, considerando que houve redução significativa do preço médio de venda da indústria doméstica de P1 para P5 (12,5%), constatou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica nesse período. Quando se leva em consideração o último período (P4-P5, período no qual as importações apresentaram seu maior crescimento em volume e diminuíram seus preços em 8,4%), no entanto, não se constata depressão de preços, tendo em vista que estes aumentaram 4,2%.

Dessa forma, de fato, conclui-se que o crescimento da subcotação das origens investigadas pode ser em parte explicado pelo aumento do preço da indústria doméstica de P4 a P5 (ainda que frente à queda dos custos no referido período).

Tendo em vista a diminuição dos custos de produção durante o período de investigação de dano, não se constatou supressão dos preços da indústria doméstica.

#### 6.1.7.4 Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude das margens de dumping das empresas OPP Film Argentina S.A., Biofilm S.A., e OPP Film S.A., além daquelas apuradas para o Chile, a Índia e Taipé Chinês afetaram a indústria doméstica. Para isso, se examinou qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações de BOPP da Argentina, do Peru, do Chile, da Colômbia, da Índia e do Taipé Chinês para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Considerando os valores normais brutos apurados para a OPP Film Argentina de US\$ [confidencial]/t, Biofilm S.A. de US\$ [confidencial]/t, OPP Film de US\$ [confidencial]/t, do Chile de US\$ 3.400,40/t, da Índia de US\$ 3.477,03/t e de Taipé de US\$ 2.473,74/t, isto é, o preço pelos quais essas empresas/países venderiam filmes de BOPP na ausência de dumping, as importações brasileiras seriam internadas no mercado brasileiro aos valores de, respectivamente, US\$ 3.266,65/t, US\$ 3.204,30/t, US\$ 3.078,74/t, US\$ 3.729,52, US\$ 4.426,80/t e US\$ 2.815,08/t conforme demonstrado nas tabelas a seguir.

<b>Argentina</b>	<b>OPP Film Argentina</b>
<b>Valor Normal Bruto</b>	[conf]
Frete e Seguro Internacional	[conf]
Imposto de Importação	[conf]
Despesas de Internação (4,4%)	[conf]
AFRMM (isenta)	[conf]
<b>Valor Normal CIF Internado (US\$/t)</b>	<b>3.266,65</b>
<b>Valor Normal CIF Internado (R\$/t)</b>	<b>6.658,06</b>

  

<b>Chile</b>	
<b>Valor Normal Bruto</b>	3.400,40
Frete e Seguro Internacional	[conf]
Imposto de Importação	[conf]
Despesas de Internação (4,4%)	[conf]
AFRMM (isenta)	[conf]
<b>Valor Normal CIF Internado (US\$/t)</b>	<b>3.729,52</b>
<b>Valor Normal CIF Internado (R\$/t)</b>	<b>7.601,48</b>

(Fls. 154 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

<b>Colômbia</b>	<b>Biofilm</b>
<b>Valor Normal Bruto</b>	[conf]
Frete e Seguro Internacional	[conf]
Imposto de Importação	[conf]
Despesas de Internação (4,4%)	[conf]
AFRMM (isenta)	[conf]
<b>Valor Normal CIF Internado (US\$/t)</b>	<b>3.204,30</b>
<b>Valor Normal CIF Internado (R\$/t)</b>	<b>6.530,97</b>

<b>Peru</b>	<b>OPP Film</b>
<b>Valor Normal Bruto</b>	[conf]
Frete e Seguro Internacional	[conf]
Imposto de Importação	[conf]
Despesas de Internação (4,4%)	[conf]
AFRMM (isenta)	[conf]
<b>Valor Normal CIF Internado (US\$/t)</b>	<b>3.078,74</b>
<b>Valor Normal CIF Internado (R\$/t)</b>	<b>6.275,06</b>

<b>Índia</b>	
<b>Valor Normal Bruto</b>	3.477,03
Frete e Seguro Internacional	[conf]
Imposto de Importação	[conf]
Despesas de Internação (4,4%)	[conf]
AFRMM (25%)	[conf]
<b>Valor Normal CIF Internado (US\$/t)</b>	<b>4.426,80</b>
<b>Valor Normal CIF Internado (R\$/t)</b>	<b>9.022,67</b>

<b>Taipé</b>	
<b>Valor Normal Bruto</b>	2.473,74
Frete e Seguro Internacional	[conf]
Imposto de Importação	[conf]
Despesas de Internação (4,4%)	[conf]
AFRMM (25%)	[conf]
<b>Valor Normal CIF Internado (US\$/t)</b>	<b>2.815,08</b>
<b>Valor Normal CIF Internado (R\$/t)</b>	<b>5.737,67</b>

Os valores normais brutos da OPP Film Argentina, Biofilm e OPP Film foram obtidos a partir das respostas aos questionários dos produtores/exportadores (considerando as informações confirmadas e/ou alteradas após a verificação *in loco*), ali considerados os preços brutos de venda no mercado interno dos respectivos países como reportados, sem qualquer dedução.

Esclareça-se que, tendo em vista a utilização da melhor informação disponível para apuração das margens de dumping para o Chile, a Índia e Taipé Chinês, o valor normal utilizado no cálculo explicitado acima, para referidos países, foi aquele determinado na abertura da presente investigação, estando os valores em base FOB.

Para a Argentina, Chile, Colômbia e Peru, não foi adicionado valor de AFRMM, tendo em vista que, conforme demonstrado anteriormente, as importações originárias de tais países são isentas desse

tributo. No caso de Índia e Taipé, os valores utilizados obtidos a partir dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB, tendo sido utilizado o valor médio ponderado por país.

Para as empresas da Argentina, Colômbia e Peru, os valores do imposto de importação foram obtidos a partir dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB, tendo sido utilizado o valor médio ponderado para cada empresa. No caso do Chile, Índia e Taipé Chinês, os valores utilizados foram ponderados por país. Ressalte-se que os dados disponibilizados pela RFB, para tal rubrica, estão em reais. Para o cálculo acima explicitado, foi utilizada a taxa de câmbio média do período, de 2,0382, para conversão de tais valores para dólares estadunidenses.

Os valores médios das despesas de internação foram obtidos a partir das respostas dos importadores ao questionário enviado, considerando o percentual de 4,42% aplicado sobre o Valor Normal somado ao frete e seguro internacional, ambos explicitados nas tabelas anteriores.

Por fim, os valores normais CIF internados (US\$/t) obtidos foram convertidos para reais, utilizando-se a taxa média de câmbio do período, de 2,0382.

Ao se comparar os valores normais internados obtidos acima com o preço **ex fabrica** da indústria doméstica, de R\$ 6.484,39/t, em P5, é possível inferir que, caso as margens de dumping desses produtores/exportadores não existissem, não haveria subcotação para a maioria dos casos (Argentina, Chile, Colômbia e Índia) e, portanto, não restaria evidenciado efeito sobre o preço da indústria doméstica. Nos demais casos, o efeito sobre o preço da indústria doméstica não restaria eliminado porque ainda assim os preços das importações do Peru e de Taipé teriam sido inferiores ao preço da indústria doméstica em P5, mas é possível inferir que tal efeito sobre os preços da indústria doméstica teria sido reduzido.

### 6.1.8 Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica na petição inicial e validado quando da verificação **in loco**. Ademais, ressalte-se que os valores totais líquidos de caixa gerados pela empresa no período, constantes da petição, conferiram com os cálculos efetuados a partir dos demonstrativos financeiros da empresa no período.

**Fluxo de Caixa (em número índice de mil reais corrigidos)**

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado nas Atividades Operacionais	100,00	-96,19	31,58	-62,60	-22,27
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Investimentos	100,00	107,54	33,18	3.494,49	3.782,63
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Financiamento	-100,00	26,30	-43,56	38,61	97,96
Aumento Líquido nas Disponibilidades	-100,00	172,63	-218,23	-21,44	-97,69

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa oscilou significativamente ao longo do período de investigação de dano. De P1 para P2 e de P3 para P4, houve quedas de 272,6% e 90,2%, respectivamente, não tendo havido, inclusive, geração de caixa em P2. De P2 para P3 e de P4 para P5, observaram-se aumentos de 226,4% e 355,5%, respectivamente. Quando tomados os extremos da série, constatou-se diminuição de 2,3% de geração líquida de disponibilidades pela indústria doméstica de P1 a P5.

### 6.1.9 Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir apresenta o retorno sobre investimentos, apresentado na petição de início da investigação e alterado em virtude da verificação **in loco**, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos da Vitopel do Brasil pelos valores dos ativos totais de cada período, constantes das demonstrações financeiras da empresa.

#### Retorno dos Investimentos (em número índice de mil reais corrigidos)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	100	(134,2)	(67,4)	(375,3)	(271,5)
Ativo Total (B)	100	92,8	148,2	168,3	204,6
Retorno (A/B) (%)	100	(144,6)	(45,5)	(222,9)	(132,7)

Observou-se que a taxa de retorno sobre investimentos foi positiva somente em P1. De P1 para P2 e de P3 para P4, diminuiu [*confidencial*] p.p. e [*confidencial*] p.p., respectivamente. Nos demais períodos (de P2 para P3 e de P4 para P5), apresentou recuperação de [*confidencial*] p.p. e [*confidencial*] p.p., respectivamente. Ao se considerar os extremos da série, o retorno dos investimentos constatado em P5 foi inferior ao retorno verificado em P1 em [*confidencial*] p.p.

### 6.1.10 Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, os índices de liquidez geral e corrente foram calculados a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da Vitopel do Brasil. Os dados aqui apresentados foram calculados com base nas demonstrações financeiras da empresa relativas ao período de investigação de dano.

O índice de liquidez geral indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto e de longo prazo e o índice de liquidez corrente, a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

#### Capacidade de captar recursos ou investimentos (em número índice)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100	108,6	94,7	141,6	162,7
Índice de Liquidez Corrente	100	196,4	78,0	316,0	259,7

O índice de liquidez geral aumentou cerca de 6,5% de P1 para P2. De P2 para P3, diminuiu 12,1%, tendo se recuperado 51,7% e 13,6% nos períodos subsequentes (P3 para P4, e P4 para P5, respectivamente). Ao se considerar todo o período investigado, de P1 para P5, esse indicador aumentou 61,3%. O índice de liquidez corrente experimentou o seguinte comportamento: aumentou 95,7% de P1 para P2 e 300% de P3 para P4 e diminuiu 59,8% de P2 para P3 e 17,6% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, observou-se aumento de 159,6%, de P1 a P5, de tal indicador.

Observa-se que, embora uma melhora do índice de liquidez geral durante o período investigado (tanto de P1 para P5 quanto de P4 para P5), tal índice sempre esteve [*confidencial*], o que indica que a empresa teria de recorrer a bens do ativo não circulante para saldar suas dívidas. Ao contrário, o índice de liquidez corrente, apenas apresentou piora de P2 para P3. Além disso, este, que foi [*confidencial*] em P1, P2 e P3, [*confidencial*] a partir de P4, o que demonstra melhora em sua capacidade de saldar suas dívidas.

Ademais, contata-se que a indústria doméstica manteve a capacidade de saldar suas obrigações de longo e de curto prazo, tendo apresentado elevação de seus índices de liquidez geral e corrente quando considerado todo o período analisado.

### **6.1.11 Do crescimento da indústria doméstica**

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno em P5 foi superior ao volume de vendas registrado em P1 (16,3%), tendo sido levemente inferior ao registrado em P4 (0,5%).

Considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do seu volume de venda no mercado interno, pode-se constatar que a indústria doméstica não apresentou crescimento no período de P4 a P5. No entanto, conforme já evidenciado nesta Circular, tal “decréscimo” foi acompanhado de recuperação no resultado operacional exclusive o resultado financeiro e as outras despesas. Além disso, mesmo tendo decrescido no último período, as vendas da indústria doméstica, em P5, foram maiores do que aquelas evidenciadas em P1, o que demonstra que a indústria doméstica cresceu no período de investigação de dano.

Ao contrário, se comparado o crescimento das vendas da indústria doméstica **vis a vis** aquele apresentado pelo mercado brasileiro, conclui-se que a indústria doméstica não apresentou crescimento relativo durante o período de investigação (ilustrado pela queda de sua participação).

Com relação a isso, no entanto, não se pode ignorar que a falta de crescimento absoluto, de P4 a P5, e relativo (tanto de P1 a P5, quanto de P4 a P5) da indústria doméstica estejam relacionados às importações investigadas e ao comportamento apresentado pelos demais produtores nacionais. Isso porque (i) as vendas desses outros produtores foram quase duas vezes mais significativas do que as importações investigadas em todos os períodos considerado; e (ii) o crescimento dos demais produtores, ainda que menor do que o das importações investigadas em termos relativos, foi mais significativo em termos absolutos, tendo tais empresas atingindo seu pico de vendas em P5.

### **6.2 Do resumo dos indicadores da indústria doméstica**

A partir da análise das informações expostas nesta Circular, verificou-se que, durante o período de análise de dano:

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno cresceram [confidencial]t (16,3%) em P5, em relação a P1, tendo se mantido estáveis de P4 para P5 (queda de 0,5%);

b) a produção da indústria doméstica, cresceu [confidencial]t (12%) em P5, quando comparado a P1, e [confidencial]t (3%) de P4 para P5. Esse aumento na produção levou ao aumento do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva em 18,1 p.p. de P1 para P5 e 3,1 p.p. de P4 para P5;

c) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de filmes de BOPP no mercado interno cresceu 1,8% de P1 para P5, em razão do aumento das vendas. De P4 para P5, observou-se um aumento de 3,6% da receita líquida, em que pese a estabilidade das vendas, tendo em vista o aumento de 4,2% nos preços da indústria doméstica em suas vendas no mercado interno;

d) se considerado o período de P1 a P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno caiu 12,5%. Entretanto, tanto de P1 a P5, quanto de P4 a P5, a empresa obteve melhoras em sua relação custo/preço. Isso porque, o custo de produção diminuiu de P1 para P5 (15,1%), mais que proporcionalmente à queda do preço no mercado interno (12,5%). Assim, a relação custo de produção/preço diminuiu [confidencial] p.p. Já no último período, de P4 para P5, o custo de produção diminuiu 1,1%, enquanto o preço no mercado interno aumentou 4,2%. Assim, a relação custo de produção/preço diminuiu [confidencial] p.p. nesse período;

e) o resultado bruto aumentou, em P5, 7,2%, em relação a P1, e 13,2%, em relação a P4. Da mesma maneira, a margem bruta obtida em P5 aumentou [confidencial] p.p. em relação a P1 e [confidencial] p.p., em relação a P4;

f) o resultado operacional verificado em P5 foi 48,4% superior do que o observado em P1. De P4 para P5, esse resultado melhorou 39,8%. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 aumentou [confidencial] p.p. em relação a P1 e [confidencial] p.p. em relação a P4.;

g) já o resultado operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas, apresentou elevação de 2,1% de P4 para P5. Da mesma forma, a margem operacional sem considerar o resultado financeiro e as outras despesas em P5 melhorou [confidencial] p.p. em relação a P4. No que diz respeito ao interstício de P1 a P5, foi observado uma queda de 32,8% nesse resultado operacional, tendo acarretado uma deterioração de [confidencial] p.p. na respectiva margem da indústria doméstica.

h) os estoques aumentaram em P5, tanto em relação a P1, quanto em relação a P4 (48,4% e 33,5%, respectivamente). A relação estoque final/produção também seguiu a mesma tendência de aumento (aumentou 1,7 p.p. de P1 a P5 e 1,6 p.p. de P4 para P5). Entretanto, a elevação dos estoques não pode ser atribuída ao desempenho da indústria doméstica no mercado brasileiro, tendo em vista que, de P1 para P5, observou-se elevação das vendas da Vitopel de 16,3%. Mesmo de P4 para P5, observou-se que a elevação dos estoques, de [confidencial]t, superou em cerca de 4 vezes a redução das vendas destinadas ao mercado interno de [confidencial]t. Ademais, a redução das vendas externas contribuiu para o referido aumento dos estoques. Houvesse a indústria doméstica mantido, em P5, o volume de suas exportações de P1, não teria ocorrido, de P1 a P5, aumento dos estoques da empresa, pelo contrário, estes teriam diminuído;

i) a participação das vendas internas da Vitopel do Brasil no mercado brasileiro apresentou queda de 7,6 p.p. de P1 para P5 e de 2,9 p.p. de P4 para P5. Em que pese ter sido observada elevação das vendas da indústria doméstica de P1 para P5, verificou-se que a perda de participação no mercado brasileiro da empresa ocorreu em função da expansão do mercado brasileiro, que superou o aumento de suas vendas. O mesmo ocorreu de P4 para P5, quando as vendas da indústria doméstica apresentaram redução de apenas 0,5% e sua participação evidenciou queda de 2,9 p.p. uma vez que o mercado brasileiro aumentou 36,3% nesse período.

j) o número de empregados ligados à produção, em P5, foi 2,8% menor quando comparado a P1 e também quando comparado a P4. A massa salarial dos empregados ligados à produção em P5, diminuiu 2,2% em relação a P1 e 8,3% em relação a P5. Verificou-se, entretanto, que essas diminuições no número de empregados ligados à produção foram ocasionadas, de fato, pelo aumento da produtividade da Vitopel de 15,1% e de 6%, nos respectivos períodos, ocasionado pela elevação de sua produção.

### **6.3 Das manifestações acerca do dano e do nexos causal**

Em manifestação protocolada em 6 de junho de 2014, a OPP Film questionou a análise contida no parecer de determinação preliminar a respeito de dano. A empresa alegou que não se teria realizado um exame objetivo de todos os indicadores a serem considerados.

A OPP Film, então, apresentou uma tabela com um sumário da evolução dos principais indicadores de dano da petionária, o que evidenciaria que apenas indicadores como participação, estoques e resultado operacional mostrariam “*desempenhos moderadamente negativos*”. De acordo com a empresa, o resultado refletido por tais indicadores seria em decorrência de outros fatores.

A OPP Film citou o OSC da OMC que teria estabelecido ampla jurisprudência a respeito da obrigação de se realizar um exame objetivo baseado em provas positivas na determinação de dano e na relação causal, em particular, no caso China – Aparelhos de Raios X para inspeção de segurança provenientes da União Europeia:

*“As partes estão de acordo que o MOFCOM verificou que 9 dos 16 indicadores da situação da indústria nacional eram “positivos”. O que a EU alega é que o MOFCOM, em vez de explicar porque os indicadores negativos eram de tal importância que contrabalançavam os indicadores positivos, se limitou a justapor os indicadores positivos e negativos.*

*O Grupo Especial recorda que o tratamento dado pelo MOFCOM a determinados indicadores de dano específicos não refletia um exame objetivo das provas. Na opinião do Grupo Especial, isto afeta a avaliação global da situação de indústria doméstica realizada pelo MOFCOM. Em particular, independentemente de o MOFCOM ter ou não examinado e explicado a interação entre os fatores de dano positivos e negativos, o fato de que não analisar as tendências de determinados fatores de dano e não explicar o fundamento de alguma de suas conclusões afeta a avaliação global da situação da indústria doméstica. O Grupo Especial observou ainda, que o MOFCOM, embora tenha enumerado todos os fatores de dano e as tendências neles observadas ao longo do período da investigação, não fez referência, na seção descritiva de sua análise da indústria doméstica, à evolução da utilização da capacidade produtiva instalada, da produtividade e dos salários, nem a explicou de outra forma. Na opinião do Grupo Especial, uma abordagem mais equilibrada teria levado a analisar expressamente cada um dos 16 fatores ao se descrever a situação da indústria nacional e a pondera-los na avaliação (...).*

*Nossa opinião geral a respeito da avaliação dos fatores e índices econômicos pertinentes efetuada pelo MOFCOM nos leva a concluir que este não realizou um exame objetivo das provas. Preocupa-nos especialmente o fato de o MOFCOM não ter reconhecido ou analisado as tendências observadas em cada fator de dano e não ter indicado o fundamento de sua afirmação de que os benefícios foram inferiores aos níveis “previstos”. O Grupo Especial também observa que há alguns outros aspectos da avaliação feita pelo MOFCOM que não são razoáveis e adequados. Por último, um exame objetivo teria incluído e ponderado cada um dos 16 indícios de dano como parte da análise da situação da indústria nacional. Assim o Grupo Especial conclui que o MOFCOM atuou de maneira incompatível com os parágrafos 1 e 4 do artigo 4º do Acordo Antidumping”.*

Foi citado também o relatório do painel no caso Coreia – Direitos Antidumping sobre as importações de Determinado Papel Procedentes da Indonésia:

*“(…) Consideramos que a obrigação da autoridade investigadora de avaliar todos os fatores econômicos pertinentes em conformidade com o paragrafo 4 do artigo 3º deve ser interpretada conjuntamente com a prescrição geral de realizar um ‘exame objetivo’ com base em ‘provas positivas’, conforme o estabelecido no paragrafo 1 do artigo 3º. Para isso, a obrigação de analisar a lista dos 15 indicadores conforme o paragrafo 4 do artigo 3º não é uma mera ‘obrigação de verificação’ mecânica visando apenas comprovar que a autoridade investigadora se ocupou de alguma forma de cada um dos indicadores da lista. Admitimos que a pertinência de cada um destes fatores pode variar caso a caso. Contudo, é certo que o paragrafo 4 do artigo 3º impõe à autoridade investigadora a obrigação de realizar uma análise fundamentada da situação da indústria doméstica. Esta análise não pode se limitar a uma mera identificação da ‘pertinência ou impertinência’ de cada fator, mas deve representar uma avaliação minuciosa da situação da indústria nacional. A análise deve explicar de forma satisfatória porque a avaliação dos fatores de dano determinada no parágrafo 4º do artigo 3º conduz à determinação*

*da existência de dano relevante, o qual deve incluir uma explicitação de porque fatores que parecem apontar em sentido oposto, se tomados em conjunto, não afetam a conclusão de que existe dano relevante.”*

A OPP Film apresentou um detalhamento da evolução positiva dos principais indicadores de desempenho da peticionária no período investigado. Além de ter mencionado o aumento de suas vendas entre P1 e P5 e de ter atribuído à queda dessas vendas entre P1 e P4 ao aumento das vendas de outros produtores nacionais, a OPP Film acrescentou ainda o fato de a Vitopel se abastecer de filmes do tipo “mate” provenientes da sua planta na Argentina, além de ter realizado importações de produtos metalizados, o que teria se dado em função de a Vitopel já se encontrar no limite de sua produção, não podendo atender certos pedidos de seus clientes de forma independente.

O aumento dos estoques de P3 a P5 da Vitopel estaria, segundo a OPP Film, diretamente relacionado com a redução de suas exportações.

Já quanto à relação custo-preço, de acordo com a OPP Film “(...) os dados mostram aumento da relação preço-custo e esta evidência não pode ser apontada como causadora de eventual dano à indústria doméstica; ao contrário, o aumento da relação preço-custo favoreceu à indústria doméstica”.

Ainda segundo seus argumentos, a perda de participação no mercado interno por parte da Vitopel deveria ser atribuída à limitação de sua capacidade instalada, pois a empresa não teria capacidade produtiva suficiente para manter sua participação além do crescimento da demanda ter sido maior do que a capacidade excedente da peticionária. Alegou ainda que

*“Para manter a sua parcela de mercado de 51,8%, a peticionária teria de vender 59.858 t no país em P5, o que significaria vendas adicionais de 10.120 t. Mas considerando a capacidade instalada efetiva da empresa (74.394 t) e o nível de sua utilização em P5 (93,1%), a peticionária só poderia produzir 5.165 t a mais do que o realizado, isso assumindo que seria possível operar em 100% da capacidade instalada efetiva”.*

A OPP Film ressaltou também que a evolução negativa do resultado operacional exclusive resultado financeiro da Vitopel seria explicado apenas pelo aumento das despesas gerais e administrativas, o que não poderia ser atribuído à competição supostamente desleal das importações investigadas.

De acordo com a OPP Film, o resultado bruto obtido pela Vitopel foi em média favorável ao longo do período investigado. A exportadora salientou que o resultado bruto reflete as margens que se obteriam do valor vendido em relação ao custo dos produtos vendidos e, se estas margens melhoram, isto seria indício de que a relação custo-preço foi positiva na maior parte do período. A OPP Film concluiu afirmando que não se poderia afirmar que as importações afetaram o rendimento da Vitopel tendo P1 como base de comparação e que, portanto, não seria correta a conclusão de ter havido deterioração nos períodos de P2 para P3 e de P3 para P4. Ressaltou que houve deterioração do resultado bruto apenas em P4, porém com queda pouco significativa em relação a P1 e que, nos outros períodos, o desempenho teria sido muito positivo.

A OPP Film declarou que a margem operacional exceto as receitas e despesas financeiras teria partido de uma base negativa em P1, porém apresentando comportamento positivo em P2 e em P3, quando reduziu significativamente a perda observada em P1. Este comportamento positivo teria se revertido em P4 e em P5, quando o resultado operacional apresentou queda em relação a P1. Tendo isso em vista, o exportador chamou a atenção para os gastos operacionais que estariam incidindo no resultado operacional negativo.

A conclusão a que a OPP Film chegou foi no sentido de que, no caso da Vitopel, suas despesas com vendas teriam caído significativamente de P1 a P4, voltando a crescer em P5 mas ainda mantendo-se em níveis inferiores em relação a P1. Isto teria como resultado a melhora no resultado operacional da indústria doméstica. Por outro lado, as despesas gerais e administrativas teriam apresentado crescimento significativo em todo o período de análise de dano, o que teria incidido diretamente na queda da margem operacional exceto as receitas e despesas financeiras. A exportadora destacou que embora existam outros fatores, como o aumento dos custos de matéria-prima, afetando os resultados brutos e líquidos em P4 e P5, o aumento incomum dos gastos administrativos e gerais é que teria levado a um resultado operacional negativo. Para comprovar seus argumentos, foi apresentado um gráfico em que se comparou a evolução das despesas gerais e administrativas e o resultado operacional ao longo do período de análise de dano.

A OPP Film concluiu que, embora a amplitude dos gastos gerais e administrativos e sua relevância para a margem operacional não sejam conhecidas por terem sido apresentadas pela peticionária em bases confidenciais, haveria algumas evidências da relevância destes gastos para o resultado.

Para corroborar o que alegou, a OPP Film, primeiramente, apresentou como base de referência as Demonstrações Financeiras da Polo, em que os gastos gerais e administrativos representariam 20% do resultado bruto na maioria dos anos investigados. Também mencionou que a Vitopel teria reconhecido o forte aumento das despesas operacionais de P4 para P5 e relacionado este aumento ao esforço para incrementar as vendas, à reestruturação societária e a paradas nas plantas produtivas em P4.

A OPP Film, no entanto, questionou as justificativas da Vitopel, apresentando o entendimento de que, na verdade, o aumento dos gastos gerais e administrativos estaria relacionado principalmente à reorganização societária da empresa. Também ressaltou fato de a totalidade das ações representativas do capital social da peticionária ter sido vendida para um fundo estrangeiro em 2012 e que os ajustes necessários para tornar a empresa atrativa e em condições de ser vendida teriam gerado importantes gastos, os quais afetariam as contas de gastos gerais e administrativos.

Diante do exposto, a OPP Film concluiu seus argumentos sobre a análise de dano aduzindo que a determinação de dano no resultado operacional deveria levar em consideração os danos decorrentes do aumento dos gastos gerais e administrativos, os quais não teriam relação com as importações de filmes de BOPP, mas sim de esforços de reestruturação da peticionária.

A Embaixada do Chile afirmou, em manifestação protocolada em 24 de junho de 2014, que em conformidade com o Artigo 3.4 do Acordo Antidumping, o exame da repercussão das importações objeto de dumping sobre a divisão de produção nacional deveria incluir uma avaliação de todos os fatores e índices econômicos pertinentes que influenciaram no estado dessa divisão de produção. O mencionado artigo aponta, segundo a Embaixada do Chile, que nenhum dos fatores isoladamente, nem vários deles bastarão necessariamente para obter uma orientação decisiva.

Estendendo-se a esse respeito, e conforme os antecedentes disponíveis até a presente data, a Embaixada chilena constatou que vários dos fatores mencionados no Artigo 3.4 demonstrariam uma evolução favorável da indústria local (produção, vendas, produtividade). Os resultados de outros fatores, que poderiam ser avaliados como desfavoráveis, se explicariam “*facilmente*” por acontecimentos alheios às importações investigadas, tais como queda das exportações, aumento das importações da empresa solicitante, e a queda nos resultados operacionais – fortemente influenciados pelo aumento dos gastos gerais e da administração, o que coincidiria com uma mudança de propriedade da empresa solicitante.

Na opinião da Embaixada do Chile, os fatores descritos não permitiram constatar a existência de dano à indústria local conforme o estabelecido no Acordo Antidumping. Além disso, os dados disponíveis naquela data não representam toda a “*divisão da produção nacional*”, pois correspondem exclusivamente à empresa solicitante (Vitopel); não obstante existirem outras empresas brasileiras relevantes no mercado. A Embaixada do Chile solicitou, complementar-se devidamente a análise de dano contida em sua determinação preliminar.

Em sua manifestação de 1º de julho de 2014, a Vitopel apresentou uma relação de indicadores da indústria doméstica que teriam sido deteriorados em decorrência das importações a preço de dumping.

Com relação ao resultado operacional, exceto o resultado financeiro, apontou queda de 48,4 p.p. de P1 para P5 e de 39,79 p.p. de P4 para P5 e destacou o acúmulo do prejuízo nos últimos três períodos, o que teria causado um resultado “*extremamente negativo*”.

Outros indicadores destacados foram a queda da margem bruta – 63,55 p.p. de P2 a P5 -, da margem operacional – 49,20 p.p. de P1 a P5 e 41,81 p.p. e de P4 a P5 - e da margem operacional sem despesas financeiras – 28,80 p.p. de P1 a P5; 186,5 p.p. de P2 a P5 e 84,6 p.p. de P3 a P5. A Vitopel também chamou a atenção para o aumento do estoque, que em P5 teria sido o maior em todos os períodos de análise de dano, e para a queda de 7,6 p.p. de P1 a P5 na participação da indústria doméstica.

A peticionária relacionou a queda dos indicadores ao esforço para manter-se competitiva frente à concorrência desleal do produto importado, em especial na redução dos custos de produção ao longo do período investigado, os quais teriam apresentado queda 15,1 p.p. de P1 para P5, maior do que a redução de 10,2 p.p. no mesmo período do custo da resina, a qual constitui a principal matéria-prima na fabricação de BOPP.

A Vitopel aduziu que, apesar da redução dos custos, viu-se impedida de obter lucro uma vez que teria sido necessário reduzir drasticamente seus preços para se manter competitiva. À exceção de P5, quando, segundo a peticionária, houve mudança no mix de produtos vendidos e desenvolvimento de novos produtos de maior valor agregado, o preço médio de venda no mercado interno praticado pela indústria doméstica reduziu em todos os períodos da investigação.

A peticionária prosseguiu com sua manifestação ressaltando que, mesmo sofrendo com as importações investigadas, não teria deixado de buscar uma melhora do seu produto. Nesse sentido, teria investido consideravelmente em sua linha de produção de BOPP, o que estaria evidenciado na análise de seu fluxo de caixa. A Vitopel concluiu alegando que estaria afastada a hipótese de que a perda de mercado teria ocorrido em virtude de suposto sucateamento de sua planta, tendo em vista os investimentos realizados e a análise feita durante a verificação **in loco**.

Em manifestação protocolada em 1º de julho de 2014, a produtora/exportadora Biofilm questionou a continuidade da presente investigação por considerar inexistente o alegado dano à indústria doméstica. Apontou também que, segundo sua perspectiva, não haveria nexo de causalidade entre as importações objeto da investigação e eventual dano à indústria doméstica. Por essas razões, a Biofilm solicitou o encerramento da investigação, conforme os argumentos a seguir.

A Biofilm defendeu que, pela análise dos indicadores verificados, haveria ausência de dano à indústria doméstica. Citou um artigo escrito pelo ex-diretor do DECOM, no qual são descritos parâmetros para a determinação de dano. Dentre esses parâmetros, destacou a necessidade de deterioração da situação da indústria doméstica em comparação com o período anterior ao investigado e que “*seria questionável*

(Fls. 163 da Circular SECEX nº 03, de 06/02/2015).

*defender a existência de dano material se boa parte dos fatores enumerados no artigo 3.4 fornecer indicações positivas sobre o estado da indústria doméstica”.*

Segundo a Biofilm, os indicadores da Vitopel no mercado interno teriam sido positivos e teriam evoluído positivamente durante o período de análise de dano, conforme se transcreve a seguir:

*“Os indicadores da Vitopel quanto ao desempenho da empresa no MERCADO INTERNO falam por si só. Os indicadores são quase todos positivos e evoluem quase todos positivamente, a saber:*

*a) Aumento das vendas no mercado interno de P1 a P5 (16,3%),*

*b) Aumento da produção de P1 a P5 (12%),*

*c) Aumento da taxa de utilização da capacidade de P1 a P5 (24,2%), atingindo-se a formidável taxa de utilização de 93% da capacidade em P5,*

*d) Aumento da receita líquida no mercado interno de P1 a P5 (1,8%),*

*e) Aumento da margem bruta de P1 a P5 (4,9%),*

*f) Melhora do resultado bruto de P1 a P5 (7,2%).*

*Toda a evolução positiva ora comentada é combinada com:*

*g) Redução significativa do custo total de P1 a P5 (15,1%),*

*h) Melhora da relação custo/preço de P1 a P5, o que significa que a Vitopel teve aumentos de preço acima das reduções de custo que logrou, e*

*i) Aumento de produtividade de P1 a P5.”*

A Biofilm considerou que, pela análise desses indicadores, não haveria possibilidade de uma determinação positiva de dano, ao contrário do que concluiu o Parecer de Determinação Preliminar.

Segundo a Biofilm, a queda no número de empregados, um dos indicadores que basearam a determinação preliminar positiva de dano, seria na verdade demonstração de ganho de eficiência por parte da indústria doméstica, já que a diminuição de seus funcionários teria sido acompanhada do crescimento das vendas.

Em seguida, a Biofilm teceu considerações a respeito da participação da petionária no mercado doméstico. Segundo a Biofilm, a perda de mercado apontada no Parecer de Determinação Preliminar teria sido combinada com aumento de 16,3% das vendas no mercado interno e com aumento da taxa de utilização da capacidade instalada, que alcançou 93% em P5.

Dessa forma, segundo estimativas da Biofilm, mesmo que a Vitopel alcançasse 100% de sua capacidade produtiva, ainda assim atenderia a apenas 46,2% do mercado brasileiro, mantidos os mesmos níveis de estoques e exportações de P1. Apontou também que, segundo dados do Parecer de Determinação Preliminar, a participação da Vitopel no mercado seria de 44,2%, ou seja, apenas 2% menor do que a participação máxima estimada pela Biofilm. Segundo essa empresa, a queda na

participação de mercado colocada em contexto com outros indicadores da análise de dano seria desprezível.

Por essas razões, a Biofilm considerou que a perda de mercado sofrida pela Vitopel de P1 (51,6%) para P5 (44,2%), seria causada pelas “*limitações de capacidade da Vitopel*”.

A Biofilm defendeu também que a deterioração do resultado operacional excluído resultado financeiro teria se dado em função de aumentos “*extraordinários*” das despesas gerais e administrativas. A empresa apontou melhora no resultado bruto da Vitopel, não sendo possível atribuir a nenhum outro indicador (como produção, vendas, relação custo/preço, produtividade e receita líquida) a piora do resultado operacional da peticionária.

A Biofilm entendeu que o aumento das despesas gerais e administrativas não teriam relação direta com a produção e venda do produto similar. Reiterou, também, que o aumento das despesas administrativas estaria relacionado à mudança de propriedade e reestruturação societária da peticionária. Apontou, adicionalmente, que o incremento de despesas gerais e administrativas não seria suficiente para se chegar a determinação positiva de dano, quando acompanhada de “*um conjunto extremamente positivo de indicadores*”.

A respeito das análises de dano feitas no Parecer de Determinação Preliminar, a Embaixada do Chile, em manifestação de 1º de julho de 2014, reiterou que os fatores descritos não permitiriam constatar a existência de dano à indústria local conforme o que o Acordo Antidumping estabelece. Além disso, alegou que os dados contidos no referido Parecer não representariam todo o mercado pertinente, pois corresponderiam exclusivamente à empresa requerente (Vitopel), não obstante existam outras empresas brasileiras relevantes no mercado.

Em manifestação de 3 de julho de 2014, a Embaixada do Peru questionou novamente a análise de dano à indústria nacional feita, pois observou-se que os diversos indicadores da indústria doméstica mostrariam resultados positivos que permitiriam inferir que a mesma não teria sofrido dano, mas, pelo contrário, estaria numa situação favorável. A Embaixada afirmou que “*o DECOM não realizou um exame objetivo nem um balanço adequado de todos os indicadores de dano analisados, tal como exigido pelo artigo 3.1. do Acordo Antidumping*”.

A Embaixada citou novamente o painel da OMC no caso "México - Direitos Antidumping sobre os tubos de aço provenientes da Guatemala", que observou que:

*“Consideramos que “provas positivas” são provas relevantes e pertinentes em relação à questão a ser decidida e que têm a característica de ser intrinsecamente confiáveis e fidedignas. Em virtude do critério de provas positivas do Artigo 3.1. a questão de se a informação em questão constitui “provas positivas” -por exemplo, é relevante, pertinente, confiável e fidedigna - é avaliada em relação à questão em apreço e às circunstâncias de um determinado caso.*

*Apesar de o termo “provas positivas” ter como foco os fatos que respaldam e justificam a determinação do dano, o termo “exame objetivo” alude ao processo investigativo em si mesmo. Um “exame objetivo” requer que a indústria doméstica e os efeitos das importações objeto de dumping sejam investigados de forma imparcial, sem favorecer os interesses de qualquer parte interessada, ou grupo de partes interessadas na investigação. A obrigação das autoridades responsáveis pela investigação de realizar um “exame objetivo” reconhece que a objetividade do processo de investigação, ou a ausência desta, influenciará a determinação. Portanto, a identificação, investigação e avaliação dos fatores relevantes devem ser ‘imparcial’.*”

A Embaixada do Peru argumentou ainda que o artigo 3.1 do Acordo Antidumping exige que a autoridade responsável pela investigação fundamente a determinação da existência de dano em provas positivas efetuando um exame objetivo e imparcial. Dessa forma, questionou o fato de terem sido ignorados os resultados positivos apresentados pela indústria doméstica.

Nesse sentido, a Embaixada peruana citou a decisão do Órgão de Apelação da OMC no caso "Estados Unidos - Medidas antidumping sobre certos produtos de aço laminados a quente provenientes do Japão", de 2001:

*"(...) No parágrafo 1º do artigo 30, o fundamental da obrigação das autoridades encarregadas da investigação reside no requisito de que baseiem sua determinação em "provas positivas" e realizem um "exame objetivo". A expressão "provas positivas" faz referência, em nossa opinião, à qualidade das provas em que tais autoridades podem se basear para realizar uma determinação. A palavra "positivas" significa para nós que as provas devem ser de caráter afirmativo, objetivo e verificável, e devem ser críveis.*

*(...) A palavra "objetivo" que qualifica o termo "exame" indica essencialmente que o processo de "exame" deve estar em conformidade com os princípios básicos da boa fé e da justiça fundamental. Em resumo, um "exame objetivo" requer que a indústria nacional e os efeitos das importações objeto de dumping sejam investigados de forma imparcial, sem favorecer os interesses de qualquer parte interessada ou grupo de partes interessadas na investigação."*

Assim, a Embaixada questionou o fato de não se ter realizado uma análise imparcial. Buscando comprovar seus questionamentos, a Embaixada peruana realizou uma análise sobre diversos indicadores da indústria doméstica que teriam apresentado resultado positivo no período da investigação.

a) Segundo a Embaixada, as vendas da indústria doméstica, o mercado brasileiro e a capacidade instalada da indústria doméstica aumentaram de P1 a P5;

b) O aumento dos estoques, segundo a Embaixada peruana, deveu-se ao aumento da produção e à queda nas exportações da indústria doméstica, o que evidenciaria sua falta de competitividade no mercado internacional;

c) O preço de venda da indústria doméstica teria seguido a mesma tendência que os seus custos, uma vez que seus preços teriam variado em função de seus custos de produção, sem que os primeiros sejam inferiores aos segundos;

d) Apesar do número de empregados ter diminuído, o número de funcionários ligado à área de produção teria aumentado de P1 para P5, elevando também a produtividade da indústria doméstica.

Em vista desses indicadores, a Embaixada peruana afirmou que se teria agido de forma inconsistente com as disposições do artigo 3.1 do Acordo Antidumping, pois não teria realizado uma avaliação objetiva e imparcial dos indicadores da indústria doméstica.

Com relação ao dano sofrido pela indústria doméstica, a OPP Film, em sua manifestação protocolada em 1º de julho de 2014, reiterou que os indicadores da Vitopel demonstraria que não há que se falar em dano relevante, uma vez que a maioria dos indicadores mostraria evolução positiva em P5, tanto em relação a P1 quanto em relação a P4. A esse respeito, a OPP Film destacou que o resultado bruto da Vitopel teria crescido significativamente na maior parte do período investigado.

Já os indicadores com evolução “aparentemente negativa” ou não seriam realmente negativos, tais como redução da mão-de-obra ou não poderiam ser atribuídos às importações investigadas, tais como o resultado operacional, que teria sido impactado pelo aumento “*extraordinário*” de despesas gerais e administrativas, e queda na participação no consumo nacional aparente, que decorreria do fato de a Vitopel estar operando próximo à sua capacidade máxima.

A OPP Film apresentou então uma análise dos fatores de dano apontados. Segundo a empresa, a determinação preliminar positiva de dano estaria baseada na evolução de três indicadores: redução do market share da Vitopel, deterioração do resultado operacional e aumento dos estoques. Ainda segundo a empresa, nenhum desses indicadores seria capaz de continuar sustentando uma determinação positiva de dano.

Com relação à redução do market share, a OPP Film reiterou seu argumento, segundo o qual a Vitopel estaria em situação próxima de utilização plena de sua capacidade produtiva e, por essa razão, não poderia acompanhar o crescimento do mercado. Além disso, a redução de sua participação no consumo aparente estaria relacionada ao incremento das vendas da Polo, à sua decisão de aumentar as exportações entre P4 e P5 e ao aumento das importações de origens que gozam de preferências tarifárias.

Quanto à deterioração da margem operacional, a exportadora peruana afirmou que o resultado bruto da Vitopel teria apresentado comportamento claramente positivo de P1 a P5, com incrementos significativos em 4 dos 5 anos do período de análise do dano. Ainda segundo a empresa, a margem operacional, que já era negativa em P1, teria melhorado em P2 e P3 e diminuído em P4 e P5, fundamentalmente em função do aumento dos gastos gerais e administrativos. Esse aumento teria ocorrido por ocasião da venda da Vitopel a um fundo estrangeiro e ao processo de saneamento que se seguiu à venda.

Finalmente, no que se refere ao aumento dos estoques, a OPP Film afirmou que não poderia ser atribuído ao aumento das vendas internas, que foi de 16% no período de análise de dano. Esse aumento das vendas teria sido acompanhado por uma queda das exportações da Vitopel e teria permitido à empresa equilibrar sua situação. Além disso, teria havido um “*aumento anormal*” das importações pela Vitopel, o que explicaria pelo menos metade do aumento dos estoques no período.

Por todo o exposto, segundo a OPP Film, não seria possível se chegar a uma determinação positiva de dano, seja porque o desempenho da petionária teria sido amplamente favorável, seja porque os fatores negativos não decorreriam das origens investigadas. Ademais, os produtores nacionais como um todo estariam em excelente situação, com aumento substancial da produção e das vendas internas em todo o período. A Polo e a Vitopel estariam operando com 88% da capacidade efetiva e ainda destinariam parte de sua produção às exportações. Nessas circunstâncias, a indústria nacional não poderia abastecer todo o mercado doméstico, que teria crescido de forma acelerada no período. Nesse contexto, a OPP Film mencionou o artigo 3.1 do Acordo Antidumping da OMC e a obrigação de um exame objetivo de dano.

Quanto ao impacto das importações investigadas sobre o preço da indústria doméstica, segundo a OPP Film, a subcotação das exportações provenientes do Peru, Chile e Argentina teria diminuído significativamente durante o período investigado e somente teria aumentado de P4 para P5 em função do aumento de 4% do preço da indústria doméstica em P5. Nesse sentido, a subcotação em P4 para Peru, Argentina e Chile seria “mínima” e, se cada país fosse analisado separadamente, não haveria subcotação expressiva, no sentido do que exige o artigo 3.2 do Acordo Antidumping da OMC. Além disso, os níveis de subcotação de P2 seriam de apenas 2% para a Argentina, 1% para o Peru e inexistiria no caso do Chile, para o qual também não haveria subcotação em P5.

Em contraposição à alegada redução da subcotação, a OPP Film ressaltou ter havido um significativo aumento do preço da indústria doméstica. Segundo a empresa, o aumento da subcotação a partir de P4 se deveria a esse aumento de preço da indústria doméstica, que teria ocorrido em oposição à tendência do preço internacional e à queda do preço das resinas de polipropileno. A esse respeito, a OPP Film apresentou gráfico, a fim de demonstrar a redução do preço da referida matéria-prima, com base nos preços de exportação da Braskem, extraídos do sistema Aliceweb. O aumento dos preços praticados pela Vitopel em P5 no mercado interno, apesar da redução de seu custo total de produção, afastaria a hipótese de supressão e depressão dos preços da indústria doméstica.

A OPP Film apresentou ainda comparação entre os preços da Vitopel no mercado interno e de exportação. Enquanto aqueles teriam aumento 4% de P4 para P5, estes teriam apresentado queda de 7%, no mesmo período. Nesse sentido, a empresa ressaltou que a Vitopel exportaria a preços significativamente mais baixos do que aqueles praticados no mercado interno.

Ainda com relação aos preços praticados no mercado interno pela Vitopel, a empresa afirmou não existirem aumentos de custos no Brasil que pudessem justificar o aumento dos preços. A esse respeito, segundo a OPP Film, a despeito de os custos da Vitopel terem apresentado uma tendência crescente durante todo o período de análise de dano, eles teriam diminuído 1% de P4 para P5. Já o custo de matéria-prima teria apresentado aumento de 2% de P4 para P5, o que, segundo a OPP Film, chamaria a atenção, uma vez que os preços de exportação de resinas de polipropileno da Braskem apresentariam uma tendência de queda no mesmo período. De qualquer forma, o custo total teria se reduzido devido a melhoras em outros aspectos.

Diante do exposto, a OPP Film afirmou que a petionária teria elevado seus preços para elevar suas margens de lucro em P5, apesar de seus custos terem se reduzido. Essa decisão de aumentar os preços internos, contra a tendência de baixa dos preços internacionais, seria a causa da subcotação em P5, a qual não existiria caso a Vitopel fixasse os preços internos com base na mesma tendência de seus preços de exportação. Por fim, a OPP Film apresentou gráfico, a fim de demonstrar que, ao contrário da Vitopel, seus preços teriam seguido a mesma tendência de variação dos custos de matéria-prima, com exceções que se explicariam por variações na cesta de produtos (venda de películas mais caras ou mais baratas).

Em 23 de julho de 2014, a empresa produtora/exportadora colombiana Biofilm S.A. protocolou manifestação em que reiterou seus argumentos em relação à ausência de dano e nexos causal e apresentou considerações a respeito de eventual cálculo de margem de dumping da empresa.

No que diz respeito à alegada inexistência de dano material e nexos de causalidade, a empresa reiterou seus argumentos apresentados em manifestação anterior e na audiência realizada durante a instrução do processo, tendo elencado os principais pontos já apresentados.

Segundo a empresa, os dados de produção e venda locais estariam subestimados, enquanto que as importações do produto objeto da investigação estariam sobrestimadas. Isso porque os dados de vendas internas de outros produtores não teriam sido considerados, uma vez que estes não teriam sido definidos como indústria doméstica. Além disso, a análise das importações teria sido feita levando em consideração dados que contêm produtos cuja descrição não se enquadra na definição de produto objeto da investigação. Desta forma, a análise realizada “impediria uma determinação objetiva dos indicadores de participação de mercado da Vitopel e das importações objeto da investigação”.

A Biofilm reiterou ainda a evolução positiva dos indicadores da indústria doméstica no período, tendo destacado algumas variações de P1 para P5, dentre elas: o aumento das vendas da indústria

doméstica (16,3%); aumento da receita líquida no mercado interno (1,8%); aumento da margem bruta (4,9%); etc. Nesse sentido, não seria razoável considerar que a análise dos indicadores denotaria um quadro de dano relevante. Com relação a isso, ainda aditou:

*“Buscar abrigo no art. 30, §4º para, eventualmente, determinar a existência de dano na presente investigação, com base em filigranas e desconsiderando as abundantes provas positivas dos autos, simplesmente, seria subverter inapropriadamente o significado desta disposição, para adotar uma medida que não tem a menor razão de ser”.*

A empresa afirmou ainda que os indicadores de dano apontados seriam explicados por outros indicadores da própria indústria doméstica. Para a empresa, ter-se-ia concluído preliminarmente pela existência de dano porque ainda não se teria realizado a audiência entre as partes e os elementos da investigação teriam sido menos evidentes naquele momento do processo. A empresa considerou que o caso deveria ser encerrado prontamente, considerando as extensas contribuições e informações disponibilizadas nos autos.

Segundo a Biofilm, o Parecer de Determinação Preliminar teria apontado os seguintes indicadores como evidências de dano: a deterioração do resultado operacional da Vitopel, a perda de participação da Vitopel no mercado brasileiro e a queda dos empregos. A exportadora entendeu que estes indicadores não evidenciariam uma situação de dano.

Para a empresa, não seria possível considerar o indicador de resultado operacional isoladamente, tendo em vista a evolução dos indicadores de produção, vendas, relação custo/preço, produtividade, receita líquida e resultado bruto. Assim, a queda do resultado bruto somente poderia ser explicada pelo enorme aumento das despesas gerais e administrativas e das outras despesas e receitas operacionais.

A Biofilm afirmou que a participação no mercado não poderia ser um indicador de dano relevante por si só, uma vez que este indicador teria sido acompanhado de um aumento das vendas no mercado interno (16,3%) e de um aumento da taxa de utilização da capacidade instalada, que chegaria a 93% em P5. Além disso, mesmo que 100% da sua capacidade estivesse operante e mantida a situação das vendas internas e dos estoques de P1, a Vitopel teria no máximo dois pontos percentuais a mais em participação no mercado brasileiro. O índice de emprego, por sua vez, ao ser analisado em conjunto com o aumento da produtividade e aumento da quantidade produzida, indicaria não dano.

Nesse sentido, a instrução do processo posterior à análise de dano preliminar revelaria um cenário mais positivo do que o constatado. Para a Biofilm, mesmo que esses três fatores fossem considerados como indicativos de dano, este não poderia ser considerado o relevante e importante, como exigem as disposições multilaterais e nacionais de defesa comercial.

Em manifestação protocolada em 23 de julho de 2014 a Vitopel aduziu que, ao longo da investigação, as exportadoras OPP Film S.A. e Biofilm teriam tentado imputar ao processo um caráter de ilegalidade ao tecerem comentários sem qualquer comprovação com o intuito, segundo a peticionária, de sobrecarregar o processo e tumultuá-lo.

Com relação ao dano material, a Vitopel aduziu que a análise das vendas não poderia ser realizada em separado dos outros indicadores e que o aumento das vendas ao longo do período não teria alcançado o crescimento do mercado brasileiro. Segundo a peticionária, esse aumento das vendas só teria sido possível com a depressão dos preços dos filmes de BOPP, com vendas sendo feitas abaixo do custo de produção. Também ressaltou que as exportações estariam subcotadas desde o começo do período da investigação.

A Vitopel prosseguiu com a análise de dano declarando que quando o consumo nacional aparente teria apresentado suas maiores altas, a empresa não teria conseguido acompanhar esse crescimento, sendo que de P4 para P5 teria apresentado queda de 0,53% ao mesmo tempo em que o CNA teria crescido 5,98%.

Segundo a peticionária, em P4 a Vitopel teria enfrentado competição acirrada das importações das origens investigadas, o que a teria forçado a reduzir drasticamente seus preços no mercado interno para não perder vendas e participação no Consumo Nacional Aparente. O resultado do enfrentamento às importações a preço de dumping teria sido a redução em 6,71% no preço de venda da indústria doméstica no mercado interno de P3 para P4, atingindo o menor patamar do período da investigação.

De acordo com a Vitopel, o preço de venda de filmes de BOPP praticado em P4 não teria sido suficiente para cobrir o custo total de produção, sendo que neste período a empresa teria tido prejuízo operacional, mesmo tendo conseguido reduzir o custo de produção levando-se em conta tanto o período de P3 para P4 como de P1 para P5.

A Vitopel apresentou uma tabela com a relação entre preço e custo de venda de filmes de BOPP no mercado interno, em que P4 teria se apresentado como o pior período, de forma a demonstrar que a situação da indústria doméstica neste período teria sido insustentável e que não seria possível a manutenção do preço de venda no mercado interno em patamar tão reduzido. Isto porque na indústria de BOPP o preço de venda seria a variável mais sensível e pequenas alterações se traduziriam em elevados impactos nos resultados e nas margens de lucro da empresa.

Desta forma, a peticionária justificou o aumento dos preços de venda observados em P5, e adicionou que este aumento também teria sido influenciado pela alteração do **mix** dos produtos vendidos ocasionado pelo incremento das vendas de um tipo de BOPP de maior valor agregado e preço superior. Mesmo assim, este aumento não teria sido suficiente para cobrir o custo total de produção, já que o preço médio das importações alegadamente a preço de dumping teria ficado abaixo do preço médio da indústria. De acordo com a Vitopel, caso a indústria doméstica tivesse mantido seus preços de venda de P4 para P5, o prejuízo teria sido ainda maior, pois a receita com vendas teria se reduzido em 4,03%, o que não seria suficiente para reverter a tendência de dano.

A Vitopel enfatizou ainda que de P4 para P5 o preço do produto similar importado das origens investigadas teria sido reduzido em torno de 10% e destacou que as exportações feitas pela OPP Film teriam crescido 268,2% de P4 para P5, ao mesmo tempo em que seus preços teriam se reduzido em 9,48%. Isto revelaria um intuito predatório do Grupo Oben. Além disso, as importações de filmes de BOPP teriam se apropriado do crescimento do consumo nacional aparente, uma vez que estas teriam crescido 8,2 mil toneladas, enquanto o consumo nacional aparente teria aumentado 7,6 mil toneladas.

Outro ponto levantado foi a reestruturação societária pela qual passou a Vitopel, a qual teria sido consequência das dificuldades enfrentadas devido à concorrência desleal com o produto importado e seria prova do dano material sofrido pela empresa. Além disso, segundo a Vitopel, para fazer frente ao processo competitivo predatório, entre P4 e P5, teriam incorrido em Despesas Operacionais com Vendas, que refletiriam o esforço da indústria doméstica em não perder clientes para as importações investigadas.

De forma a demonstrar que o preço de venda praticado pela Vitopel não seria suficiente para recuperar o prejuízo sofrido em P4, foi feito um exercício no qual se projetou em P5 a relação entre preço de venda e custo de produção observada em P2, período que, segundo a peticionária, seria o mais adequado para fins de comparação, devido à crise econômica mundial que teria se refletido em P1. A

peticionária concluiu que, mantendo-se o volume de vendas observado em P5, a receita líquida da indústria doméstica seria suficiente para recuperar o prejuízo sofrido em P4 e que este poderia ser considerado um ambiente competitivo para a indústria doméstica. Com isso, a Vitopel concluiu que o dano material sofrido por ela não se basearia somente na perda de participação, aumento de estoques e queda no resultado operacional, ao contrário do alegado pela OPP.

No tocante à queda das margens de lucro, a Vitopel contestou a análise feita pela OPP acerca do comportamento das margens de lucro ao longo do período de investigação. De acordo com a peticionária, ao contrário do que o exportador peruano declarou, a queda no resultado bruto de P3 para P4 não teria sido de 5%, mas de 78,1 p.p. O mesmo teria ocorrido na análise referente ao período de P3 a P5, em que a queda do resultado bruto teria sido de 68,3 p.p., não se podendo considerar que tenha havido uma boa recuperação.

A peticionária ainda ressaltou que a margem operacional sem despesas e receitas financeiras teria caído 186,5 p.p. de P2 a P5, e que desde P3 viria acumulando sérios prejuízos.

Em relação às exportações da empresa, a Vitopel aduziu que não haveria relação entre o dano sofrido pela indústria doméstica e a queda de suas exportações. Ela fez menção à análise feita no Parecer de Determinação Preliminar no sentido de que as exportações teriam sido importantes para atenuar o dano material da Peticionária, já que teriam contribuído para um desaceleramento do aumento dos estoques e para uma diminuição dos custos fixos. Além disso, a empresa entendeu não haver qualquer relação entre o dano da indústria doméstica e a queda de suas exportações, visto que o mercado externo não seria prioridade da empresa. Afirmou ainda que a análise das exportações da indústria doméstica seria importante para verificar se a empresa não estaria causando prejuízos a si própria, privilegiando as exportações em detrimento das vendas no mercado interno, não sendo este, no entanto, o caso da Vitopel.

A peticionária ressaltou ainda que o custo fixo unitário teria sofrido elevação de 7,12% de P4 para P5, mas que essa rubrica representaria apenas 9,58% dos custos totais de produção de BOPP pela Vitopel. Isto afastaria a tese de que o aumento de 0,68% nos custos fixos unitários tenha sido responsável pelos danos apurados pela Vitopel durante o período de investigação.

Em manifestação protocolada em 23 de julho de 2014, a OPP Film S.A. reiterou seu posicionamento de que seria inviável a recomendação de aplicação de direitos antidumping neste caso e de que o início da presente investigação só teria ocorrido em função de dados incorretos apresentados pela peticionária a qual, segundo a Requerente, não teria sofrido dano relevante durante o período objeto da investigação.

Acrescentou ainda que *“a abertura da investigação e a determinação preliminar positiva de dano e nexos causais só foram possíveis em função de uma leitura distorcida e incorreta da situação da peticionária (estimulada pela falta de informações completas a respeito dos reais motivos da retração de sua margem operacional em P4 e P5), da sonegação de dados e informações sobre o desempenho dos outros produtores nacionais (que, “estrategicamente”, se omitiram o quanto puderam de cooperar com a investigação) e do desconhecimento, por parte da autoridade investigadora, dos vários outros fatores (incluindo o desempenho dos outros produtores nacionais) que explicam eventuais dificuldades enfrentadas pela peticionária”*.

De acordo com a exportadora peruana, todas as alegadas distorções teriam sido corrigidas ao longo da instrução processual, o que deveria ensejar o encerramento desta investigação sem aplicação de quaisquer direitos antidumping.

A OPP Film S.A. criticou ainda os argumentos de defesa apresentados pela Vitopel, e comentou reiteradamente cada um dos pontos tratados nas manifestações apresentadas pela peticionária.

Com relação à alegação da Vitopel de que a OPP Film não teria apresentado nenhuma prova de que a produção brasileira de BOPP e a participação da Vitopel estariam subestimadas, a empresa peruana afirmou que, apesar de suposta decisão estratégica da Polo Films em não cumprir com os requerimentos de informação, teria conseguido informações confiáveis (demonstrações financeiras públicas da Polo, exportações contidas na Alice Web, estoques iniciais declarados pela Polo no caso anterior) que demonstrariam que as vendas da Polo teriam aumentado de forma muito significativa de P1 a P5. Tais informações (que se constituiriam na melhor informação disponível sobre o tema) comprovariam que o aumento das vendas da Polo no período teria se dado às custas da Vitopel, o que segundo a OPP Film, deveria ser levado em consideração na análise de causalidade.

Já com relação à informação de produção apresentada pela ABIPLAST, com a qual se determinou a representatividade, a OPP Film depois de alegadamente ter realizado operações matemáticas “*perfeitamente comprováveis*” voltou a afirmar que tal informação não seria correta “*porque não se encaixa nos cálculos lógicos*”.

A exportadora afirmou que, ao contrário do alegado pela peticionária, sua estimativa de vendas da indústria doméstica seria robusta e não poderia ser creditada aos estoques das “três empresas” (Polo, Videolar e Tecnoval), já que o volume destes seria praticamente o dobro dos estoques da própria Vitopel. Ainda, tendo em vista que os estoques teriam se mantido constantes, não se poderia atribuir diferenças entre volumes de venda e produção a uma eventual variação destes, ainda que os períodos de investigação não coincidam com as datas dos balanços.

Com relação às devoluções, afirmou que, de acordo com os próprios dados da peticionária, estas seriam marginais em relação às quantidades produzidas e vendidas. No tocante aos produtos de segunda linha, argumentou que em momento algum teria ocorrido diferenciação ao longo da investigação entre produtos de primeira e segunda linha.

A OPP Film reiterou que “*a única evidência de dano à Vitopel, mesmo questionável, não pode ser atribuída às importações*”. Para corroborar com sua afirmação, a OPP Film, primeiramente, ressaltou a evolução favorável das variáveis relacionadas à produção (faturamento bruto, receita operacional bruta, receita operacional líquida e resultado bruto) tanto entre P1 e P5 quanto entre P4 e P5.

A OPP Film citou também a reestruturação societária realizada pela Vitopel, o que teria gerado despesas gerais e administrativas “*extraordinárias*”, responsável por afetar o resultado operacional da empresa.

A OPP Film ainda alegou a falta de capacidade produtiva suficiente da Vitopel para manter sua participação no mercado, visto que o crescimento da demanda teria sido maior do que a capacidade excedente da peticionária.

A exportadora também afirmou, em relação à manifestação da Vitopel de que esta teria realizado “*esforço máximo*” para se manter competitiva frente à concorrência, que tal argumento, na verdade, evidenciaria que a peticionária estaria auferindo lucros extraordinários antes da concorrência com o produto importado.

A OPP Film rebateu também a alegação da Vitopel de que teria aumentado 3.000 p.p. em investimentos na sua linha de produção entre P1 e P5. Quanto a esses investimentos, a OPP Film afirmou

que a peticionária estaria apenas confirmando o sucateamento da empresa visto que, de acordo com seus argumentos, *“tal elevação do montante de investimentos só é plausível ao se partir de uma base muito pequena, ou seja, praticamente não havia investimentos, um claro indício de sucateamento”*.

A OPP Film afirmou ainda que *“é inadmissível que a Vitopel pretenda atribuir como mérito próprio ter reduzido os custos de produção em 15 p.p. de P1 a P5.”* De acordo com a exportadora peruana, a redução dos custos estaria ligada diretamente à redução das cotações internacionais das resinas, tendo em vista os filmes de BOPP se caracterizarem como uma **commodity**. Por este motivo, a OPP Film questionou a suposta intenção da Vitopel em atribuir a queda de seus preços à pressão das importações.

A OPP Film ressaltou a falta de aquisição de linhas mais eficientes e de melhoria dos equipamentos e sistemas pela Vitopel, o que teria sido feito por seus competidores no Brasil.

Em 27 de agosto de 2014, o governo chileno reiterou os argumentos anteriormente apresentados e que constam da Nota Técnica DECOM nº 65 no que diz respeito ao dano e à causalidade. Em sua opinião, as informações contidas na referida Nota técnica não permitiriam constatar a existência de dano à indústria doméstica conforme o estabelecido no Acordo Antidumping.

A embaixada destacou ainda que a inexistência de subcotação evidenciaria que não é possível atribuir às importações chilenas uma eventual supressão de preços da indústria doméstica. Ademais, o governo chileno ressaltou que o valor das importações provenientes do Chile seria “muito superior” ao valor médio das origens investigadas em todo o período de investigação (P1 a P5) e, em termos gerais, maior que os valores das outras origens individualmente durante o período (exceto P1 e P3).

Em sua manifestação de 27 de agosto de 2014, a empresa Biofilm apresentou manifestação final, reforçando os argumentos já apresentados em relação à ausência de dano e denexo causal na investigação de filmes de BOPP. Segundo a empresa:

*“Já se derramaram rios de tinta para discutir o óbvio: não há dano material causado pelas importações objeto de investigação à peticionária, no presente caso. O ardid e a dissimulação às quais recorreram peticionária e demais produtoras locais (que se negaram a responder as insistentes requisições do DECOM para tentar sustentar alegações infundadas são exaustivamente perceptíveis nos autos, a ponto de não persistir nenhuma dúvida de que a presente investigação será encerrada sem aplicação de direitos.”*

A Biofilm procurou demonstrar que a clara evolução dos indicadores da Vitopel ao longo do período: aumento das vendas, da receita líquida, da margem bruta, da produção e da utilização de capacidade, bem como a diminuição dos custos e da melhora da relação preço/custo e da produtividade de P1 a P5. Portanto, segundo a produtora colombiana, esta evolução seria incompatível com a noção de dano material, considerando-se o período como um todo.

A Biofilm destacou ainda que P1 seria o período de menor volume das *importações* e, ao mesmo tempo, o *pior período* para a indústria doméstica. De P1 a P5, teria havido uma evidente melhora, contrariamente ao movimento das importações, que teriam aumentado neste mesmo intervalo.

Segundo os argumentos da empresa colombiana, nos termos da legislação aplicável,

*“nenhum dos fatores de análise de dano, ‘isoladamente OU em conjunto, será necessariamente capaz de conduzir a conclusão decisiva’ sobre dano material (art. 30, § 4º, Decreto 8058/13). Porém,*

*também é certo que, quando o vasto conjunto de indicadores da petionária evolui tão positivamente, com melhora importante de praticamente todos os indicadores ao longo da série analisada, não há como se dizer que existe um quadro de dano a assolar a indústria doméstica.”*

E continuou arguindo que:

*“O art. 30, 4º não é carta branca para, eventualmente, determinar a existência de dano material com base em filigranas, desconsiderando-se abundantes provas positivas dos autos. Esconder-se nesta disposição para determinar dano material no caso presente seria uma subversão do sentido da análise de dano.”*

A Biofilm lembrou que, à época da elaboração do Parecer de Determinação Preliminar, ter-se-ia se apegado às seguintes supostas evidências de dano: *“(i) deterioração do resultado operacional da Vitopel; (ii) perda da participação da Vitopel no mercado brasileiro e; (iii) queda dos empregos.”*

Entretanto, segundo argumentação da empresa colombiana, estes indicadores não apontariam dano material quando analisados objetivamente à luz de outros indicadores da mesma Vitopel:

*“Em relação à participação da Vitopel no mercado brasileiro, esta foi acompanhada de um aumento de 16,3% das vendas no mercado interno e com aumento da taxa de utilização da capacidade instalada, que chega a 93% de utilização em P5. Já foi demonstrado e refletido na NT 65/14 que, mesmo que a Vitopel tivesse operado em 100% da capacidade em P5, mantida a situação das vendas internas e dos estoques relativa a P1, a empresa teria apenas, no máximo, míseros dois pontos percentuais a mais em participação no mercado brasileiro (...). Assim, a perda de participação de mercado não pode ser um indicador de dano relevante, considerado em si mesmo. Além disso, é necessário considerar que a Vitopel perdeu mercado para a Pólo Films e a Videolar ao longo da série, conforme demonstrado nos autos (...).”*

Quanto à deterioração dos índices de emprego da Vitopel, a Biofilm apontou que este seria um indicador de não dano, em razão de ter sido observado um aumento da produtividade e um aumento de quantidade produzida e vendida ao longo do mesmo período.

E com relação à deterioração do resultado operacional da Vitopel, exclusive resultado financeiro, de P1 a P5, a Biofilm afirmou que, no mesmo período, teria sido observada uma melhora do resultado bruto e em todos os demais indicadores associados a ele: produção, vendas, relação custo/preço, produtividade, receita líquida e resultado bruto. Aditou ainda:

*“Portanto, não há como correlacionar a situação do resultado operacional com a situação comercial da Vitopel. Isto é, não é possível se enxergar essa piora isolada de um indicador de resultado operacional como indicador de dano, quando este indicador contraria o conjunto de indicadores compilados.”*

Ademais, a Biofilm destacou que a piora do resultado operacional teria sido causada pelo grande aumento das despesas gerais e administrativas e das outras despesas operacionais, *“inexplicável à luz da evolução das importações”*.

Outrossim, a empresa ponderou que a observada queda no resultado operacional poderia ter sido causada pelo aumento das importações das origens investigadas ao longo do período analisado concomitantemente com o aumento das despesas gerais e administrativas.

Entretanto, segundo a Biofilm:

*“(...) para os presentes fins, é necessária uma conexão entre a pressão das importações investigadas e o aumento das DGAs, período a período. (...) contudo, é importante contextualizar que o resultado operacional da Vitopel já era negativo em P1, quando as importações investigadas eram menos da metade atingida ao final do período.*

*(...)*

*Ou seja, apesar de o pior resultado do período acontecer em P5 (-133,5), período de maiores importações, não há coerência entre evolução do resultado operacional e importações investigadas.”*

Segundo a produtora colombiana, as explicações da Vitopel para o aumento das despesas gerais e administrativas ao longo da série “*não têm pé, nem cabeça*”, pois estas teriam ocorrido para fazer face ao aumento das importações. Ainda segundo a Biofilm,

*“A Vitopel descabidamente enfatizou o aumento de participação das importações objeto de investigação no mercado, particularmente, de P4 a P5, como explicação para o aumento extraordinário das DGAs. Porém, as DGAs se reduzem consideravelmente de P4 a P5, período que coincide com o maior aumento de participação das importações identificado pela mesma Vitopel. Entre P1 e P3, a participação das importações no mercado é relativamente estável em termos percentuais, mas as DGAs crescem exponencialmente. O mesmo ocorre de P3 a P4, período em que as DGAs crescem de forma avassaladora (e em que os preços das importações atingem os níveis mais altos). Já em P5, a participação das importações no mercado aumenta no nível mais intenso ao longo do período, enquanto as DGAs diminuem consideravelmente de P4 a P5.”*

Em manifestação protocolada em 27 de agosto de 2014, a OPP Film S.A. declarou sua frustração por não constar da Nota Técnica comentários ou posicionamentos sobre os diversos elementos trazidos pelos exportadores aos autos a respeito dos requisitos de dano e nexa causal.

No que concerne ao dano, a OPP Film analisou o dano apresentado pela Vitopel e teceu suas considerações. Inicialmente, de acordo com a empresa peruana, os dados relativos à produção e às vendas de outros produtores no mercado interno, no período investigado, baseados em estimativas da ABIPLAST, seriam inconsistentes e estariam subestimados, o que superestima a participação e o impacto das importações investigadas no consumo nacional; e isto seria confirmado pelos dados de produção fornecidos pela Polo.

Ainda, o aumento das importações de P4 para P5 teria sido para atender demanda que não podia ser atendida pelos produtores nacionais. “*A Vitopel, mesmo que quisesse, não tinha capacidade produtiva suficiente para manter sua participação de mercado*”.

Já com relação aos preços praticados pela OPP Film, a mesma afirmou que seriam compatíveis com a evolução do custo da matéria-prima. Além disso, a subcotação das exportações investigadas de Peru, Chile e Argentina teria se reduzido significativamente no período investigado, tendo aumentado de P4 para P5 em função do aumento de 4% do preço da indústria doméstica em P5.

Seguindo com seus argumentos, não se poderia falar de depressão ou supressão de preços neste caso, visto que o aumento dos preços no mercado interno ocorre apesar da redução em seus custos totais de produção.

Ademais, o resumo da evolução dos indicadores da Vitopel demonstraria por si só que

*“não há que se falar em dano material, com a maioria dos indicadores apresentando evolução positiva em P5 (tanto em comparação com P4 como em relação a P1) e os poucos indicadores com evolução aparentemente negativa ou não são realmente negativos (caso da redução da mão-de-obra) ou não podem ser atribuídos às importações investigadas (casos do resultado operacional e da queda na participação no consumo aparente, aquela devida ao aumento extraordinário de despesas gerais e administrativas que não têm relação com as importações, e esta decorrente de a Vitopel estar operando próximo à sua capacidade máxima)”*

Ainda sobre os resultados da Vitopel, seu resultado bruto teria crescido significativamente na maior parte do período investigado, e a evolução do resultado operacional exclusive resultado financeiro seria explicada apenas pelo aumento das despesas gerais e administrativas. Tais aumentos teriam sido devido ao processo de preparação da Vitopel para a venda ao fundo estrangeiro **Vision Capital**.

Por fim, a análise conjunta dos indicadores da Polo e da Vitopel, segundo a OPP Film, mostram *“uma performance exuberante da produção nacional no período investigado”*.

Em sua manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Vitopel afirmou que, em virtude das importações investigadas, a indústria doméstica não pôde acompanhar o crescimento do mercado nacional de filmes de BOPP, tendo, inclusive, perdido vendas e sofrido com a deterioração de seus resultados financeiros.

Com a estagnação dos indicadores da empresa, a Vitopel teria sido compelida a realizar uma reestruturação societária, a fim de possibilitar uma injeção de recursos externos.

Nesse contexto, a Vitopel ressaltou a elevação das importações ocorrida no período de investigação de dano e as elevadas margens de dumping apuradas na Nota Técnica DECOM nº 65, de 2014. Segundo a empresa, a situação ainda restaria agravada pelo processo de dominação exercida pelo Grupo Oben, que fornece filme de BOPP a uma única empresa no Brasil, a Film Trading, a partir da Argentina, Chile e Peru.

A Vitopel afirmou ainda que sua produção seria superior a 50% da produção nacional de BOPP, de forma que sua representatividade estaria comprovada. Afirmou que se teria tido acesso a informações de outras duas produtoras nacionais e que uma quarta produtora nacional teria começado a operar no mercado apenas em P5 e que sua participação ainda seria reduzida.

A empresa aditou também que a maior parte dos indicadores que devem ser analisados indicaria a ocorrência de dano, seja pela queda da lucratividade, seja pela perda de participação no mercado. A empresa conclui que restaria caracterizado o dano material sofrido pela indústria nacional.

Por fim, ressaltou que teria sido necessário reduzir os preços, mantendo-os abaixo do custo de produção.

Em manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Embaixada da República da Argentina afirmou que a indústria doméstica não poderia incrementar substancialmente sua produção em razão de limitações próprias. Afirmou que a Vitopel teria fechado linhas de produção obsoletas entre P1 e P3, e que a empresa operaria com capacidade plena no período investigado.

Alegou também que não haveria registro de que a Vitopel tenha previsto projetos de investimento para ampliar e melhorar a eficiência da sua capacidade de produção, motivo pelo qual a falta de capacidade para dar resposta à demanda seria notória. Afirmou que o atraso tecnológico, ressaltando o fato de que a linha de produção mais moderna dataria do ano de 2002, provocariam sua posição desvantajosa em relação às demais empresas produtoras.

O governo da Argentina aditou que as importações de origem argentina responderiam, exclusivamente, à falta de capacidade de produção, não causando dano à indústria doméstica. Afirmou que a peticionária teria realizado importações da Argentina e de outros países, para abastecer-se de produtos não produzidos no Brasil (films mate e metalizados).

Ainda, alegou que a rentabilidade da peticionária teria melhorado durante o período investigado, porquanto o preço médio do produto investigado teria aumentado, enquanto o custo diminuído. Comparando-se os extremos da série, o governo da Argentina afirmou que o custos diminuiriam mais acentuadamente que a diminuição do preço médio praticado pela indústria doméstica, o que representaria melhora na relação preço/custo.

Ainda, segundo o governo argentino, o aumento dos custos durante o período investigado estaria relacionado às peculiaridades do mercado brasileiro, porque (a) o principal insumo seria apenas um único provedor local, cujos preços seriam mais elevados que os preços internacionais; (b) a alíquota do imposto de importação do principal insumo teria aumentado; e (c) haveria incidência de direitos antidumping aplicados sobre as resinas de polipropileno. Dessa forma, afirmou o governo da Argentina que o impacto negativo nos custos e no desempenho econômico da peticionária não poderia ser atribuído às importações de origem argentina.

Além disso, “eventual subvalorização [teria diminuído] em todos os anos para todos os produtos analisados (films transparentes, metálicos, mate, opacos e outros) em relação a observada no ano P2 em um contexto de queda de importações (39% entre P5 e P2)”.

Com relação aos indicadores contábeis, o governo da Argentina afirmou que a análise feita não teria considerado outros fatores de dano, como a reestruturação da empresa peticionante nem a suspensão da produção registrada em suas plantas produtivas durante P4.

Em manifestação de 10 de abril de 2014, a Vitopel buscou refutar o argumento da OPP Film de que a majoração da alíquota do imposto de importação (II) de P4 a P5 teria sido o causador da elevação das importações investigadas preferenciais (originárias da Argentina, Chile, Colômbia e Peru), às custas de um decréscimo das importações “não preferenciais”, investigadas ou não.

Em relação à mencionada elevação das importações, a peticionária argumentou, primeiramente, que o crescimento das importações investigadas teria apresentado aceleração incomum dentro do período de investigação, sendo esse rápido aumento consequência da prática de dumping, e não do aumento da alíquota do II. Isso porque todas as importações investigadas (preferenciais ou não) teriam reduzido seus preços de P4 para P5 (o que teria se refletido também na média agregada).

Em seguida, afirmou que a origem que apresentou maior crescimento em volume no referido período teria sido o Peru, cujos preços teriam reduzido em 9,5%, atingindo o segundo menor preço, em P5, das importações investigadas (atrás apenas de Taipé Chinês).

Além disso, acrescentou que o racional de substituição das importações “não preferenciais” por importações “preferenciais” não seria suportado pelos fatos constantes do Parecer DECOM nº 57, de

2013. Isso porque as importações investigadas não preferenciais teriam crescido de P4 a P5, enquanto as importações não investigadas (outras origens) teriam, no mesmo período, reduzido seu volume. Ademais, o volume de importações preferenciais não investigadas, que usufruem de alíquota de II de 0% (tais como provenientes do Equador, Paraguai e Uruguai), teria reduzido 42,6%, quase o mesmo volume de crescimento de uma origem não preferencial investigada (Taipé). E, ainda, as origens não preferenciais não investigadas, individualmente, teriam apresentado movimento não-linear de P4 a P5, tendo as “outras origens não investigadas”, no agregado, apresentado redução, não necessariamente em vista da elevação da alíquota já que a elevação no volume das origens investigadas teria sido muito superior.

A Vitopel ainda aditou que a tarifa preferencial concedida para países sul-americanos não significaria uma licença para as empresas desses países competirem no mercado brasileiro por meio de preços desleais, sendo a prática de dumping o verdadeiro fator para o aumento dessas importações. Afirmou ainda que a constatação da prática de dumping pelas origens investigadas (e a consequente cumulatividade destas) é que seria o verdadeiro “divisor de águas”, e não a divisão entre importações “preferenciais” e “não preferenciais”, conforme pretendida pela OPP Film. Não haveria, portanto, segundo a Vitopel, qualquer quebra denexo de causalidade e “*deveria a alegação da OPP Film ser rechaçada por completo*”.

Em manifestação protocolada em 6 de junho de 2014, a OPP Film aduziu que a análise feita no Parecer de Determinação Preliminar teria sido insuficiente para atender aos requisitos do art. 3.5 do Acordo Antidumping. Alegou-se que tal análise estaria superestimando o efeito das importações investigadas sobre a situação da Vitopel já que não estaria considerando o efeito de outros fatores, tais como as preferências tarifárias, que permitem o ingresso com tarifa zero das exportações de 4 dos 6 países investigados e que representariam uma vantagem para os exportadores dos países beneficiados, especialmente em P5, quando houve aumento da tarifa externa comum.

Outro fator apontado pela OPP Film foi o aumento no preço das resinas de polipropileno no Brasil, o qual teria impactado o preço dos filmes de BOPP e consequentemente afetado a competitividade com o produto importado com tarifa zero.

A concorrência com a Polo também foi mencionada como fator a ser considerado para a análise do dano e do nexocausal. Diante da redução de suas exportações, ambas as empresas estariam à procura de maneiras de aproveitar o crescimento do mercado interno. Além disso, haveria a concorrência gerada pelo ingresso da Videolar no mercado a partir de janeiro de 2013 e que poderia ter tornado intensa a competição pelo menor preço e pela retenção de clientes em P5.

Foi citada também a desvantagem tecnológica da Vitopel, a qual contaria com maquinário mais antigo, com menor largura de película, menor velocidade e menor atualização nos sistemas que controlam o processo produtivo se comparada com o maquinário usado pela Polo, Videolar e pelos exportadores investigados.

A OPP Film declarou não concordar com a análise no sentido de que, nos casos de Argentina, Chile e Peru, as preferências tarifárias não constituiriam fator que estaria afetando a indústria doméstica uma vez que se mantiveram constantes ao longo do período de investigação. A exportadora defendeu que esta preferência tarifária geraria significativa competitividade e que, somada ao processo de fabricação que emprega um maquinário moderno, explicariam o motivo pelo qual as importações teriam se concentrado cada vez mais nos fornecedores das origens que gozam de preferências tarifárias.

A OPP Film defendeu que as preferências tarifárias constituem um fator relevante para a análise e, ainda que, com a elevação de 16% para 25% da tarifa externa comum, em P5, as importações da

Argentina, Chile, Peru e Colômbia teriam se tornado mais atrativas a ponto de substituir outras origens na maior parte dos casos. A empresa peruana apresentou um gráfico a fim de demonstrar que as importações investigadas que foram beneficiadas pelas preferências teriam aumentado de forma muito significativa em P5, enquanto que as não preferenciais teriam diminuído de forma considerável.

A OPP Film questionou o posicionamento de que, o fato de as importações da China e do Taipé Chinês terem se mantido constantes, ou aumentado ligeiramente, demonstraria a ausência de um efeito determinante das preferências tarifárias para a competitividade. Do ponto de vista da exportadora, esta interpretação estaria equivocada, pois o comportamento das importações destas origens poderia ter diversas explicações, tais como a opção por parte dos exportadores em assumir a diferença de custo da tarifa, a existência de outros benefícios ou a exportações para operações de internalização temporária.

A OPP Film afirmou também que o custo da resina de polipropileno no Brasil seria muito superior ao verificado em nível internacional, o que teria se agravado nos últimos anos devido à existência de um único fornecedor e ao efeito conjunto do aumento da tarifa externa comum em P5 e da aplicação de direitos antidumping a exportadores estratégicos deste produto. Destacou-se que o custo da resina representaria em torno de 70 a 75% do custo total do filme de BOPP, e que isto teria impacto na competitividade do filme.

Buscando demonstrar o sobrepreço da resina brasileira, a exportadora mencionou um artigo em que ABIPLAST assinalava que o impacto do sobrecusto causado pelo aumento dos preços das resinas teria sido muito significativo e que teria anulado todos os benefícios das isenções tributárias outorgadas ao setor em 2012.

Com relação à falta de informações de outros produtores nacionais, a OPP Film afirmou que a Polo não apresentou os dados relativos às vendas internas no período investigado em função de tais dados terem apresentado uma evolução muito positiva, o que confirmaria a ausência de dano à indústria doméstica e mostraria que o crescimento da Polo afetou o desempenho da Vitopel no período.

Segundo a OPP Film, sem as informações relativas às vendas internas da Polo não se teria como avaliar a pressão competitiva exercida pela Polo sobre a Vitopel no período investigado e não poderia cumprir com o determinado no art. 3.5 do Acordo Antidumping no sentido de identificar e quantificar o efeito causado por este outro fator.

A exportadora afirmou que não se deveria convalidar a falta de colaboração por parte das empresas da indústria doméstica e de comportamentos alegados contraditórios – apoiar à investigação mas não fornecer informações. Dever-se-ia, segundo entendimentos da OPP Film, encerrar a investigação sem a aplicação de direitos antidumping por não contar com as informações necessárias para realizar uma análise consistente de dano e nexos causal.

Em seguida, a OPP Film procedeu à análise de alguns indicadores da Polo, com base em informações apresentadas no processo e em fontes públicas.

Conforme mencionado, a produção da Polo teria crescido 13% de P1 a P5, enquanto que entre P4 e P5 o aumento teria sido de 7,1%, o que teria levado a um aumento de suas vendas internas no mesmo período. Com relação à capacidade instalada, a OPP Film concluiu, com base nos dados fornecidos pela Polo, que a taxa de utilização teria aumentado ao longo do período, chegando a 81% em P5, o que demonstraria que a empresa estaria se aproximando ao máximo de sua capacidade efetiva. Com base em tais dados, a exportadora concluiu que as condições favoráveis desses indicadores da Polo se refletiriam em outros indicadores, tais como vendas totais, mão de obra, produtividade, fluxos de caixa, etc.

Ao analisar os resultados da Polo, extraídos das demonstrações financeiras de 2010 a 2013 publicadas na imprensa oficial do Estado de São Paulo e no jornal O Dia, a OPP Film observou que as receitas de vendas teriam apresentado tendência de crescimento ao longo do período investigado. Também destacou que as margens de lucro brutas da Polo se mantiveram relativamente estáveis entre 2010 e 2012 e que embora tenham reduzido 8,8% em 2013 devido a um aumento de 8% nos custos de vendas, isto provavelmente teria ocorrido devido ao aumento da tarifa externa comum do Mercosul em P5.

Prosseguiu aduzindo que a Polo compensaria esta menor margem de lucro bruta devido a uma importante redução tanto de seus gastos administrativos e gerais como de seus gastos de vendas. Os primeiros teriam reduzido 55,8% em relação a 2010 e 61,3% em relação a 2012, enquanto os gastos de vendas teriam reduzido 34,1% em relação ao 2010 e 18,2% em relação a 2012.

Desta forma, a OPP Film concluiu, que no nível operacional, os resultados da Polo teriam se mantido positivos ao longo de todo o período investigado, tendo aumento, inclusive, o resultado operacional sem gastos financeiros, que em 2010 era de 4,4%, indo para 6,9%, 6,7% e 7,6% em 2011, 2012 e 2013, respectivamente.

Não obstante, a exportadora chamou a atenção para os gastos financeiros, que segundo ela seriam elevados e afetariam os níveis de rentabilidade líquida da empresa, fazendo com que a empresa apresentasse perdas em 2011 e 2012 assim como uma queda de 0,5% em 2013 quando os gastos financeiros teriam reduzido.

A OPP Film citou ainda trechos de entrevista concedida pelo diretor superintendente da Polo para a revista Plástico Moderno, com o intuito de ilustrar o cenário atual do mercado de filmes de BOPP. Na entrevista, tratou-se da competitividade do mercado brasileiro, o que obrigaria a Polo a realizar importantes investimentos com o fim de satisfazer demandas internas e externas cada vez mais exigentes. O diretor teria também atribuído o acirramento da concorrência no mercado interno ao início das operações da Videolar em janeiro de 2013, à perda de mercado para a importação de produtos já embalados e de filmes de BOPP e às diferenças tecnológicas entre competidores, que segundo o diretor da Polo estariam relacionadas ao grau de investimento que cada produtor realiza para modernizar seu maquinário e para o controle de processos.

Com relação à Videolar, a OPP Film ressaltou que sua entrada no mercado representou um aumento na concorrência pelo melhor preço entre os fabricantes brasileiros e manifestou sua opinião acerca da importância de se considerar esta informação em sua análise, tendo em vista que o mercado esperaria uma queda natural dos preços em decorrência da maior oferta. A exportadora ainda argumentou, com base em declaração de representante da Videolar, que a nova produtora possuiria maquinário mais novo, moderno e atualizado, capaz de oferecer maior estabilidade à produção e gerar um processo mais eficiente e constante.

A OPP Film concluiu sua análise aduzindo que a Polo e a Videolar teriam exercido forte pressão competitiva sobre a Vitopel no período investigado, tendo em vista que os dados da Polo evidenciariam a solidez da empresa quanto às suas margens brutas e operacionais, dentre outros fatores, o que indicaria melhor capacidade operativa para competir com a Vitopel.

Também destacou que as declarações públicas dos representantes da Polo e da Videolar confirmariam que a concorrência entre as três empresas seria bastante intensa e teria aumentado de forma considerável com a entrada da Videolar no mercado, e que a Vitopel teria apenas efetuado mudanças em

sua organização mas não teria incrementado de forma considerável sua capacidade produtiva. O crescimento do mercado teria permitido à Vitopel aumentar suas vendas até quase a totalidade de sua capacidade, porém, a concorrência entre os produtores nacionais teria afetado sua rentabilidade, uma vez que as outras empresas teriam vantagens de custo em decorrência de maquinário mais atualizado e eficiente.

Por fim, solicitou que se analisasse a situação dos demais produtores nacionais para avaliar se a variação dos indicadores econômicos do peticionário poderia ser imputável à concorrência com os demais produtores locais.

A Embaixada do Chile afirmou, em manifestação protocolada em 24 de junho de 2014, que em 2009, no âmbito de uma investigação similar a atual, constatou-se que as empresas Vitopel e Polo se encontravam em uma situação desfavorável em consequência do aumento da competitividade no mercado brasileiro, derivada das preferências tarifárias negociadas pelo Brasil. Na mencionada ocasião, teria ficado estabelecido que a situação da Vitopel não foi provocada por um suposto dumping. Ressaltou que na presente investigação, os dados da Polo são desconhecidos, mas que seria possível prever que a situação da Vitopel seja similar a de 2009, *“a menos que hajam implementado um plano de reestruturação para enfrentar as condições de competência originadas pelas preferências tarifárias negociadas pelo Brasil, o que não se constata no expediente”*.

A Embaixada do Chile declarou que a investigação em curso deveria ter especial cuidado no momento de avaliar a suposta causalidade entre as importações com dumping e o dano alegado pelo solicitante. Em particular, afirmou ser pertinente avaliar:

*“a) Que investimentos, melhoras tecnológicas ou reestruturações realizou o solicitante nos últimos anos para suportar a maior competência, que ficou provado ser a causante de sua situação comercial. O anterior é especialmente importante considerando que a margem de preferência que gozam alguns dos países abastecedores (incluindo o Chile) foi visto recentemente “aumentado” pelo efeito do crescimento do imposto não preferencial aplicado ao produto importado.*

*b) Qual é a situação comercial das outras empresas que formam parte da indústria brasileira, em particular da Polo, a qual foi solicitante em 2008.*

*c) Qual é o efeito na indústria local dos aumentos nos gastos da matéria prima, derivada do crescimento nos impostos não preferenciais e da aplicação de medidas antidumping a determinados países fornecedores.”*

A Embaixada do Chile recordou que a relação comercial entre Chile e Brasil é regida pelo Acordo de Complementação Econômica nº 35 Mercosul – Chile, vigente desde outubro de 1996, tendo estabelecido entre seus objetivos: *“formar uma área de livre comércio entre as Partes Contratantes em um prazo máximo de 10 anos, mediante a expansão e a diversificação do intercâmbio comercial e a eliminação das restrições tarifárias e não tarifárias que afetam o comércio recíproco”*.

O objetivo mencionado, ainda segundo a Embaixada chilena, materializou-se através do significativo crescimento do intercâmbio comercial entre o Chile e o Brasil nos últimos dezessete anos. Não obstante, no caso do produto investigado, a participação das importações originadas no Chile no total importado pelo Brasil reduziu-se drasticamente na última década: *“de mais de um terço em 2003 para apenas 5% em 2013”*. No mesmo período, as importações de filmes de BOPP do Chile teriam diminuído praticamente à metade, enquanto as importações totais brasileiras do mencionado produto teriam

duplicado. Ademais, conforme consta da determinação preliminar – e apesar das preferências tarifárias vigentes – não existiria “*subvalorização de preços*” no mercado brasileiro no caso do produto chileno.

Por fim, a Embaixada do Chile afirmou que uma eventual medida antidumping às exportações chilenas de Filmes de BOPP anularia unilateralmente a preferência tarifária acordada no ACE nº 35 e acentuaria ainda mais a desfavorável posição do produto chileno no mercado brasileiro, que foi se deteriorando nos últimos anos.

Em sua manifestação de 1º de julho de 2014, a Vitopel contestou as alegações feitas durante a audiência no sentido de descaracterizar o nexos de causalidade entre o dano material sofrido pela petionária e o dumping.

Para embasar seu argumento, a petionária mencionou que (i) as vendas das demais produtoras domésticas não teriam evoluído na proporção que as exportadoras pretendiam demonstrar; (ii) que a Vitopel não estaria sucateada, tendo investido em sua linha de produção e no desenvolvimento de novos produtos; (iii) que não haveria relação entre as importações preferenciais e não preferenciais e o aumento ou diminuição dos volumes importados; e (iv) que haveria subcotação em todos os períodos investigados.

Com relação à reestruturação financeira pela qual passou a Vitopel, a petionária afastou a alegação de que esta teria sido o fato gerador para o dano material sofrido e destacou que as razões que motivaram a reestruturação estariam ligadas aos efeitos gerados pelas importações investigadas sobre os resultados operacionais da companhia e ressaltou ainda que em abril de 2013, o novo controlador teria injetado um montante mediante aumento de capital e que teria sido destinado diretamente ao caixa da empresa, fato que estaria ligado à concorrência desleal das importações investigadas. A petionária concluiu observando que todas as despesas originadas pela reestruturação foram analisadas durante a verificação **in loco**.

Em manifestação protocolada em 1º de julho de 2014, a produtora/exportadora Biofilm defendeu a ausência de nexos de causalidade entre os indicadores que levaram a se determinar preliminarmente a existência de dano e as importações objeto de investigação.

Novamente, a Biofilm argumentou que o único indicador minimamente relevante para a determinação positiva de dano seria a deterioração do resultado operacional. A deterioração desse indicador, no entanto, teria como única causa plausível o aumento das despesas gerais e administrativas. Segundo a Biofilm, a Vitopel teria alegado, sem apresentar nenhum elemento positivo de prova, que o aumento das despesas gerais e administrativas seria uma reação ao aumento das importações.

A Biofilm defendeu que a confidencialidade da explicação da Vitopel sobre o aumento das despesas gerais e administrativas estaria prejudicando gravemente seu direito de manifestação sobre o tema, mas que de qualquer forma, no seu entender, atribuir o aumento dessas despesas a uma reação das importações seria “*implausível e despropositado*”.

Em sua análise, a Biofilm comparou a evolução das despesas gerais e administrativas com a evolução das importações, com intuito de verificar se o aumento daquela poderia ser atribuído à evolução desta. Concluiu-se não teria havido correlação entre as duas trajetórias, pois:

*“(...) as DGAs se reduzem consideravelmente de P4 a P5, período que coincide com o maior aumento de participação das importações identificado pela mesma Vitopel! Entre P1 e P3, a participação das importações no mercado é relativamente estável em termos percentuais, mas as DGAs crescem exponencialmente. O mesmo ocorre de P3 a P4, período em que as DGAs crescem de forma*

*avassaladora. Já em P5, a participação das importações no mercado aumenta no nível mais intenso ao longo do período, enquanto as DGAs diminuem consideravelmente de P4 a P5.*

*Ora, a explicação para o aumento das DGAs de P3 a P4, quando atingem seu pico para o período, não pode ser o aumento das importações ocorrido de P4 a P5 - pois este evento é posterior ao aumento das DGAs. E, se a explicação sobre o aumento das DGAs de P3 a P4 fosse consistente com o aumento das importações de P3 a P4, então o aumento das importações de P4 a P5 deveria ser acompanhado de aumento das DGAs no mesmo período. Porém, isso não ocorreu: em P5 as DGAs se reduzem consideravelmente em relação a P4, retirando a força dessa possível explicação.”*

Além disso, a Biofilm não encontrou relação entre a evolução do resultado operacional da Vitopel e a evolução das importações, uma vez que os movimentos das importações não se coadunariam com a deterioração deste indicador, de forma a não se poder atribuir às importações investigadas a piora do resultado.

Para a Biofilm, o pouco dano sofrido pela peticionária deveria ser atribuído à concorrência entre produtores locais. A Biofilm apontou que a entrada da empresa Videolar no mercado brasileiro de filmes de BOPP impactou nos resultados da peticionária. A entrada da Videolar, conforme publicação citada pela Biofilm, também fez com que a Vitopel perdesse parceiros estratégicos na distribuição de seus produtos.

Ademais, a exportadora buscou também atribuir a perda de mercado nacional da empresa Vitopel ao crescimento de sua concorrente Pólo Films. A exportadora trouxe, em sua manifestação, as Demonstrações de Resultado publicadas pela empresa Pólo Films de 2010 a 2013. Elaborou-se, com base nessas demonstrações, o que seriam as DRE's referentes a P3, P4 e P5 da empresa Pólo Film.

Conforme análise da Biofilm, a Pólo Film teria obtido resultado operacional positivo e evolução positiva do indicador de resultado operacional exclusive financeiro de P3 a P5, bem como queda das despesas administrativas e gerais de P3 a P5. Segundo sua constatação esses indicadores revelam:

*“(…) uma razão importante para a constrangedora falta de colaboração da Pólo com o DECOM durante a presente investigação. Mas, tão importante quanto isso, essas constatações também revelam que a causa do resultado operacional negativo e do aumento das DGAs da Vitopel não pode ser razoavelmente atribuída às importações objeto de investigação: a principal concorrente da Vitopel, para estes dois indicadores, apresenta evolução completamente contrária à da Vitopel.”*

A exportadora colombiana entendeu também que caso as informações da Pólo Film fossem incluídas nos autos do processo, a investigação sequer teria sido iniciada, já que, dessa forma, ficaria claro que o crescimento da Pólo Film no mercado interno teria impedido o aumento da participação da Vitopel.

A Biofilm reforçou seu ponto de vista trazendo dados que se refeririam às exportações brasileiras de filmes de BOPP. Tais dados teriam sido extraídos do AliceWeb e do Parecer de Determinação Preliminar. Segundo a Biofilm, a Pólo Film diminuiu suas exportações em mais de 10 mil toneladas de P1 a P2, quase 10 mil de P1 a P3, quase 11 mil toneladas de P1 a P4 e quase 13 mil toneladas de produção para exportação de P1 a P5.

Dessa forma, a Biofilm argumentou que o crescimento da participação das vendas internas da Pólo Film teria deslocado a participação da Vitopel no mercado doméstico, não sendo possível atribuir às

importações investigadas o dano alegado pela peticionária. Para a Biofilm, as empresas Pólo e Videolar obtiveram resultados excelentes, o que teria afetado o mercado brasileiro e consequentemente a Vitopel.

Por fim, a Biofilm concluiu sua manifestação solicitando que, tendo em vista o exposto, a investigação seja encerrada prontamente sem aplicação de direitos antidumping.

A respeito das análises de dano feitas no Parecer de Determinação Preliminar, a Embaixada do Chile, em manifestação de 1º de julho de 2014, novamente mencionou a conclusão da investigação por dumping iniciada para o mesmo produto em 2008, a pedido das empresas brasileiras Vitopel e Polo. Esta se concluiu pela existência de dumping e de dano à indústria doméstica, porém, não sendo possível estabelecer nexo de causalidade em decorrência de tal prática. Naquele caso, a indústria doméstica havia sido impactada pelas importações, mas não em razão da prática de dumping, e sim pelas preferências tarifárias outorgadas pelo Brasil nos acordos no âmbito da ALADI. Assim, foi recomendado o encerramento da investigação sem aplicação de direito antidumping definitivo sobre as importações de filme de BOPP quando originárias da Argentina, Chile, China, Equador, EUA e Peru.

Segundo a Embaixada do Chile, em 2009, ter-se-ia constatado que Vitopel e Polo se encontravam em uma situação agravada devido ao aumento da concorrência no mercado brasileiro. Naquela ocasião, teria ficado estabelecido que a situação da Vitopel não havia sido provocada por um suposto dumping. Hoje, sem os dados da Polo, de acordo com os argumentos da Embaixada, seria possível prever que a situação da Vitopel seja similar à de 2009, a menos que tenham implementado um plano de reestruturação para fazer frente às condições de concorrência originadas pelas preferências tarifárias negociadas pelo Brasil, o que não teria se constatado no processo.

A Embaixada do Chile solicitou que a investigação em andamento tenha especial cuidado no momento de avaliar a suposta causalidade entre importações com dumping e dano alegado pelo requerente. Em particular, alegou ser pertinente avaliar:

*“a. Que investimentos, melhoras tecnológicas ou reestruturação realizou o requerente nos últimos anos para suportar a maior concorrência, a qual se provou que é a causadora da sua situação comercial, conforme a investigação prévia que considerou o seu histórico de 2003 a 2008. O anterior é especialmente importante considerando que a margem de preferência da qual usufruem alguns dos países abastecedores (incluído o Chile) viu-se recentemente ‘aumentado’ por efeito do aumento da tarifa não preferencial aplicada ao produto importado.*

*b. Qual é a situação comercial das outras empresas que fazem parte da indústria brasileira, especialmente da polo, que foi requerente em 2008.*

*c. Qual é o efeito na indústria local dos aumentos nos custos da matéria prima, derivada dos aumentos nas tarifas não preferenciais e da aplicação de medidas antidumping a determinados países fornecedores. Em consideração ao anterior, o governo do Chile solicita à V.Sa. que queira considerar devidamente os históricos aqui expostos, os quais também se apresentarão na audiência programada para o dia 18 de junho, anteriormente a qualquer determinação de possível dumping.”*

Em manifestação de 3 de julho de 2014, a Embaixada do Peru afirmou, com relação à determinação do nexo causal, que conforme dispõe o artigo 3.5 do Acordo Antidumping,

*“a demonstração de um nexo causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica deve ser baseada em um exame de todas as provas relevantes perante a autoridade responsável pela investigação. Ainda, serão também examinados quaisquer outros fatores de que tenham*

*conhecimento, além das importações objeto de dumping, que ao mesmo tempo estejam prejudicando a indústria doméstica, e os danos causados por estes outros fatores não podem ser atribuídos às importações objeto de dumping”.*

A Embaixada citou ainda o artigo 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece que: *“a avaliação donexo causal existente entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica se basear em um exame de todas as provas relevantes e outros fatores conhecidos, além das importações a preços de dumping que possam estar causando dano”.*

Ou seja, a Embaixada peruana procurou demonstrar que não se teria levado em consideração em sua análise denexo causal, a existência de outros fatores, que estariam causando dano à indústria doméstica, e teria se limitado a recomendar que *“outros fatores levantados pelas partes fossem analisados exaustivamente para a determinação final”.*

A Embaixada do Peru citou novamente a decisão do Órgão de Apelação da OMC no caso "Estados Unidos - Medidas antidumping sobre certos produtos de aço laminados a quente provenientes do Japão", que afirmou que:

*“a autoridade responsável pela investigação deve analisar todos os fatores de que tenha conhecimento, além das importações investigadas, para isolar seu efeito e não atribuí-lo a tais importações.*

*Esta disposição obriga as autoridades responsáveis pela investigação a examinar, em primeiro lugar, como parte de sua análise de relação causal, todos os "fatores de que tenham conhecimento", "para além das importações objeto de dumping" que prejudiquem a indústria nacional "ao mesmo tempo" que as importações objeto de dumping. Em segundo lugar, as autoridades encarregadas da investigação devem se assegurar de que os danos causados à indústria nacional por fatores de que tenham conhecimento que não as importações objeto de dumping não se "atribuem às importações objeto de dumping".*

(...)

*Para cumprir a exigência relativa à não-atribuição contida nesta disposição, as autoridades encarregadas da investigação devem avaliar adequadamente o dano causado à indústria nacional por outros fatores de que tenham conhecimento e devem separar e distinguir os efeitos prejudiciais das importações objeto de dumping dos efeitos prejudiciais destes outros fatores. Isto requer que uma explicação satisfatória sobre a natureza e extensão dos efeitos prejudiciais dos outros fatores, distinguindo-os dos efeitos prejudiciais das importações objeto de dumping.*

*(...) Se os efeitos prejudiciais das importações objeto de dumping e de outros fatores conhecidos seguem estando confundidos e indistinguíveis entre si, simplesmente não haverá maneira de saber se o dano atribuído às importações objeto de dumping foi causado, em realidade, por outros fatores".*

A Embaixada citou também o painel da OMC no caso "Comunidade Europeia – Medidas compensatórias sobre memórias dinâmicas de acesso aleatório provenientes da Coreia", de 2005, que estabeleceu que a autoridade responsável pela investigação tem a obrigação *“não só de identificar os outros fatores que ao mesmo tempo causam dano, mas também quantificar de maneira o mais preciso possível o impacto destes fatores no suposto dano, utilizando para tanto métodos exatos”.* A decisão do painel diz ainda que:

*“(…) A nosso ver, não basta que uma autoridade responsável pela investigação se limite a simplesmente "assinalar as opções". Uma autoridade responsável pela investigação deve fazer mais que simplesmente listar os fatores conhecidos, e então descartar seu papel com simples afirmações qualitativas, tais como "o fator não contribuiu de maneira significativa com o dano" ou "o fator não rompeu com o nexos causal entre as importações subsidiadas e o dano material" A nosso ver, uma autoridade responsável pela investigação deve envidar seus melhores esforços para quantificar o impacto de outros fatores conhecidos, em relação às importações subsidiadas, preferencialmente usando estruturas ou modelos econômicos elementares. No mínimo, a linguagem de não-atribuição do parágrafo 5 do artigo 15 requer das autoridades responsáveis pela investigação uma explicação satisfatória sobre a natureza e a extensão dos efeitos prejudiciais dos outros fatores, distinguindo-os dos efeitos prejudiciais das importações subsidiadas.”*

Assim, segundo a Embaixada peruana, dever-se-ia ter analisado os seguintes outros fatores que teriam causado dano à indústria doméstica: i) aumento da margem de preferências gerado pelo aumento da tarifa NMF à importação de filmes de BOPP; ii) elevação dos custos dos insumos que a indústria brasileira utiliza; e iii) impacto da concorrência de outras empresas nacionais no mercado local.

A Embaixada peruana declarou que o as importações de filmes de BOPP teriam participação importante no mercado brasileiro devido às preferências outorgadas pelo Brasil ao Peru, Argentina e Chile, o que explicaria a maior competitividade que as importações originárias destes países têm no mercado brasileiro.

Somou-se a isso o fato de o Brasil ter elevado temporariamente a alíquota de importação de filmes de BOPP de outubro de 2012 a setembro de 2013 para as demais origens, passando de 16% para 25%, o que teria trazido maior vantagem às importações que tem preferências tarifária com o Brasil. Isso, segundo a Embaixada, pode ser comprovado com o aumento das importações das origens investigadas que contam com preferências tarifárias de P4 para P5.

A Embaixada afirmou ainda que:

*“Cabe recordar que o estabelecimento de uma zona de livre comércio como resultado da assinatura de um acordo comercial beneficia mutuamente as partes que o integram; neste caso, assim como o ACE 58 permitiu que diversos produtos peruanos, inclusive os filmes de BOPP, tenham preferência no ingresso no mercado brasileiro, o Brasil também está se beneficiando com este acordo; tanto que a balança comercial entre o Peru e o Brasil é superavitária para este último. Esta liberalização comercial não pode ser de nenhuma forma afetada pela imposição de medidas que não são devidamente justificadas, muito menos ignorando que as preferências outorgadas entre ambos os países são as que geraram o aumento no fluxo comercial entre as partes, pois isto significaria um desconhecimento dos compromissos estabelecidos no referido Acordo”.*

Como outro fator que não teria sido considerado, a Embaixada do Peru citou o elevado custo dos insumos que a indústria doméstica utiliza no Brasil. Tendo em vista que as resinas de polipropileno constituem o principal insumo utilizado na produção de filmes de BOPP, o custo de produção de tal produto é diretamente influenciado por qualquer variação no preço das resinas de polipropileno. Desse modo, segundo a Embaixada peruana, dever-se-ia ter analisado se a perda de competitividade da indústria doméstica ocorreu devido ao aumento de sua principal matéria prima e não às importações de filmes de BOPP provenientes dos países investigados.

A Embaixada citou ainda o fato de as importações das resinas estarem sujeitas à alíquotas de importação relativamente altas (14%) e que ainda estão sujeitas ao pagamento de direito antidumping de

US\$ 82,77 por tonelada métrica, quando originárias dos Estados Unidos. Em razão disso, o custo da resina de polipropileno no Brasil seria até 35% mais caro que no mercado internacional. E continuou:

*“Considerando que as resinas têm uma participação aproximada de 80% do custo dos filmes de BOPP, o sobre preço pago pelos fabricantes brasileiros por este insumo necessariamente é transferido aos preços do produto final de filmes de BOPP, elevando seu preço no mercado interno. Portanto, não se pode atribuir a perda de competitividade que supostamente vem sofrendo a ID brasileira às importações originárias do Peru, as quais desfrutam de 100% de preferências tarifárias.”*

Como último outro fator, a Embaixada peruana afirmou que dever-se-ia ter analisado a forte concorrência que a Vitopel enfrenta dos outros produtores brasileiros de filmes de BOPP no mercado brasileiro. Segundo a Embaixada:

*“(…) é possível inferir que o dano sofrido pela empresa peticionária não se deve ao aumento das importações supostamente objeto de dumping, mas sim aos outros fatores mencionados acima, à concorrência que a mesma enfrenta no mercado local, o qual é composto por empresas com melhor tecnologia e maior capacidade instalada.”*

A Embaixada citou ainda o painel da OMC no caso "China – Medidas antidumping e direitos compensatórios sobre produtos de frango dos Estados Unidos", de 2013, que afirmou em seu relatório que a análise donexo causal exige que não se atribua o efeito da concorrência dos produtores domésticos às importações:

*“(…) Ademais, a autoridade responsável pela investigação não pode prescindir da situação dos demais produtores nacionais em sua determinação da existência de dano. Uma autoridade responsável pela investigação realizará sua análise sob os parágrafos 2 e 4 do artigo 3 com referência à indústria nacional definida, mas terá que analisar a situação dos demais produtores nacionais para avaliar se as variações dos diversos fatores econômicos são atribuíveis ao impacto das importações objeto de investigação e se a solidez de outros produtores nacionais pode ser uma eventual causa independente do dano à indústria nacional definida.”*

Em sua manifestação protocolada em 1º de julho de 2014, a OPP Film tratou de elementos adicionais àqueles apresentados ao longo da audiência do dia 18 de junho de 2014. Com relação ao comportamento da empresa Polo, a empresa o caracterizou como sendo contraditório e destacou as seguintes atitudes: a Polo teria, primeiramente, se omitido e manifestado posteriormente apoio à abertura da investigação; a empresa teria se recusado a fornecer informações e, após 5 meses, teria fornecido dados sobre sua produção, mas não sobre suas vendas; por fim, a Polo teria manifestado intenção de comparecer à audiência, mas mesmo sabendo que seriam discutidos dados sobre sua situação não teria comparecido ou não se manifestou.

Diante do exposto, a OPP Film, com base nos artigos 179 e 184 do Decreto nº 8058, de 2013, que dispõem sobre a participação das partes interessadas e a possibilidade de se elaborar suas determinações com base nos fatos disponíveis, afirmou que a Polo teria optado por cooperar de forma seletiva e deveria, portanto, arcar com as consequências de sua omissão. Dessa forma, dever-se-ia basear sua determinação final de dano e nexocausal nos dados de desempenho da Polo extraídos de suas demonstrações financeiras e de outras eventuais fontes objetivas.

Nesse sentido, a OPP Film apresentou dados adicionais referentes ao desempenho da Polo. A fim de estimar o volume de vendas da empresa durante o período de investigação de dano, a OPP Film aplicou a seguinte fórmula: vendas internas = produção total – exportações – estoque final + estoque inicial.

Quanto à produção total, partiu-se do volume produzido fornecido pela própria Polo. Para obter os valores das exportações, a empresa deduziu dos dados disponíveis no Sistema Alice, sob o item 3920.20.19, para os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais, o volume exportado pela Vitopel no período investigado. A esse respeito, a OPP Film esclareceu que considerou as exportações originárias dos estados nos quais as empresas analisadas estariam presentes.

Para o estoque inicial, a OPP Film utilizou os dados de estoque final de P5 da investigação antidumping anterior (julho de 2007 a junho de 2008), que corresponderia ao período imediatamente anterior a P1 da presente investigação. Já o estoque final da Polo teria sido estimado com base na aplicação de uma média da proporção estoque/produção registrada pela Vitopel durante o período de investigação de dano.

Chegou-se, por fim, a um cenário em que a produção da Polo teria aumentado 13% (5,8 mil toneladas) de P1 para P5 e 7,1% (3,3 mil toneladas) de P4 para P5. As vendas internas, por sua vez, teriam aumentado 66,1% de P1 para P5, passando de 24,2 mil toneladas para 40,2 mil toneladas, e 11,7% de P4 para P5, passando de 36 mil toneladas para 40,2 mil toneladas. Nesse sentido, a Polo teria sido capaz de compensar a redução de suas exportações (12.848,5 toneladas) com o aumento de suas vendas internas (15.984 toneladas), mantendo uma tendência positiva em seus principais indicadores.

Com relação à receita líquida da Vitopel, baseada nos dados do Parecer DECOM nº 17, e da Polo, baseada em suas demonstrações financeiras, a OPP Film afirmou que, entre os anos de 2011 e 2012 (período de tempo que inclui P4), a Polo teria registrado aumento de 5%, enquanto que a Vitopel teria registrado redução de 3% em P4. Dessa forma, o desempenho da Polo teria afetado negativamente o desempenho da Vitopel.

Ainda a esse respeito, a OPP Film afirmou que, em P5, a Polo teria aumentado suas vendas no mercado doméstico em 4.200 toneladas, enquanto que a Vitopel teria aumentado suas exportações e reduzido suas vendas internas. Assim, o aumento de vendas da Polo, somado ao aumento dos preços internos da Vitopel e à sua decisão de exportar, explicaria o fato de a peticionária não ter aumentado suas vendas internas em P5.

A OPP Film passou então a uma análise conjunta dos indicadores da Vitopel e da Polo. A produção das duas empresas teria apresentado aumento de 12,3% entre P1 e P5 e de 4,6% entre P4 e P5. Tal expansão da produção teria atendido a uma demanda interna adicional de aproximadamente 24 mil toneladas em P5. Já as vendas internas teriam aumentado 4,1% no último ano do período, com relação ao ano anterior. Teria ficado claro, ainda, que as exportações diminuiriam na medida em que as vendas internas aumentariam.

Segundo a empresa, um aumento de 12,3% da produção e de 32,2% nas vendas internas não poderia, de forma alguma, indicar a existência de dano significativo para a indústria brasileira de filmes de BOPP. Ao contrário, estaria havendo substituição de exportações por vendas domésticas, a fim de atender a demanda do mercado interno.

Além disso, segundo a OPP Film, a indústria brasileira de BOPP poderia ter acompanhado melhor o crescimento do mercado doméstico, não fossem limitações de sua capacidade instalada. A esse respeito, a empresa afirmou que a Vitopel teria alcançado, em P4 e P5, níveis de utilização de sua capacidade instalada de 90% e 93%, respectivamente, e a Polo teria alcançado níveis recorde de utilização, superiores a 81% em P5. Ademais, as duas empresas teriam realizado fechamento de linhas e reorganização da produção, o que teria afetado o aproveitamento pleno de suas capacidades. A OPP Film destacou que

essas estimativas seriam conservadoras, uma vez que não considerariam empresas como a Tecnoval e a Videolar, que teriam se beneficiado do crescimento do mercado e agregado maior capacidade.

A análise conjunta dos dados confirmaria o que já se vinha afirmando em relação aos dados da Vitopel considerados isoladamente. Segundo a empresa peruana, a indústria nacional teria apresentado um desempenho positivo durante o período de investigação de dano, com melhorias tanto em nível global quanto individual, a ponto de esse mercado ter atraído novos investimentos (Videolar). Além disso, seria possível concluir que o desempenho da Vitopel não teria sido melhor, porque ela enfrentaria concorrência de outros produtores nacionais, em especial, da Polo.

A esse respeito, a OPP Film afirmou que o aumento da produção por parte de Polo teria ocasionado uma forte concorrência para a Vitopel, o que poderia ter afetado também sua possibilidade de colocar produtos no mercado interno, assim como seus resultados. Ademais, o aumento das vendas destinadas ao mercado interno da Polo em P2 teria gerado uma importante perda de mercado pela Vitopel.

No que se refere aonexo causal, primeiramente, a OPP Film mencionou novamente o fato de as preferências tarifárias terem aumentado de 16% para 25% em P5, o que explicaria o aumento das importações. No entanto, a despeito do aumento das importações, haveria outros fatores que causariam dano à indústria doméstica: custo da matéria-prima seria mais alto no Brasil do que no mercado internacional e concorrência da Vitopel com outros produtores nacionais.

Em resposta a afirmações feitas pela Vitopel na audiência, a OPP Film afirmou que, ao contrário do alegado pela indústria doméstica, ela não teria deixado de tratar da evolução das importações e sobre o preço praticado. Tampouco teria a OPP Film deixado de falar sobre o custo da matéria-prima em P5. A esse respeito, segundo a empresa, a Vitopel teria sido capaz de aumentar seus preços em 4% em P5, mesmo com a redução do custo de produção, o que não seria possível se ela realmente estivesse sofrendo dano das importações investigadas.

Além disso, as declarações de que a atualidade do maquinário e dos processos seria um fator importante de competitividade viria dos próprios produtores nacionais concorrentes da Vitopel. Nesse sentido, o fato de o maquinário da Vitopel ser o mais antigo seria um dado objetivo.

Já as afirmações quanto ao risco de dominação do mercado brasileiro por fornecedores estrangeiros seriam especulativas e não encontrariam respaldo nos fatos. A esse respeito, segundo a OPP Film, os investimentos feitos pela Videolar, o desempenho dos produtores nacionais e a aquisição da Vitopel por um fundo estrangeiro desmentiriam essas afirmações.

Nesse contexto, a OPP Film destacou que o fato de a empresa Polo ter aumentado suas vendas, obtendo resultados positivos, inclusive diante do considerável aumento dos custos de matéria-prima em P5, evidenciaria a falta de fundamento da hipótese segundo a qual o mercado interno estaria sendo negativamente afetado pela prática de dumping nas importações investigadas.

Com relação ao custo da resina no Brasil, inicialmente, a OPP Film destacou que este seria outro fator que explicaria eventuais dificuldades da indústria doméstica. A empresa apresentou, nesse sentido, em caráter confidencial, faturas de compras de resina de polipropileno de um comprador habitual deste produto no Brasil, no período de julho de 2012 a junho de 2013. A OPP Film realizou então uma comparação entre os preços das referidas faturas e o praticado pela Braskem nas exportações para o Peru. A fim de demonstrar que o preço da Braskem seria um “preço internacional”, foram também apresentados, em caráter confidencial, os preços com os quais a OPP Film adquire as resinas de outros produtores.

Por meio da referida comparação, a empresa concluiu que existiriam diferenças significativas entre os preços de venda da resina no Brasil e os obtidos no mercado internacional. Segundo a OPP Film, a Braskem venderia no mercado doméstico a um preço 27% mais elevado que o preço oferecido ao Peru. Além disso, os preços da resina no Brasil seriam até 30% maiores do que aqueles praticados por exportadores internacionais.

A OPP Film realizou ainda comparação entre os preços de exportação de resinas da Braskem por destino, com base no Aliceweb, e os preços internos em cada país (membros do Mercosul, China e outros destinos). Segundo a empresa, os preços fixados para o Mercosul seriam diferentes dos preços para terceiros países, devido à existência da tarifa externa comum do Mercosul, definida em 14%, o que ofereceria significativa proteção às produtoras do bloco.

De acordo com a análise apresentada pela OPP Film, existiria uma diferença média de 18% entre os preços domésticos e os preços de exportação para clientes dentro do Mercosul, durante P5. Com relação a terceiros países, as diferenças entre os preços de venda e os preços de exportação seriam muito maiores, sendo em média de 28%. Comparando o preço de exportação da Braskem para a China, principal destino das exportações de resinas, e o preço de venda interna no Brasil, a diferença seria de 34%.

Ainda a esse respeito, segundo a OPP Film, a Braskem teria vendido resinas de polipropileno no mercado brasileiro a preços em média 28% maiores do que os praticados para os demais países em P5. Isso seria, “*sem dúvida*”, outro fator que explicaria eventuais dificuldades enfrentadas pela indústria doméstica.

Por fim, a empresa afirmou que o início desta investigação já teria gerado diversos prejuízos aos exportadores e aos usuários industriais de filmes de BOPP, em função da insegurança e imprevisibilidade para o planejamento de suas atividades. A esse respeito, a empresa citou o caso da empresa Itap Bemis, que teria que importar em função de problemas dos produtos da Vitopel e da empresa Papéis Amália, que teria informado que várias indústrias convertedoras teriam encerrado suas atividades, indicando que a situação pioraria no caso da aplicação de direitos antidumping. Diante disso, a empresa ressaltou que “*uma proteção indevida e desnecessária*” para indústrias de BOPP agravaria e colocaria em risco “*uma indústria mais importante, que é a dos convertedores*”. Dessa forma, a OPP Film solicitou o encerramento da investigação sem aplicação de direitos antidumping.

Em 23 de julho de 2014, a empresa produtora/exportadora colombiana Biofilm S.A. protocolou manifestação em que reiterou seus argumentos em relação à ausência de dano enexo causal e apresentou considerações a respeito de eventual cálculo de margem de dumping da empresa.

Com relação à alegada inexistência denexo de causalidade entre as importações objeto da investigação e o dano material, primeiramente, a empresa afirmou que a deterioração do indicador de resultado operacional seria causada pelo aumento das despesas gerais e administrativas entre P1 e P5, uma vez que a grande maioria dos indicadores da indústria doméstica seria positiva. Este aumento das despesas seria, por sua vez, desprovido de relação com o aumento das importações e sua evolução na participação do mercado brasileiro.

Para a Biofilm, a confidencialidade das explicações da Vitopel em relação ao aumento das despesas gerais e administrativas seria injustificada e estaria desacompanhada de resumo público que permita razoável compreensão da justificativa da indústria doméstica. Essa confidencialidade, porém, não impediria a constatação de que a reestruturação da Vitopel por sua aquisição por um fundo de investimentos seria a razão para o aumento das despesas em questão. Este aumento poderia ser visto ainda

como um investimento da empresa com expectativa de retorno, o que seria também considerado como um indicador positivo. A empresa reiterou que a confidencialidade de informações que impeça o direito de defesa das demais partes interessadas seria ilegal. Assim, não seria possível estabelecer uma correlação entre o resultado operacional negativo e as importações.

Em relação à concorrência entre os produtores locais, a Biofilm reiterou que qualquer dificuldade encontrada pela Vitopel poderia ser explicada pela dificuldade em competir com outros produtores locais, quais sejam Videolar e Polo.

Segundo a exportadora, a entrada da Videolar no mercado com capacidade mensal de produção de 2 mil toneladas e a alegada evolução positiva da Pólo Films ao longo do período, conforme informações já trazidas aos autos do processo, levariam ao aumento da concorrência no mercado interno, o que, segundo a Biofilm, evidenciaria a inexistência de uma relação de causalidade entre as importações objeto da investigação e um eventual dano.

Sobre isso, ainda afirmou que:

*“A vergonhosa falta de colaboração da Pólo com o DECOM durante a investigação, enquanto outras partes dispõem recursos para cooperar com o bom andamento do processo, porém, não pode encobrir o fato de que as importações objeto da investigação não causam dano à Vitopel.*

(...)

*Fica claro no desenvolvimento da Pólo Films que ela quem exerceu pressão competitiva predominante sobre a Vitopel ao longo do período, ao redirecionar-se do mercado externo para o interno”.*

Por fim, requereu que esta investigação seja encerrada imediatamente, sem a aplicação de quaisquer direitos antidumping, tendo em vista os argumentos apresentados e outros pontos em suas diversas manifestações.

Em manifestação protocolada em 23 de julho de 2014 a Vitopel aduziu que, ao longo da investigação, as exportadoras OPP Film S.A. e Biofilm teriam tentado imputar ao processo um caráter de ilegalidade ao tecerem comentários sem qualquer comprovação com o intuito, segundo a peticionária, de sobrecarregar o processo e tumultuá-lo.

Nesta, a Vitopel apresentou algumas considerações acerca das manifestações sobre dano feitas pelas exportadoras OPP Film e Biofilm. Inicialmente, destacou que P1 teria coincidido com a crise econômica mundial e que o crescimento do mercado brasileiro em 26,26% de P1 para P2 teria sido devido à sua reorganização pós-crise. Neste sentido, uma análise correta dos dados referentes ao dano material deveria considerar o período de P2 a P5.

Com relação às vendas, preços e custos da indústria doméstica, a peticionária afirmou que a OPP Film teria desconsiderado os estoques, devoluções e vendas de produtos de segunda linha das outras três empresas que comporiam a indústria doméstica quando aduziu que suas vendas teriam sido 10,6 mil toneladas superiores com relação aos dados informados pela ABIPLAST no início da investigação.

Posteriormente, segundo a peticionária, o exportador teria mudado sua argumentação, passando a estimar os estoques da Pólo com base nos dados da investigação passada, mas que mesmo assim ainda não teriam sido consideradas as possíveis vendas e devoluções. A Vitopel também observou que a OPP

Film teria parado de criticar os dados fornecidos pela ABIPLAST, centralizando sua argumentação em suposta ausência de dano da indústria doméstica.

A peticionária também destacou que a análise conjunta dos indicadores da Vitopel com os da Pólo seria inviável, uma vez que aquela seria a única peticionária da investigação, e que os dados apresentados pela OPP seriam impertinentes, pois a Pólo não é peticionária.

Em referência ao nexo de causalidade, argumentou que o dano sofrido por ela estaria efetivamente ligado ao dumping nas importações de BOPP das origens investigadas. Primeiramente, haveria subcotação em praticamente todos os períodos e para todas as origens investigadas. Sendo assim, a peticionária contestou o argumento da OPP de que a média das subcotações do Chile, Argentina e Peru teria como resultado uma margem de subcotação inexpressiva.

Também rebateu a alegação de que só existiria subcotação nas exportações devido ao aumento do preço de venda de filmes de BOPP pela indústria doméstica de P4 para P5, ressaltando que enquanto o aumento dos preços teria sido da ordem de 4,2%, a subcotação peruana teria aumentado 1.089,08%. Destacou ainda que justamente em P4 e P5, quando teria reduzido seus preços de venda, as importações investigadas teriam aumentado 7,3% e P3 para P4 e 44,5% de P4 para P5.

Em seguida a peticionária argumentou que o custo da matéria prima (resina) não teria sido responsável pelo dano material, uma vez que este teria apresentado queda ao longo do período de investigação, e rebateu as análises baseadas na comparação do custo da matéria prima no Brasil e em outros mercados, tendo em vista que não se estaria analisando a capacidade de competição no mercado internacional mas no mercado brasileiro.

Com relação às preferências tarifárias, rebateu os argumentos de exportadores dos países gravados com as preferências, os quais teriam atribuído a estas o aumento das importações. De acordo com a Vitopel, o art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013 determina a necessidade de realização de análise cumulada das origens investigadas. Concluiu que mesmo que se admitisse a “não cumulação”, mesmo não havendo prova nos autos que permitisse concluir que tal metodologia seria a mais apropriada, seria para agrupar importações preferenciais investigadas, de um lado, e importações não preferenciais investigadas, do outro, e que esta solução não socorreria as importações peruanas, as quais, segundo a peticionária, seriam “*campeãs de quantidade e preço baixo em P5*”. Também ressaltou que a tarifa preferencial não significaria uma licença para as empresas competirem no mercado brasileiro com preços desleais.

No que se refere à concorrência de outras empresas da indústria doméstica, a Vitopel afirmou que não haveria nos autos nenhuma comprovação de que a Pólo ou outras produtoras domésticas estivessem causando dano à peticionária. Sobre os resultados da Pólo e da Videolar trazidos aos autos, a Vitopel aduziu que:

*“tais números não obedecem aos mesmos períodos desta investigação, além de conterem números fora do PDI (2º semestre de 2013), resultando na impossibilidade de sua utilização. No caso de Videolar, a empresa produz diversos produtos além do BOPP, o que sumariamente impede a utilização de suas demonstrações financeiras consolidadas, por não ser possível isolar os números do produto investigado.”*

A Vitopel buscou rebateu a alegação feita pela OPP Peru de que a peticionária teria perdido mercado pois suas máquinas seriam ultrapassadas e a empresa não conseguiria produzir os produtos desejados pelos clientes. A peticionária afirmou ter investido no desenvolvimento de novos produtos e na manutenção e aperfeiçoamento de sua linha de produção. Segundo ela, as reportagens trazidas aos autos

pelo exportador peruano nada demonstrariam acerca da tecnologia empregada nas linhas de produção da Vitopel, uma vez que as reportagens na verdade se refeririam à Videolar e à Pólo.

Em seguida a Vitopel procurou rebater a alegação da Biofilm de que os prejuízos apresentados pela empresa resultariam da falta de capacidade instalada da peticionária para atender ao mercado interno. Segundo a Vitopel, a capacidade instalada da linha de produção de filmes de BOPP teria se reduzido ao longo do período em virtude da concorrência desleal com as importações investigadas, já que a empresa teria sido obrigada a fechar duas linhas de produção no período e que isto seria evidente prova de dano material. Ainda em relação a isso, salientou que os estoques da Vitopel estariam crescendo a cada período, sendo tal acúmulo *“revertido ao consumo do mercado interno, tão logo a concorrência predatória das importações seja neutralizada”*. Além disso, afirmou que:

*“com um ambiente concorrencial saudável, Vitopel se empenhará para aumentar sua capacidade efetiva, em vista do bom suprimento do mercado interno.”*

Por fim, a peticionária requereu a conclusão desta investigação com a aplicação de direitos antidumping sobre todas as origens investigadas, além do direito de se manifestar sobre os fatos essenciais da investigação a serem divulgados.

Em manifestação protocolada em 23 de julho de 2014, a OPP Film S.A. reiterou seu posicionamento de que seria inviável a recomendação de aplicação de direitos antidumping. De acordo com a OPP Film, *“a eventual causa do suposto dano à peticionária localiza-se na concorrência com as demais empresas da indústria doméstica”*. A empresa reiterou seu entendimento de que possíveis vendas adicionais no mercado interno pela Vitopel teriam sido substituídas por vendas da Polo que teria introduzido no mercado uma quantidade substancial de filmes de BOPP, reduzindo as vendas internas da Vitopel. Além disso, a OPP Film atribuiu a queda da participação no mercado interno da Vitopel em P4 e P5 ao aumento de suas exportações.

Foi mencionado também a queda dos preços internacionais das resinas no período investigado e o fato de o Brasil não obtê-las a *“preços internacionais”* em função de um único fornecedor local e a existência de tarifas e direitos antidumping contra fornecedores estratégicos desses produtos. Mencionou-se, ainda, as declarações da ABIPLAST, nas quais esta teria reconhecido que o custo da MP no Brasil seria 35% maior do que no mercado internacional.

A OPP Film citou uma investigação recente conduzida sobre existência de dumping na importação de liquidificadores, a qual foi encerrada após a conclusão de que o mercado brasileiro teria crescido substancialmente e tal crescimento teria sido absorvido pelo aumento nas vendas das demais produtoras nacionais. Neste mesmo sentido, a OPP Film reiterou que *“os dados da Polo indicam crescimento considerável em sua produção e vendas internas, demonstrando que o suposto dano alegado pela Vitopel é decorrente da concorrência com a Polo”*. A exportadora aditou ainda que o cenário de dano do mencionado caso (de liquidificadores) seria *“muito mais eloquente, enquanto que nesta investigação não se pode falar na existência de dano à indústria doméstica”*.

De acordo com a OPP Film, ainda, o fato da vantagem tarifária das importações preferenciais terem passado de 16% para 25%, em P5, explicaria *“claramente”* que as importações investigadas tiveram uma presença maior nesse período, mas que isso não poderia ser considerado uma prática de concorrência desleal, visto que as preferências seriam um fator fundamental de competitividade.

A OPP Film concluiu afirmando que *“como exportadora, a OPP Film demonstrou que a competitividade que tem é totalmente legítima e se deve a menores custos com matérias primas, melhor*

*tecnologia e maquinário moderno, e o fato de contar com acesso preferencial lhe permitiu ganhar mercado das importações não preferenciais, especialmente quanto à tarifa alfandegária foi aumentada de 16 a 25%.”*

Diante do exposto, a OPP Film solicitou o imediato encerramento da investigação “*diante da constatação de que o suposto dano (que, de fato, não existe) à indústria doméstica não é causado pelas importações sob investigação, mas sim pela concorrência dos demais produtores domésticos e por outros fatores de causalidade*”.

Em sua manifestação de 27 de agosto de 2014, a empresa Biofilm destacou foi que as dificuldades que a Vitopel estaria sofrendo decorria não das importações, mas da concorrência entre os produtores localizados no Brasil, que estariam em situação melhor do que a Vitopel.

Segundo a Biofilm, o artigo 3.5 do Acordo Antidumping prevê que se faça uma análise das outras causas possíveis de dano, especialmente em relação aos outros produtores nacionais. Desta forma, a análise de não atribuição deveria avaliar a concorrência dos demais produtores locais à Vitopel, em especial da Videolar, que entrou no mercado brasileiro em 2012 e cuja situação financeira, baseado em informações colhidas no mercado pela Biofilm, estaria bastante satisfatória; e da Pólo Films, que estaria evoluindo positivamente ao longo do período, como demonstrariam as evidências levantadas pela empresa colombiana.

Ainda segundo dados levantados pela Biofilm, a Pólo Films teria apresentado uma forte queda de suas exportações de filme BOPP de P1 a P5. A fim de compensar tal perda, a Pólo teria ampliado suas vendas no mercado interno em volume superior a perda que teve no mercado externo, visto o aumento apurado de sua produção ao longo de P1 a P5.

Concluindo, a Biofilm afirmou que não haveria dano à indústria doméstica, em razão da destacada evolução positiva dos indicadores da indústria doméstica de P1 a P5, e pelo contexto da participação dos outros produtores nacionais no mercado brasileiro.

Em manifestação protocolada em 27 de agosto de 2014, a OPP Film S.A. declarou sua frustração por não constar da Nota Técnica comentários ou posicionamentos sobre os diversos elementos trazidos pelos exportadores aos autos a respeito dos requisitos de dano e nexos causais.

No que se refere ao nexo de causalidade, a OPP Film, inicialmente, afirmou ser incorreto afirmar que as preferências tarifárias não são um fator relevante, uma vez que continuaram conferindo vantagem e competitividade à maior parte das origens investigadas, em especial em P5, quando a margem de preferência subiu de 16% a 25%, o que ajudaria a explicar o aumento das importações de algumas dessas origens. O custo da matéria-prima (resinas de polipropileno) mais alto no Brasil do que no mercado internacional seria também um fator que afeta a competitividade da indústria doméstica.

Além disso, a OPP Film citou a concorrência da Vitopel com outros produtores nacionais. A Vitopel teria perdido competitividade frente a outros produtores no Brasil e na região por possuir linhas de produção mais antigas e não se esforçando em manter atualizado seu maquinário e seus controles de produção.

Dessa forma, conforme suas argumentações:

*“apesar de não se poder comprovar um dano material, com base em um exame objetivo dos indicadores da peticionária - que são bastante positivos -, qualquer um dos outros fatores acima*

*referidos teria um peso maior na situação da Vitopel que as importações investigadas; em especial quando se considera que estas foram realizadas para complementar a oferta local insuficiente, a preços que guardam absoluta relação com a variação do custo de suas matérias-primas e sem incorrer em subcotação expressiva”*

Por fim, a OPP Film citou a decisão do Painel do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, no caso Argentina – Medidas antidumping definitivas aplicadas às importações procedentes do Brasil:

*“(…) O termo ‘fato’ se define, entre outras coisas, como ‘uma coisa que se sabe que aconteceu, existiu ou é verdade’, enquanto que ‘razão’ se define como ‘motivo, causa ou justificativa’.(…)”*

De acordo com a OPP Film, portanto, ao incluir todos os argumentos apresentados pelas partes sem valorizá-los de alguma forma, a autoridade não estaria deixando claro quais foram comprovados e serão considerados como fatos essenciais. Dessa forma, estaria negando às partes a possibilidade de se pronunciar contra ou refutar aqueles fatos que convencem a autoridade e que podem ser contrários aos seus interesses. Neste sentido, ao se realizar simplesmente uma compilação e síntese de todos os argumentos apresentados pelas partes, sem definir ou especificar quais serão os argumentos ou provas apresentadas pelas partes que a autoridade considera terem sido comprovadas, constituindo fatos essenciais a serem considerados na determinação final, estaria violando uma das disposições essenciais do AAD, que é a garantia do devido processo legal.

Em sua manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Vitopel manifestou-se acerca de aspectos relacionados ao nexo de causalidade entre o dano por ela sofrido e as exportações a preço de dumping. Inicialmente, destacou a presença de subcotação em todas as origens e em praticamente todos os períodos investigados. De acordo com a petionária, estas margens não foram maiores pois a empresa teria sido obrigada a reduzir seus preços a fim de competir com as importações investigadas, tendo inclusive vendido filmes de BOPP abaixo do custo de produção em P4 e P5 de forma a evitar a ociosidade de sua planta e o conseqüente aumento da capacidade de amortização de custos fixos.

Estes períodos de depressão de preços corresponderiam ao aumento considerável do volume das importações investigadas via drástica redução de preços, o que teria ocorrido, segundo a VITOPEL, a partir do momento em que se tomou conhecimento da reestruturação feita pela empresa. Dessa forma, a diferença nos preços teria se mantido mesmo com o esforço da VITOPEL em reduzir seus preços a fim de concorrer em pé-de-igualdade com o produto importado. Tendo isso em vista, a petionária pediu para que se afastassem os outros fatores de dano alegados por OPP Peru e Biofilm.

A respeito do custo da matéria-prima, a VITOPEL destacou que este teria caído ao longo do período de investigação, não sendo um fator de dano.

Já com relação às preferências tarifárias, no entendimento da petionária seria nítido o esforço dos países investigados que gozam destas preferências em atribuir a estas o aumento das importações. A VITOPEL destacou a improcedência deste argumento e fez menção às manifestações anteriores nas quais tratou deste tema.

Por outro lado, a concorrência de outras empresas da indústria doméstica não seria um fator de dano tendo em vista que as vendas das demais produtoras nacionais se reduziram de P2 a P5, e o pequeno aumento observado de P4 a P5 estaria longe do crescimento das importações investigadas.

A VITOPEL rebateu o argumento da OPP no sentido de que teria perdido vendas pois suas máquinas estariam ultrapassadas, impossibilitando a produção dos produtos desejados pelos clientes.

Destacou o investimento no desenvolvimento de novos produtos e na manutenção e aperfeiçoamento de sua linha de produção, bem como declarou que as alegações da OPP sobre este ponto não seriam baseadas em qualquer fato ou evidência.

No que se refere à alegação da Biofilm de que os prejuízos apresentados pela peticionária resultariam de sua falta de capacidade instalada para atender ao mercado interno, a VITOPEL argumentou que esta teria se reduzido ao longo do período de investigação devido à “forte e desleal” concorrência das importações investigadas, tendo em vista que teria sido obrigada a fechar duas linhas de produção no período, o que inclusive constituiria em prova material do dano por ela sofrido.

A VITOPEL destacou o aumento de seus estoques ao longo do período de investigação, sendo que de acordo com a Nota Técnica a relação estoque final/produção em P5 teria sido a maior em todos os períodos (7%), o que demonstraria o acúmulo de produto acabado. Nesta linha, ressaltou que sua prioridade é o mercado interno, mas que as exportações seriam uma opção para não acumular os estoques gerados pela concorrência desleal com as importações investigadas e aplacar parcela dos custos fixos. Esta estratégia inclusive explicaria o aumento de suas exportações em P5 e a diminuição do grau de ociosidade da Vitopel.

De forma a demonstrar que a VITOPEL teria condições de aumentar suas vendas no mercado interno e conseqüentemente sua participação no consumo nacional aparente, apresentou-se uma tabela com a projeção da disponibilidade total de filmes de BOPP para venda no mercado interno. A peticionária concluiu que seria possível o aumento de suas vendas em 23,5% e de sua participação no consumo nacional aparente em 10,37%, demonstrando que seria factível a venda de adicionais 10.120 toneladas para manter uma parcela de mercado de 51,8%, conforme alegou a OPP Peru.

Em manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Embaixada da República da Argentina afirmou que não haveria nexo de causalidade entre as importações de origem argentina e eventual dano da indústria doméstica, e reiterou a afirmação de que os indicadores negativos da indústria doméstica devem-se às particularidades do mercado brasileiro e às vantagens comerciais da Videolar, localizada na Zona Franca de Manaus. Afirmou que haveria uma situação de “sobre oferta” no mercado brasileiro, o que geraria maior pressão competitiva e que seria a causa do impacto negativo da rentabilidade da indústria doméstica.

Além disso, segundo o governo argentino, as vendas no mercado interno da Vitopel teriam diminuído em razão do aumento da participação dos demais produtores nacionais, que possuiriam linhas de produção mais eficientes e mais modernas.

#### **6.4 Dos comentários acerca das manifestações**

Primeiramente, é necessário ressaltar, novamente, que, nesta seção, não se replicará análise de dano realizada nos itens pertinentes desta Circular. Ademais, conforme evidenciado no Parecer de determinação preliminar, para fins de determinação final, foram analisados os argumentos apresentados por todas as partes interessadas ao longo do processo em epígrafe e os levou em consideração para chegar à sua conclusão.

Em relação às alegações apresentadas pelas exportadoras e pelas Embaixadas do Chile e do Peru, deve-se esclarecer, primeiramente, que a análise de dano efetuada está, contrariamente ao alegado, de acordo com a jurisprudência do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (OSC: *China – Aparelhos de Raio-X / México – Tubos de Aço / EUA – laminados a quente*). Isso porque tal análise, embasada em evidências positivas, devidamente comprovadas e confirmadas durante verificação **in loco**, abordou

expressamente todos os fatores e índices econômicos enumerados no art. 3.4 do Acordo Antidumping (ADA) e no § 3º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, caracterizando, portanto, um exame objetivo dos indicadores mencionados, de acordo com o art. 3.1. do (ADA).

Ademais, cumpre reiterar que não podem as referidas partes interessadas pretender que a evolução positiva de alguns indicadores analisados no presente caso necessariamente conduza à conclusão pela ausência de dano ou pela inexistência de efeitos das importações objeto de dumping sobre os preços da indústria doméstica, como determina o § 4º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013. Conforme mencionado pela própria OPP Film, ao citar a decisão do OSC no caso *Coreia- Certos Papeis*, tal análise não deve se restringir a uma “verificação mecânica” de cada um dos referidos indicadores. Ressalte-se que cada um destes foi avaliado minuciosamente e, ademais, levou em conta os argumentos trazidos pelas partes interessadas, para fins de levar a cabo uma avaliação imparcial da situação da indústria doméstica, agindo, portanto, de acordo com a jurisprudência multilateral.

Com relação aos argumentos da OPP Film, Biofilm e Embaixada Argentina de que a indústria doméstica teria perdido participação no mercado brasileiro por limitação de sua capacidade instalada, esclareça-se que a referida limitação se deu por conta da diminuição da capacidade instalada efetiva (pela desativação de duas linhas produtivas), e, portanto, o aumento do seu grau de ocupação. Dessa forma, caso se considerasse a mesma capacidade instalada de P1 em todos os demais períodos, a indústria doméstica seria plenamente capaz de atender ao crescimento observado da demanda ao mesmo tempo em que não somente manteria como até mesmo poderia aumentar sua participação no mercado brasileiro, sem atingir, no entanto, 100% de sua capacidade instalada.

No tocante às análises realizadas pela OPP Film e Biofilm sobre o resultado da Vitopel, não cabe o argumento de que a evolução negativa deste (sem considerar o resultado financeiro) seria explicada pelo aumento “*extraordinário*” das despesas gerais e administrativas, visto que, primeiramente, estas se reduziram em 14,8% de P4 a P5, enquanto o resultado operacional sem o resultado financeiro piorou 7,2% neste mesmo período. Não se observa correlação entre tais indicadores também quando se toma o período de P1 a P2 em consideração. Isso porque enquanto as referidas despesas aumentaram, nesse período, 22,7%, o resultado operacional sem o resultado financeiro melhorou 159,9%, tornando-se positivo.

Ainda em relação a isso, tendo em vista que as despesas gerais e administrativas foram declinantes no último período investigado, não há que se falar que um suposto aumento de gastos estaria relacionado principalmente à reorganização societária.

Ademais, realizou-se análise do impacto das despesas de reestruturação sobre o resultado operacional da Vitopel (considerando o resultado operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas), de acordo com valores obtidos durante a verificação **in loco**. A partir dessa avaliação, chegou-se à conclusão de que, na ausência das despesas com reestruturação (integrantes da rubrica “despesas gerais e administrativas”), o resultado da Vitopel, de fato, seria incrementado. No entanto, essa exclusão não seria capaz de reverter o prejuízo observado, sendo este, inclusive, maior em P5 do que em P4 (tendo em vista a diminuição dessas despesas de P4 a P5). Dessa forma, não se pode afirmar que a reestruturação levada a cabo pela Vitopel seja fator causador de dano à indústria doméstica, não cabendo se discorrer acerca da atribuição entre estas e a evolução das importações investigadas.

No que se refere à alegação do governo chileno de que dever-se-ia complementar sua análise de dano, tendo em vista esta não se referir a “*toda a divisão da produção nacional*”, mas somente à Vitopel, ressalta-se que o art. 29 do Decreto nº 8.058, de 2013, se refere a “dano à indústria doméstica”, e não a “dano à indústria à produção nacional”. Dessa forma, tendo em vista que a linha de produção de filmes de

BOPP da Vitopel foi definida, conforme o exposto no item 3 desta Circular, como a indústria doméstica nesta investigação, conclui-se que a análise realizada está de acordo com a legislação nacional e multilateral.

Em relação à manifestação da Vitopel na qual foi apresentada uma relação de indicadores que teriam sido deteriorados, primeiramente, ressalta-se que o foco da análise de lucratividade deve se dar no resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas, pelos motivos anteriormente citados nesta Circular. Quando tal foco é utilizado, observa-se recuperação da lucratividade da indústria doméstica de P4 a P5 (ainda que em patamar negativo), a qual acompanhou, no mesmo período, a elevação do seu preço no mercado interno. Este, ao contrário do afirmado pela indústria doméstica, não teria ocorrido devido à alteração do **mix** de produtos por ela vendidos, tendo em vista que, de acordo com análise realizada das vendas detalhadas da Vitopel, este (**mix** de produtos) praticamente não teria se alterado ao longo do período de investigação de dano.

Sob essa ótica, não cabe, portanto, falar-se em deterioração do resultado ou da margem operacional da empresa e nem abordar os argumentos das exportadoras a respeito de resultado bruto favorável e acerca do comportamento e/ou relevância das “outras despesas operacionais”.

No tocante às afirmações acerca de suposta obsolescência da Vitopel, esclareça-se que, a respeito, apenas podem se analisar os dados compreendidos no período de investigação (e disponíveis no processo) e concluir, com base nos mesmos, se a indústria doméstica, dentro de suas possibilidades, envidou esforços para se manter competitiva frente à concorrência com as importações a preços de dumping, as importações provenientes das demais origens e os outros produtores nacionais. Esse parece ser o caso da Vitopel na presente investigação, tendo em vista a redução dos seus custos e de sua relação custo/preço, além do aumento de sua produtividade e dos investimentos que, segundo a peticionária, foram realizados em sua linha de produção. Ademais, não foram trazidos aos autos do processo elementos de prova que embasassem de forma determinante as alegações realizadas pelas partes a respeito de alegada inferioridade tecnológica da Vitopel frente a seus concorrentes.

Além disso, ao contrário do alegado pela OPP Film, de acordo com os dados expostos nesta Circular, a queda de custos da Vitopel não se deu apenas pela queda dos seus custos com matéria-prima, mas também pelo seu esforço na diminuição de gastos com outras rubricas (outros insumos, utilidades, outros custos variáveis e custos fixos). E, contrariamente ao afirmado pelo governo argentino, constatou-se não o aumento, mas sim a queda dos custos durante o período investigado, inclusive daqueles de matérias-primas (considerando P1 a P5).

No que se refere às afirmações da OPP Film, da Embaixada do Chile e da Embaixada da Argentina com relação ao impacto das importações investigadas sobre o preço da indústria doméstica, esclareça-se, primeiramente, que, de acordo com o art. 3.3 do ADA e o art. 31 do referido Decreto, os efeitos das importações investigadas foram tomados de forma cumulativa, uma vez que foi verificado que as margens relativas de dumping de cada uma das origens investigadas não foram **de minimis** e o volume de importações de cada país não foi insignificante. Nesse sentido, não cabe realizar-se a análise da evolução das importações e de seus efeitos sobre a indústria doméstica (inclusive no tocante à subcotação) segmentada por origem investigada, para fins de determinação de dano. E, quando a análise cumulativa é levada a cabo, de fato, verifica-se subcotação expressiva. Em segundo lugar, verifica-se, de fato, conforme evidenciado pela exportadora, que o crescimento da subcotação das origens investigadas (ao contrário do afirmado pelo governo argentino) pode ser em parte explicado pelo aumento do preço da indústria doméstica de P4 a P5 (ainda que frente à queda dos custos no referido período).

Mas, tal fato deve ser relativizado, tendo em vista que esse aumento se deu com vistas a certa recuperação de sua lucratividade e face à diminuição de 12,5% desse mesmo preço, quando tomado todo o período de investigação (P1 a P5), o que vai de encontro ao argumento da parte de que não teria havido depressão dos preços da indústria doméstica. Ademais, em nenhum momento, concluiu-se pela existência de supressão dos preços da indústria doméstica.

Ainda em relação aos preços praticados pela Vitopel, mais especificamente em suas vendas destinadas ao mercado externo, ressalta-se novamente que não cabe analisar-se alegado dumping praticado pela indústria doméstica, conforme indicado pela empresa, visto estar fora do escopo da presente investigação.

Além disso, ao contrário do afirmado pela peticionária, ainda que tenha sido constatada depressão dos seus preços, não foi observado, em nenhum dos períodos investigados, que suas vendas teriam sido realizadas abaixo do seu custo de manufatura (apenas quando a esse são somadas as despesas operacionais da Vitopel – custo total). Ademais, ressalte-se que mesmo nos períodos em que as vendas ocorreram a preços em patamares maiores do que o custo total, a indústria doméstica apresentou resultados operacionais negativos (à exceção de P2, em que estes foram positivos), não tendo estes ocorridos exclusivamente em P4 (quando o custo total superou o preço de venda).

Em relação à “frustração” da OPP Film com a Nota Técnica e sua alegação que, com esta, ter-se-ia violado garantia de processo legal, lembre-se que não cabe à autoridade investigadora, nessa fase da investigação, precisar os argumentos que serão aceitos ou rejeitados ou, ainda, tecer qualquer juízo de valor em relação a estes aspectos. Tal posicionamento somente lhe é devido quando da determinação final, conforme o subparágrafo 4 (b) do art. 12 do ADA e conforme ratificado pelo entendimento do Grupo Especial do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (caso *Argentina – Medidas Antidumping Definitivas aplicadas às importações de frango procedentes do Brasil*). Isso porque consta do art. 6.11 do ADA que “*Antes de formular juízo definitivo, as autoridades deverão informar todas as partes interessadas sobre os  fatos essenciais sob julgamento  que formam a base para a decisão de aplicar ou não medidas definitivas*”.

Dessa forma, todos os argumentos apresentados pelas partes interessadas, e que constavam da Nota Técnica e de suas manifestações acerca dos fatos essenciais e também de suas manifestações finais foram, para fins de determinação final, minuciosamente analisados.

Quanto aos argumentos a respeito do aumento dos estoques e da diminuição do número de empregados da indústria doméstica, faz-se referência aos itens 6.1.4 e 6.1.5 desta Circular, respectivamente, nos quais tais tópicos são abordados.

Com relação ao argumento do governo argentino de que as importações argentinas responderiam, exclusivamente, à falta de capacidade de produção da indústria doméstica (visto que inclusive esta importa filmes dessa origem que não são por ela fabricados), esclareça-se que as exportações realizadas pelos produtores argentinos não se restringem a produtos não fabricados pela indústria doméstica, conforme se depreende da análise dos CODIPs dos produtos vendidos por tais empresas e pela Vitopel.

Já em relação à alegada superestimação de dados das importações investigadas, faz-se referência ao item 5.6 desta Circular, não cabendo aqui comentários adicionais acerca desses temas.

Quanto o argumento dos governos do Chile e do Peru acerca da relação comercial entre esses países e o Brasil, ressalta-se que é competência desta SECEX avaliar se a importação de um produto objeto de dumping causa dano à indústria doméstica, não tendo o mérito, portanto, de analisar possíveis motivações

da indústria doméstica ou outros aspectos subjetivos, tais como o equilíbrio da balança comercial entre o Brasil e seus parceiros. Dessa forma, não cabe tecer comentários adicionais a respeito dessa matéria. Esse comentário também vale em relação à alegação da OPP a respeito de possíveis prejuízos causados a exportadores e usuários industriais de filmes de BOPP (indústria que, segundo a empresa, seria mais importante do que aquela produtora do produto em questão) pelo início da presente investigação.

No que se refere ao argumento levantado pela petionária acerca do impacto da crise financeira de 2008 sobre a indústria doméstica e a necessidade de realização de análise de evolução de seus indicadores no período P2-P5, a fim de excluir o referido impacto, ressalte-se que tal tipo de avaliação foi conduzido nos distintos itens referentes a cada um dos indicadores, quando pertinente.

No tocante às manifestações acerca dos outros produtores nacionais:

Primeiramente, acerca de alegada subestimação de dados de tais produtores e sua relação com a representatividade da Vitopel para apresentar petição em nome da indústria doméstica, faz-se referência ao item 3.2 desta Circular, no qual tal assunto é abordado.

Ademais, conforme também já evidenciado anteriormente, não se pode desconsiderar as estimativas e os dados trazidos pela Biofilm e a OPP Film para análise do eventual impacto das vendas dos outros produtores nacionais sobre a situação da indústria doméstica (em consonância com o art. 3.5 do ADA e a jurisprudência da OMC, levantada pela Embaixada do Peru), ainda que estes não tenham se baseado em dados efetivos de proporção estoque/produção das empresas e não tenham considerado possíveis devoluções e diferenciação entre produtos de primeira e segunda linhas. Isso porque, quando tais estimativas são comparadas com os dados fornecidos pelos próprios produtores nacionais (à exceção da empresa Tecnoval, que não forneceu qualquer dado), parecem condizer com a realidade. Além disso, apesar das dificuldades acima mencionadas, a metodologia utilizada para a obtenção de tais dados foi considerada como razoável.

Com relação a isso, ressalta-se que, ainda que estes tenham sido considerados como possível “outro fator causador de dano” e tenham sido considerados para fins de determinação da produção nacional e do mercado brasileiro, análise conjunta dos dados de tais produtores com aqueles da Vitopel para fins de determinação de “dano à indústria nacional” causado pelas importações objeto de dumping, conforme tentado pelas exportadoras, não é cabível. Isso porque o art. 29 do Decreto nº 8.058, de 2013, se refere a “dano à indústria doméstica”, e os demais produtores não fazem parte da mesma.

Ao contrário do argumentado pela Vitopel, ainda que os demonstrativos financeiros (baseados em ano-calendário) apresentados pelas exportadoras na apresentação da referida estimativa, com fins à ilustração da situação dos demais produtores nacionais, não coincidam exatamente com os períodos investigados e, no caso da Videolar, com apenas o produto em questão, esse fato não resulta na impossibilidade de sua utilização, mas, pelo contrário, as torna fonte de informação a respeito da referida situação de forma muito aproximada.

Levando-se em consideração tais estimativas e os argumentos apresentados pelas exportadoras, pôde-se observar desempenho geral positivo dos demais produtores nacionais (em especial da Polo) no período de investigação de dano, os quais, em todos os períodos, representaram maior parcela do mercado brasileiro do que as importações investigadas. Além disso, a entrada da Videolar no mercado, em P5, não pode ser ignorada como fator de pressão de concorrência face o qual a indústria doméstica passou a se deparar.

Quanto às preferências tarifárias e a majoração da alíquota do imposto de importação ocorrida de P4 a P5, levantadas pelos exportadores e pelos governos dos países exportadores e comentadas pela Vitopel, reitera-se o exposto no Parecer de determinação preliminar de que:

(i) tal análise deve ser realizada de forma cumulativa;

(ii) as preferências se mantiveram constantes durante o período investigado (à exceção da Colômbia, a qual, ainda com a mencionada redução, elevou o seu preço no período de redução);

(iii) os fatos não corroboram os argumentos levantados pelas referidas partes, visto que, com a mencionada elevação de alíquota, observou-se, dentre as origens investigadas, queda das importações originárias de origem preferencial (Argentina), enquanto aquelas não preferenciais (Índia e Taipé) aumentaram consideravelmente, demonstrando que a alegada “vantagem incrementada” teria se mostrada restrita. Além disso, esse aumento (das importações preferenciais) deveria deslocar em aproximada proporção as importações originárias das demais origens, as quais teriam diminuída sua vantagem competitiva, em decorrência do aumento do imposto de importação. No entanto, a queda das importações das demais origens se mostrou bem inferior ao aumento das importações das origens investigadas, principalmente quando se leva em conta o aumento das importações originárias da Colômbia e do Peru.

Relativamente ao custo de matéria-prima, mais especificamente à resina de polipropileno, não cabe o argumento acerca do assunto, visto que foi observada queda não somente dos custos de matéria-prima (em quase todos os períodos), como também dos custos de manufatura da indústria doméstica durante o período investigado.

No tocante ao desempenho exportador da Vitopel, deve-se ressaltar, primeiramente, que o aumento das exportações, de P4 a P5, na verdade, contribuiu para diminuir o aumento dos estoques (tendo em vista o aumento, mais que proporcional, da produção no mesmo período, em relação ao aumento das exportações). Ademais, não parece prosperar o argumento da OPP Film de que tal aumento teria sido o responsável pela queda da participação da Vitopel no mercado brasileiro, tendo em vista que em P1, quando as vendas destinadas ao mercado externo estavam em patamar superior àquele de P5 (e representavam maior proporção das vendas totais da empresa), a participação da empresa era menor do que no último período.

## **6.5 Da conclusão a respeito do dano e do nexos causal**

Verificou-se que a indústria doméstica aumentou suas vendas de filmes de BOPP no mercado interno em P5 em relação a P1. No mesmo período, observou-se elevação da receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda do produto similar.

De fato, neste período, restou evidenciada queda dos preços praticados pela indústria doméstica, de P1 a P5, de 12,5%. No entanto, saliente-se que essa redução de preços ocorreu concomitantemente à diminuição mais que proporcional dos custos de produção da peticionária, de 15,1%, o que ocasionou uma melhora de sua relação custo/preço ao longo do período investigado. Ademais, observou-se, de P4 a P5, apesar de nova queda de custos, aumento do preço praticado pela indústria doméstica (4,2%), com conseqüente atenuação de suas perdas.

Considerando os resultados bruto e operacional exclusive o resultado financeiro e as outras despesas auferidos em P5, não se pode ignorar que o mesmo resultado operacional aqui citado apresentou deterioração de P1 a P5 e que a empresa operou em prejuízo em quase todos os períodos da série (à exceção de P2, quando houve recuperação, em parte, dos alegados efeitos da crise financeira mundial).

No entanto, pôde-se concluir que a tentativa incorrida no último período logrou êxito, visto que tais resultados cresceram 13,2% e 2,1, respectivamente, ainda que às custas de uma ligeira queda de suas vendas no mercado interno (0,5%).

Ademais, constatou-se queda da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro em quase todos os períodos analisados (à exceção de P3 a P4, quando esta aumentou em [confidencial] p.p., de acordo com os dados obtidos junto às empresas que fazem parte da produção nacional e também as estimativas apresentadas pela OPP Film, no tocante à Polo), tendo diminuído [confidencial] p.p de P1 a P5. Entretanto, essa queda de participação não foi ocasionada, como demonstrado anteriormente, por redução de suas vendas, mas por um aumento mais que proporcional do mercado brasileiro em relação à elevação das vendas, quando considerado o período de P1 a P5.

Além disso, também se observou deterioração de mais dois indicadores: estoques e emprego, os quais, no entanto, estão relacionados, respectivamente (i) à não realização de expectativa da empresa de continuar aumentando suas vendas, enquanto esta aumentou sua produção e foi influenciada por outros fatores (como redução de suas vendas em relação ao total importado pela Vitopel, além da redução de suas exportações, de P1 a P5); e (ii) ao aumento de produtividade.

Tendo dito isso, recorda-se que as importações investigadas também apresentaram comportamento ascendente durante o período investigado, tendo, inclusive, crescido mais do que o próprio mercado brasileiro. Além disso, também foi concluído que estas foram vendidas a preços de dumping e estiveram subcotadas ao preço da indústria doméstica durante todo o período investigado.

No entanto, deve-se lembrar, da mesma forma, que os outros produtores nacionais apresentaram comportamento semelhante, crescendo sucessivamente (à exceção de P3 para P4) e mais do que o mercado brasileiro (tendo absorvido [confidencial] t do crescimento de [confidencial] t do mercado brasileiro de P1 a P5, enquanto as importações investigadas absorveram menos - [confidencial]).

Ainda, comparando-se os comportamentos de ambos, constata-se que as vendas dos demais produtores nacionais foram quase duas vezes mais significativas do que as importações investigadas em todos os períodos considerados e apresentaram crescimento, ainda que menor do que o das importações investigadas em termos relativos, porém mais significativo em termos absolutos, tendo atingindo seu pico de vendas e de participação no mercado em P5. Além disso, tais produtores nacionais se aproximaram, a cada período, do volume vendido pela indústria doméstica (à exceção de P3 para P4, quando tais produtores diminuíram seu volume vendido em [confidencial]%) e de sua participação no mercado brasileiro.

Frisa-se ainda que a diminuição acima citada (do volume de vendas dos demais produtores nacionais) ocorreu no mesmo (e único) período em que a indústria doméstica apresentou melhora em sua participação no mercado brasileiro, qual seja P3 a P4, enquanto as importações investigadas apresentaram seu menor crescimento na série (6,6%).

Dessa forma, não se pode ignorar que o comportamento dos demais produtores nacionais (cujo quadro geral, quantitativo e financeiro – de acordo com as análises evidenciadas ao longo desta Circular) teve impacto relevante sobre o desempenho da indústria doméstica.

Observou-se que nos períodos em que as importações investigadas experimentaram o maior crescimento, de P1 para P2 e de P4 para P5, com elevações de 36,7% e 41,6%, respectivamente, justamente coincidiram com aqueles em que a indústria doméstica melhorou seu desempenho econômico-financeiro.

Assim, consoante com o disposto no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, e pelo disposto anteriormente, não se pôde concluir pela existência de dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping.

## **7 DA RECOMENDAÇÃO**

### **7.1 Das manifestações acerca de aplicação de direito antidumping definitivo**

Em sua manifestação final, protocolada em 27 de agosto de 2014, a Vitopel afirmou que, somente com a aplicação da margem “cheia”, seria assegurada a plena eficácia da medida antidumping, uma vez que a utilização da regra do menor direito, com base nas margens de subcotação, não permitiria neutralizar por completo os efeitos da concorrência desleal impingida pelas importações investigadas.

Afirmou, ainda, que a empresa teria sido obrigada a reduzir o preço do produto para se tornar competitiva com as importações investigadas e que a existência de depressão dos preços implicaria diminuição da margem de subcotação, o que corroboraria a tese de que a regra do menor direito não seria capaz de neutralizar o dano sofrido pelas importações a preço de dumping.

Reiterou a empresa que a margem de subcotação diminuiria em função da significativa redução de seus preços a fim de concorrer com as importações investigadas.

Afirmou que a utilização da regra do menor direito com base na subcotação implicaria obrigar a Vitopel manter as vendas em patamares extremamente baixos. Dessa forma, solicitou a empresa que fosse aplicada a margem “cheia” de dumping apurada. Alternativamente, solicitou a empresa que fosse utilizado como parâmetro das margens de subcotação o preço da Vitopel praticado em P2, porque corresponderia a um período em que a empresa teria operado dentro de condições sustentáveis.

Afirmou, no entanto, que essa metodologia deveria ser utilizada somente para as empresas que cooperaram e que conseguiram comprovar seus dados durante a verificação **in loco**. Para as origens e exportadores que não cooperaram ou não conseguiram, comprovar seus dados durante a verificação, a Vitopel solicitou que fosse utilizada a margem “cheia” de dumping.

Afirmou, por fim, que a Nota Técnica corroboraria os argumentos expostos pela empresa desde o início da investigação sobre a ocorrência de dumping, de dano material à indústria doméstica e do nexo de causalidade entre eles.

### **7.2 Dos comentários acerca das manifestações**

Considerando que a recomendação é pelo encerramento da investigação sem aplicação de medidas antidumping, não se cabe tecer comentários acerca das manifestações acerca de possível direito antidumping definitivo. Da conclusão acerca da recomendação

Consoante a análise precedente, tendo considerado as manifestações das partes e as evidências constantes no processo, não se pôde concluir pela existência de dano causado à indústria doméstica pelas importações investigadas.

Assim, recomenda-se o encerramento da investigação sem aplicação de direito antidumping definitivo sobre as importações de filme de polipropileno biaxialmente orientado – filme de BOPP-quando originárias da Argentina, Chile, Colômbia, Índia, Peru e Taipé Chinês.