

A DETERMINAÇÃO DE DUMPING NO PROCESSO DE DEFESA COMERCIAL

Organizadores

Bárbara Medrado Dias Silveira

Patrícia Costa Rodrigues

Autores

Bárbara Medrado Dias Silveira

Cássia de Lima Pierobon

Márcio Mota Fernandes Hissa

Patrícia Costa Rodrigues

CADERNOS DECOM Nº 3

Brasília

Setembro / 2015



PRESIDENTE DA REPÚBLICA FEDERAL DO BRASIL

Dilma Rousseff

MINISTRO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR

Armando de Queiroz Monteiro Neto

SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR

Daniel Marteleto Godinho

DIRETOR DO DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL

Marco César Saraiva da Fonseca

COORDENADORA-GERAL DE ANTIDUMPING E CIRCUNVENÇÃO – CGAC

Rafaela Teixeira Vieira Noman

COORDENADORA-GERAL DE ANTIDUMPING, SALVAGUARDAS E APOIO AO EXPORTADOR – GGAS

Ana Carolina Meneghetti Peres

COORDENADOR-GERAL DE ANTIDUMPING E MEDIDAS COMPENSATÓRIAS – CGMC

Adriano Macedo Ramos

COORDENADOR-GERAL DE ANTIDUMPING E SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS – CGSC

Felipe Augusto Machado

© 2015 – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

Esta publicação tem por finalidade a divulgação de estudos sobre os temas da defesa comercial, com objetivo de promover a reflexão sobre a prática do Departamento de Defesa Comercial (DECOM) no desenvolvimento de suas atividades. O conteúdo é da exclusiva responsabilidade dos seus autores, não refletindo posição oficial do DECOM/SECEX/MDIC.

Distribuição e Edição:

DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL - DECOM

EQN 102/103, Lote I, sala 108, Brasília - DF, CEP 70.722-400

Telefone (+55 61) 2027-7770 – decom@mdic.gov.br

Impresso no Brasil / **Printed in Brazil**

A determinação de dumping no processo de defesa comercial / Bárbara Medrado Dias Silveira... [et al.]; Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. Departamento de Defesa Comercial – Brasília: MDIC/SECEX/DECOM, 2015. 214p.: il. (Caderno DECOM nº 3)

Organizadores: Bárbara Medrado Dias Silveira; Patrícia Costa Rodrigues;
Autores: Bárbara Medrado Dias Silveira; Cássia de Lima Pierobon;
Márcio Mota Fernandes Hissa; Patrícia Costa Rodrigues
ISBN: 978-85-60206-07-0

I. Defesa comercial. II. Dumping. III. Série

CDU 339.137

LISTA DE SIGLAS

ADA	Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio
CIF	Cost, Insurance and Freight
CKD	Completely Knock-Down
CODIP	Código de Identificação do Produto
CODPROD	Código de Produto
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
DECOM	Departamento de Defesa Comercial
DIV	Despesas Indiretas de Vendas
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
FOB	Freight on Board
ICMS	Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
OMC	Organização Mundial do Comércio
OSC	Órgão de Solução de Controvérsias da OMC
PIS	Programa de Integração Social
POI	Período de Investigação
RDV	Receita diária de vendas
SAC	Sistema de Amortização Constante
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
T-T	Transaction – Transaction
USITC	Comissão de Comércio Internacional dos EUA
VDV	Volume diário de vendas
VL	Valor recebível líquido da transação
VMC	Valor médio da conta clientes
VME	Volume médio em estoque
W-W	Weighted Average-Weighted Average
W-T	Weighted Average- Transaction

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO.....	8
INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO 1: VALOR NORMAL	13
1.1) Economias de Mercado	13
1.1.1) Valor normal apurado com base no preço de venda no mercado interno	14
1.1.1.1) Teste de vendas abaixo do custo	14
1.1.1.1.1) Primeiro passo: comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) com o custo de produção unitário mensal	19
1.1.1.1.2) Segundo passo: verificação se as vendas realizadas abaixo do custo unitário mensal foram realizadas a preços que permitem recuperar os custos dentro de período razoável de tempo	26
1.1.1.2) Vendas a partes relacionadas.....	28
1.1.1.3) Outras operações	31
1.1.1.4) Conclusão: operações comerciais normais.....	32
1.1.1.5) Análise de suficiência das vendas no mercado interno	34
1.1.1.6) Apuração do valor normal.....	38
1.1.2) Valor normal apurado com base no preço de exportação para terceiro país apropriado.....	41
1.1.2.1) Teste de vendas abaixo do custo	42
1.1.2.1.1) Primeiro passo: comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) com o custo de produção unitário mensal;.....	44
1.1.2.1.2) Segundo passo: verificação se as vendas realizadas abaixo do custo unitário mensal foram realizadas a preços que permitem recuperar os custos dentro de período razoável de tempo;.....	44
1.1.2.2) Vendas a partes relacionadas.....	44
1.1.2.3) Outras operações	45
1.1.2.4) Conclusão: operações comerciais normais.....	45
1.1.2.5) Análise de suficiência das vendas a terceiro país apropriado	45
1.1.2.6) Apuração do valor normal.....	46
1.1.3) Valor normal construído	46
1.1.3.1) Apuração dos custos de produção unitários mensais	46
1.1.3.2) Apuração do custo médio ponderado para o período de investigação de dumping.....	48

1.1.3.3) Apuração da margem de lucro	48
1.1.3.4) Apuração do valor normal construído	55
1.1.3.5) Apuração de despesas e margem de lucro na inexistência de produção e venda do produto similar estrangeiro	56
1.2) Economias não de Mercado	59
1.2.1) Preço de venda do produto similar em país substituto	60
1.2.2) Valor construído do produto similar em um país substituto	64
1.2.3) Preço de exportação de um país substituto para outros países	66
1.2.4) Qualquer outro preço razoável	68
CAPÍTULO 2: PREÇO DE EXPORTAÇÃO	69
2.1) Economias de mercado.....	70
2.1.1) Preço de exportação recebido ou a receber	70
2.1.2) Reconstrução do preço de exportação	75
2.1.2.1) Relacionamento entre o produtor e o exportador estrangeiros.....	76
2.1.2.2) Relacionamento entre o produtor ou exportador estrangeiro e o importador ou uma terceira parte	84
2.2) Economias não de mercado.....	95
2.2.1) Preço de exportação recebido ou a receber	96
2.2.2) Reconstrução do preço de exportação	100
2.2.2.1) Relacionamento entre o produtor e o exportador estrangeiros.....	100
2.2.2.2) Relacionamento entre o produtor ou exportador estrangeiro e o importador ou uma terceira parte	107
CAPÍTULO 3: DEDUÇÕES E ACRÉSCIMOS	108
3.1) Descontos e abatimentos concedidos após a venda	111
3.2) Custos de oportunidade	113
3.2.1) Custo financeiro	113
3.2.1.1) Aplicação.....	114
3.2.1.2) Cálculo	115
3.2.1.2.1) Valor recebível líquido da transação.....	115
3.2.1.2.2) Taxa de juros	117
3.2.1.2.2.1) Cálculo da taxa de juros pelo método da média ponderada	118
3.2.1.2.2.2) Cálculo da taxa de juros pelo método dos juros desembolsados.....	120
3.2.1.2.2.3) Diferenciação de taxas por mercado	123
3.2.1.2.3) Prazo para pagamento	124

3.2.2) Despesa de manutenção de estoque	127
3.2.2.1) Aplicação.....	128
3.2.2.2) Cálculo	129
3.2.2.2.1) Custo de fabricação	129
3.2.2.2.2) Taxa de juros	131
3.2.2.2.3) Período médio em estoque	132
3.3) Receita de juros	134
3.4) Tributos incidentes sobre a operação	135
3.5) Ajustes relacionados ao nível de comércio	135
3.6) Despesas de venda.....	138
3.7) Gastos com embalagem.....	141
3.8) Reembolso de tributos	141
3.9) Demonstração da realização de acréscimos/deduções	142
CAPÍTULO 4: TRATAMENTO A OPERAÇÕES ESPECÍFICAS	145
4.1) Amostras/doações	145
4.2) Revendas	146
4.3) Devoluções	147
4.4) Produtos de qualidade inferior	147
CAPÍTULO 5: MARGEM DE DUMPING	148
5.1) Métodos de comparação.....	148
5.1.1) Primeiro método: W-W	148
5.1.1.1) Média anual	150
5.1.1.1.1) Cálculo do Valor Normal	150
5.1.1.1.2) Cálculo do Preço de Exportação	150
5.1.1.1.3) Cálculo da Margem de Dumping	151
5.1.1.2) Médias múltiplas	151
5.1.1.2.1) Mês 1	151
5.1.1.2.1.1) Cálculo do Valor Normal Mês 1	151
5.1.1.2.1.2) Cálculo do Preço de Exportação Mês 1	152
5.1.1.2.1.3) Cálculo da Margem de Dumping Mês 1	152
5.1.1.2.2) Mês 3	152
5.1.1.2.3) Mês 4	153
5.1.1.2.3.1) Cálculo do Valor Normal Mês 4	153

5.1.1.2.3.2) Cálculo do Preço de Exportação Mês 4	153
5.1.1.2.3.3) Cálculo da Margem de Dumping Mês 4	153
5.1.1.2.4) Consolidação Margens Mensais.....	154
5.1.2) Segundo método: T-T.....	155
5.1.3) Terceiro método: W-T.....	157
5.2) Margem de dumping para o exemplo hipotético.....	158
5.3) Margem de dumping individualizada e seleção	163
5.4) Margem de dumping de minimis	168
5.5) Ajuste alíquota ad valorem.....	169
5.6) Margem de dumping para grupos econômicos	170
5.7) Taxa de câmbio	171
CONCLUSÃO.....	176
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	177
APÊNDICE I: CUSTOS.....	178
APÊNDICE II: VENDAS DA EMPRESA FICTITIOUS COMPANY NO MERCADO INTERNO.....	195
APÊNDICE III: VENDAS DA EMPRESA FICTITIOUS COMPANY AO BRASIL	198
APÊNDICE IV: EXPORTAÇÕES DA EMPRESA EXPORTABLES TRADING AO BRASIL.....	201
APÊNDICE V: REVENDAS DA EMPRESA IMPORTABLE AO PRIMEIRO COMPRADOR INDEPENDENTE NO BRASIL.....	204
APÊNDICE VI: EXPORTAÇÕES DA EMPRESA FANTASIA CO. AO BRASIL.....	207
APÊNDICE VII: EXPORTAÇÕES DA EMPRESA EXPORT TABLES TRADING AO BRASIL.....	210

APRESENTAÇÃO

Este ano o DECOM completa 20 anos. Desde sua criação em 1995, a experiência acumulada permitiu o desenvolvimento e o aprimoramento de procedimentos e metodologias para a condução das investigações no âmbito de suas competências.

Dentre essas, com certeza, as investigações antidumping são aquelas nas quais o DECOM adquiriu a maior expertise. Nessas duas décadas de existência, mais de 300 investigações desta espécie foram iniciadas, traduzindo a relevância do instrumento para o setor produtivo brasileiro.

Nesse contexto, a determinação de dumping está no centro das atividades do Departamento. Muito embora possa parecer de uma obviedade matemática simples, esta encerra muito mais do que a mera subtração do preço de exportação do valor normal, incorporando conceitos econômicos, financeiros e contábeis, de comércio internacional e de tantas outras áreas do conhecimento.

Não é novidade para ninguém que os acordos internacionais são repletos de zonas cinzentas, tornando-se imperiosas interpretações das autoridades nacionais, a fim de torná-los aplicáveis e operacionais. Assim, nada mais apropriado do que reunir um pouco dessa experiência acumulada numa única publicação e compartilhá-la com todos aqueles que, de uma forma ou de outra, se relacionam com o DECOM.

Contudo, o Caderno DECOM N° 3 não se destina a suprir as lacunas do ADA, tampouco visa a complementar o Regulamento Brasileiro. É antes de tudo um importante instrumento para o debate. Então, mãos à obra! Leiam, discutam, concordem, discordem, questionem.

“Não existem métodos fáceis para resolver problemas difíceis”.
René Descartes

Marco César Saraiva da Fonseca

Diretor do Departamento de Defesa Comercial

A DETERMINAÇÃO DE DUMPING NO PROCESSO DE DEFESA COMERCIAL¹

Bárbara Medrado Dias Silveira

Cássia de Lima Pierobon

Márcio Mota Fernandes Hissa

Patrícia Costa Rodrigues

INTRODUÇÃO

O Artigo 1 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio (ADA) estabelece que medidas antidumping poderão ser aplicadas após a condução de investigações iniciadas e conduzidas de acordo com as provisões do referido acordo, nas quais as autoridades nacionais devem determinar: (i) existência de prática de dumping; (ii) dano à indústria doméstica; e (iii) nexos causal entre eles.

Este Caderno tem como objeto de análise o primeiro passo evidenciado no parágrafo anterior – a determinação de dumping, visando demonstrar, à luz da legislação multilateral (especialmente o Artigo 2 do ADA) e brasileira os critérios e sua aplicação prática pela autoridade do Brasil – Departamento de Defesa Comercial (DECOM) - na condução de investigações antidumping.

Sobre isso, a legislação brasileira que as regulamenta, o Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, estabelece:

“Art 7º. Para os efeitos deste Decreto, considera-se prática de dumping a introdução de um produto no mercado doméstico brasileiro, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a um preço de exportação inferior ao seu valor normal.”

Dessa forma, a determinação de dumping envolve:

- I) Apuração do valor normal;
- II) Apuração do preço de exportação;
- III) Comparação entre o preço de exportação e o valor normal;
- IV) Determinação da margem de dumping

¹ Este Caderno é de exclusiva responsabilidade dos autores, não refletindo posição oficial do DECOM/SECEX/MDIC. Os autores agradecem os valiosos comentários do Diretor do Departamento, Marco César Saraiva da Fonseca, dos Coordenadores-Gerais Ana Carolina Meneghetti Peres, Felipe Augusto Machado, Ricardo Klinger Izidoro Lima (substituto) e Rafaela Teixeira Vieira Noman e do colega de equipe José Pereira de Oliveira.

O item (I) será abordado no Capítulo 1: Valor Normal, o qual foi dividido em duas partes principais, tendo em vista que o **status** de um país (se de economia de mercado ou não de mercado) influencia sobremaneira essa apuração. Na primeira parte, são abordadas as três metodologias aplicáveis para produtores/exportadores de países de economias de mercado: (a) preço de vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno do país exportador; (b) preço de exportação do produto similar estrangeiro para terceiro país apropriado; e (c) valor construído, sendo que as metodologias (b) e (c) só são passíveis de utilização caso determinadas condições que inviabilizem a utilização da metodologia (a) ocorram. Na segunda parte do Capítulo, são abordadas as quatro metodologias previstas pela legislação brasileira para apuração do valor normal de produtores/exportadores de países de economias não de mercado: (a) preço de venda do produto similar em um país substituto; (b) valor construído do produto similar em um país substituto; (c) preço de exportação do produto similar de um país substituto para outros países, exceto o Brasil; e (d) qualquer outro método razoável.

O item (II) será abordado no Capítulo 2: Preço de Exportação, no qual são explicitadas as duas metodologias possíveis para tanto: (a) apuração do preço de exportação recebido ou a receber, a qual se aplica quando o produtor é o próprio exportador ou, sendo entidades distintas, não há relacionamento ou associação entre eles; e (b) reconstrução do preço de exportação, nos casos em que não exista preço de exportação ou em que este preço não pareça ser confiável. Ressalte-se que o preço de exportação pode ser considerado não confiável, cabendo a sua apuração, portanto, pela utilização da metodologia (b – reconstrução) quando: (i) o produtor e o exportador estrangeiros do produto objeto da investigação forem partes relacionadas ou associadas, ou quando (ii) houver associação, relacionamento ou acordo compensatório entre o produtor ou exportador estrangeiro e o importador ou uma terceira parte. Cada uma dessas duas possibilidades (i) e (ii) foi abordada em seção específica do Capítulo. As peculiaridades da apuração do preço de exportação em razão do **status** do país exportador (de economia de mercado ou de economia não de mercado) também foram tratadas nesse Capítulo.

O item (III) será abordado nos Capítulos 3: Deduções e Acréscimos e 4: Tratamento a Operações Comerciais Específicas. No Capítulo 3, serão detalhados os acréscimos e deduções usualmente efetuados para apuração do valor normal e do preço de exportação, a fim de se garantir justa comparação entre ambos. Esses acréscimos e deduções são divididos entre as seguintes categorias: descontos e abatimentos concedidos após a venda, custos de oportunidade (custo financeiro e despesa de manutenção de estoque), receita de juros, tributos incidentes sobre a operação, ajustes relacionados ao nível de comércio, despesas de venda (diretas e indiretas), gastos com embalagem e reembolso de tributos.

Já no Capítulo 4 serão pormenorizadas algumas operações específicas, cujo adequado tratamento pode suscitar dúvidas quando da apuração do valor normal e do preço de exportação e da comparação entre ambos. Tais operações são categorizadas da seguinte maneira: amostras/doações, revendas, devoluções e produtos de qualidade inferior.

Por fim, o item (IV) será abordado no Capítulo 5: Margem de Dumping, no qual serão apresentados os três métodos de comparação entre o valor normal e o preço de

exportação previstos pela legislação multilateral e nacional. Serão ainda apontadas as diferentes possibilidades para se aplicar a primeira dessas metodologias: o uso de médias anuais ou médias múltiplas, suas metodologias de cálculo e suas formas de aplicação. Além disso, serão abordados os temas de seleção de produtores/exportadores, margem de dumping única para grupos econômicos, margem de dumping **de minimis** e ajuste de alíquota **ad valorem**. Também será apresentada a forma como o Brasil aplica o Artigo 2.4.1 do ADA, que trata dos ajustes às taxas de câmbio nos casos em que há oscilações relevantes das moedas envolvidas.

Apresenta-se também o Apêndice I: Custo de Produção, o qual tem o objetivo de esclarecer termos inerentes à matéria. Além disso, são explicados como podem ser alocadas as despesas da empresa e como eventualmente seria realizado ajuste no custo de insumo adquirido de empresa relacionada, em condições diversas daquelas praticadas a partes independentes.

Com o objetivo de ilustrar a aplicação dos fundamentos técnicos da análise na determinação de dumping, investigação hipotética de dumping nas exportações ao Brasil de mesas de madeira será utilizada. Há duas origens investigadas: um país de economia de mercado, cujo único produtor/exportador é a empresa fictícia Fictitious Company, e um país de economia não de mercado, no qual a empresa fictícia Fantasia Co., Ltd. figura como produtora/exportadora.

Para demonstrar uma possível abordagem do DECOM na apuração do valor normal dessas empresas, apresenta-se o Apêndice II, o qual corresponde à resposta hipotética da Fictitious Company ao apêndice do questionário do produtor/exportador referente às suas vendas no mercado interno durante o período de investigação de dumping, aqui definido como abril de 2014 a março de 2015. Conforme será evidenciado posteriormente neste Caderno, pelo fato de a Fantasia Co., Ltd. estar localizada em país de economia não de mercado, os dados referentes às suas vendas no mercado interno, no caso concreto, não poderiam ser utilizados para a apuração do seu valor normal. É por essa razão que não é apresentada base de dados semelhante para essa empresa.

Já para demonstrar uma possibilidade de apuração do preço de exportação da Fictitious Company apresentam-se os Apêndices III (Vendas da Fictitious Company ao Brasil), IV (Exportação da Exportables ao Brasil) e V (Revendas da Importable ao Primeiro Comprador Independente no Brasil). As outras empresas aqui mencionadas (Exportables e Importable) se referem a exportador estrangeiro e a importador brasileiro, respectivamente, relacionados à Fictitious Company, a fim de exemplificar como se dá a aferição do preço de exportação com base em sua reconstrução, em razão de relacionamento ou associação entre o produtor e o exportador estrangeiro, e/ou importador brasileiro ou uma terceira parte. Situação semelhante foi realizada para a Fantasia Co., Ltd., para a qual foram apresentados os Apêndices VI (Exportações da Fantasia Co., Ltd. ao Brasil) e VII (Exportações da Export Tables ao Brasil). A Export Tables é um exportador estrangeiro relacionado à Fantasia Co., Ltd.

Ressalte-se que este Caderno tem como objetivo demonstrar a opinião dos autores sobre a prática corrente e normalmente empreendida pelo DECOM na determinação de

dumping. Contudo, as decisões a respeito dos tópicos abordados sempre são tomadas considerando as peculiaridades dos casos concretos, o que significa que tais decisões podem ser diferentes das abordagens apresentadas neste Caderno. Além disso, nada impede que a prática do Departamento evolua, por razões como, por exemplo, a necessidade de adequação a novas interpretações da legislação multilateral trazidas à tona no âmbito da Organização Mundial do Comércio.

CAPÍTULO 1: VALOR NORMAL

1.1) Economias de Mercado

Conforme explicitado na Introdução, o primeiro passo para a determinação de dumping é a apuração do valor normal. Este é definido, pelo Regulamento Brasileiro, como o “preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador”².

Caso não existam vendas do produto similar em operações comerciais normais no mercado interno do país exportador ou quando, em razão de condições especiais de mercado³ ou de baixo volume de vendas do produto similar no mercado interno do país exportador⁴, não for possível comparação adequada do preço do produto similar destinado ao consumo no mercado interno com o preço de exportação ao Brasil, o valor normal poderá ser apurado, segundo o Regulamento Brasileiro, por meio de outras duas alternativas:

- I) Preço de exportação do produto similar para terceiro país apropriado, desde que esse preço seja representativo⁵; ou
- II) Valor construído, que consistirá no custo de produção no país de origem declarado, acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, administrativas, de comercialização, financeiras e lucro⁶.

O Regulamento Brasileiro estabelece preferência para a primeira metodologia de apuração do valor normal (preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador). Nos casos de apuração com base nas metodologias referentes aos itens I e II, o valor normal poderá ser apurado sem nenhuma hierarquia estabelecida. No entanto, ainda que não haja essa hierarquia, a metodologia alternativa de apuração do valor normal com base no preço de exportação para terceiro país é menos utilizada no Brasil. Isso porque há a possibilidade de que a origem investigada também esteja praticando dumping em suas exportações para terceiros países, podendo o preço referente a tais exportações, portanto, não serem adequados para a correta comparação com o preço de exportação para o Brasil.

Nesta seção deste Capítulo, essas três metodologias de apuração do valor normal serão apresentadas. Com o objetivo de ilustrar como o Departamento de Defesa Comercial (DECOM) poderia apurar o valor normal de um produtor/exportador com base em cada um desses métodos (sem prejuízo de outras metodologias igualmente válidas), será utilizado exemplo hipotético de uma empresa fictícia (Fictitious Company, mencionada na Introdução deste Caderno), localizada em país de economia de mercado. Relembre-se que esse exemplo

² Art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

³ O termo “condições especiais de mercado” inclui situações em que a formação de preços domésticos, em especial aqueles relacionados a insumos básicos, não ocorre em condições de mercado, ou seja, determinada ou significativamente influenciada pela ação do governo - § 16 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁴ Ressalte-se que o Regulamento Brasileiro também estabelece que a utilização dessas alternativas pode se dar caso inexistam vendas em quantidade suficiente de determinados modelos específicos: Art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁵ Inciso I do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁶ Inciso II do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

hipotético se trata de uma investigação de dumping nas exportações ao Brasil de mesas de madeira, sendo que o período de investigação de dumping foi definido como “abril de 2014 a março de 2015”.

1.1.1) Valor normal apurado com base no preço de venda no mercado interno

Como salientado anteriormente, o Regulamento Brasileiro estabelece preferência pelo preço de venda no mercado interno do país exportador como metodologia para apuração do valor normal. Esse preço é apurado, normalmente, com base na resposta fornecida pelos produtores/exportadores ao questionário enviado pelo Departamento. Ressalta-se que as empresas preenchem o apêndice relativo às suas vendas no mercado interno, de acordo com os dados constantes das faturas por ela emitidas e do seu sistema contábil. As empresas devem fornecer os dados relativos a tais vendas, mesmo quando julguem existirem razões que justifiquem a não utilização dessas informações.

A Figura 3.1, constante do Capítulo 3 deste Caderno, consiste em exemplo hipotético de fatura de venda de mesas de madeira no mercado interno pela produtora/exportadora fictícia Fictitious Company e ilustra a origem de determinadas informações que devem ser reportadas pelos produtores/exportadores em sua base de dados de vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno do país exportador, base essa que é apresentada no Apêndice II.

Conforme mencionado anteriormente, para determinação da metodologia a ser adotada para fins de apuração do valor normal, é necessário, estabelecer (i) quais operações de venda da produtora/exportadora destinadas ao mercado interno são adequadas, ou seja, quais são operações comerciais normais e (ii) se essas operações comerciais normais foram realizadas em quantidade suficiente.

A seguir são demonstrados os testes e considerações necessários para as determinações estabelecidas nos itens (i) e (ii).

1.1.1.1) Teste de vendas abaixo do custo

O Regulamento Brasileiro estabelece que as vendas do produto similar no mercado interno do país exportador não serão consideradas como operações comerciais normais e serão desprezadas na apuração do valor normal quando realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar estrangeiro/produto objeto da investigação⁷. Para determinar quais vendas ocorreram abaixo do custo de produção, realiza-se o “teste de vendas abaixo do custo”.

Este teste consiste na comparação entre o preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada uma das operações reportadas com o custo de produção unitário do produto similar (considerando os diversos tipos de produtos).

⁷ § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Nota 1.1: Essa segmentação em “tipos de produtos” é, em geral, realizada por meio da classificação do produto similar em CODIPs (Códigos de Identificação do Produto).

O CODIP é representado por uma combinação alfanumérica que reflete as características do produto e que registra, em ordem decrescente, a importância de cada característica, começando pela mais relevante. A empresa relaciona os códigos comerciais utilizados no curso normal de suas operações de venda do produto similar (chamados de CODPRODs) com as características elencadas no questionário do produtor/exportador.

Suponha-se que a Fictitious Company produza mesas de madeira e de metal, tendo, para tanto, CODPRODs por ela normalmente utilizados para designação desses produtos, conforme demonstrado na tabela a seguir:

Tabela 1.1: Características CODPROD

Produto	CODPROD
Mesa	100
De Metal	100-01
Alumínio	100-01-01
Ferro Fundido	100-01-02
De Madeira	100-02
Não Envernizada	100-02-01
Retangular	100-02-01-01
Quadrada	100-02-01-02
Envernizada	100-02-02
Retangular	100-02-02-01
Quadrada	100-02-02-02

Suponha-se também que os CODIPs para essa investigação (com escopo restrito a mesas de madeira) foram determinados com base na presença ou ausência de verniz na composição do produto, conforme ilustrado a seguir:

Tabela 1.2: Características CODIP

Característica 1: Mesa de Madeira Envernizada ou Não Envernizada	CODIP
Não Envernizada	A
Envernizada	B

Considerando que a investigação se restringe às mesas de madeira, a Fictitious Company não precisará reportar seus dados acerca da produção e das vendas de mesas de metal, não havendo, portanto, correspondência entre os CODPRODs utilizados para a designação das mesas de metal com os CODIPs a serem utilizados nessa investigação.

Ademais, tendo em vista que os CODIPs apenas levam em consideração a característica do produto “ausência ou presença de verniz”, a empresa deverá agrupar os CODPRODs referentes a todas as mesas “envernizadas” e “não envernizadas”, independentemente de outras características adicionais (tal como formato:

retangular/quadrada), para fins de correlação com os CODIPs.

No caso da Fictitious Company, a correspondência entre seus CODPRODs e os CODIPs da investigação se daria da seguinte forma:

Tabela 1.3: Correspondência CODPROD-CODIP

Produto	CODPRODs	CODIP
Mesa de Madeira Não Envernizada	100-02-01-01 e 100-02-01-02	A
Mesa de Madeira Envernizada	100-02-02-01 e 100-02-02-02	B

O preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada uma das operações destinadas ao mercado interno corresponde ao preço bruto informado pelo produtor/exportador líquido de tributos incidentes sobre a venda, descontos e abatimentos, despesas de vendas (diretas e indiretas), custo financeiro, receita financeira com juros (a qual se trata de um acréscimo) e despesa de manutenção de estoques. Nos casos em que o custo de produção for reportado líquido de custo de embalagem, a despesa de embalagem (classificada como despesa de venda no apêndice de vendas no mercado interno) também deverá ser deduzida. Para mais detalhes acerca do conceito de cada uma dessas rubricas e dos procedimentos que são realizados pelo Departamento para as deduções/acréscimos necessários para apuração do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo), vide o capítulo 3.

No exemplo da Fictitious Company, apurado de acordo com a base de dados fornecida pela empresa, constante do Apêndice II deste Caderno, referentes às suas vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno, de acordo com explicações e exemplo constantes do Capítulo 3, foi calculado o preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada operação. Tal cálculo se deu pela dedução dos descontos e abatimentos, custo financeiro, despesas com vendas (diretas e indiretas, inclusive despesas com embalagens) e despesa de manutenção de estoque e pelo acréscimo da receita de juros, conforme ilustrado pela tabela a seguir:

Tabela 1.4: Apuração do Preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo)

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Deduções (US\$/kg)	Acréscimos (US\$/kg)	Preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) (US\$/kg)
DCODIP	DFAT	DVENDT	DPRBRUTO	Descontos e Abatimentos, Custo Financeiro, Tributos, Despesas Diretas com Vendas (inclusive Despesas com Embalagem), Despesas Indiretas de Vendas e Despesa de Manutenção de Estoques	Receita de Juros	= Preço bruto - Deduções + Acréscimos
B	TPH-003	30/04/2014	3,98	(0,97)	0,04	3,05
A	TPH-003	30/04/2014	3,97	(0,68)	0,04	3,33
A	NYC-256	02/06/2014	2,82	(1,13)	-	1,69
A	DLW-423	01/08/2014	3,49	(0,80)	-	2,69
A	FLD-669	17/09/2014	3,30	(0,83)	-	2,47
B	WSC-1592	20/11/2014	3,43	(0,59)	-	2,84
B	MSC-1704	07/01/2015	-	(0,66)	-	(0,66)
A	ATL-111	02/02/2015	3,87	(1,28)	-	2,60
B	SHC-09	08/03/2015	3,75	(0,87)	-	2,88
B	DVC-315	10/03/2015	4,17	(1,39)	0,09	2,88

Já o custo de produção consiste dos custos de fabricação (fixos, variáveis e mão de obra) acrescidos das despesas gerais, administrativas, financeiras e outras despesas. Por não estarem aí incluídas as despesas de comercialização, na apuração do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo), é necessário que sejam deduzidas, do preço bruto, todas as despesas comerciais (tanto as diretas, quanto as indiretas), conforme mencionado no parágrafo anterior.

As informações de custo de produção são extraídas da resposta ao questionário do produtor/exportador e se referem aos custos efetivamente incorridos pela empresa na produção do produto similar e do produto objeto da investigação. Vide “Apêndice I: Custos” para maior detalhamento acerca das informações solicitadas. No exemplo da empresa Fictitious, o custo de produção foi calculado da seguinte forma:

Tabela 1.5: Apuração do Custo de Produção - total e unitário

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	A - Custos Variáveis	B - Mão de Obra	C - Custos Fixos	D - Custo de Fabricação (A + B + C)	E - Despesas gerais e administrativas	F - Despesas (receitas) financeiras	G - Outras despesas (receitas)	H - Custo Total (D + E + F + G)	Quantidade Fabricada (kg)	Custo de Produção Unitário (US\$/kg)
		[US\$]	[US\$]	[US\$]	[US\$]	[US\$]	[US\$]	[US\$]	[US\$] (A)	(B)	(A/B)
A	1	374,00	60,00	65,00	499,00	124,75	99,80	62,38	785,93	300,00	2,62
A	6	546,00	90,00	97,50	733,50	183,38	146,70	91,69	1.155,26	450,00	2,57
B	1	307,40	70,00	45,50	422,90	105,73	84,58	52,86	666,07	210,00	3,17
B	8	403,80	120,00	78,00	601,80	150,45	120,36	75,23	947,84	360,00	2,63

Cumprido ressaltar que o teste de vendas abaixo do custo é dividido em duas etapas, as quais serão explicitadas a seguir.

1.1.1.1.1) Primeiro passo: comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) com o custo de produção unitário mensal

No primeiro passo do teste de vendas abaixo do custo, o preço líquido obtido é, então, comparado com o custo de produção unitário médio referente ao mês da data de cada venda⁸, considerando cada CODIP. Para tanto, o produtor/exportador deve reportar o custo de produção unitário dos produtos fabricados em cada mês do período de investigação de dumping, discriminado por CODIP. O Departamento, então, busca correlacionar a cada operação de venda, o custo de produção mensal do produto (CODIP) a que se refere essa venda.

Nos casos em que no mês referente à data da venda não tenha havido produção do CODIP em questão, normalmente, considera-se o custo de produção do mesmo CODIP referente ao mês imediatamente anterior. Não havendo produção daquele CODIP no mês imediatamente anterior, é considerado o custo de produção médio do período de investigação de dumping do mesmo CODIP. Se por alguma razão não houver ocorrido produção do CODIP em questão durante o período de investigação de dumping e, portanto, não houver custo de produção médio para aquele CODIP, é considerado o custo de produção do CODIP (ou grupo de CODIPs) mais próximo⁹, obedecendo-se, da mesma forma, à hierarquia de (i) mesmo mês da data da venda; (ii) mês imediatamente anterior; e, por fim, (iii) custo médio do período investigado.

No exemplo do produtor/exportador de mesas de madeira, Fictitious Company, houve produção dos tipos de produto nos seguintes meses:

⁸ Normalmente, a data da venda é a data da fatura. Contudo, em contratos de longo prazo, a data da venda pode ser, por exemplo, a data do contrato. A empresa deve informar, em sua resposta ao questionário, qual data está considerando, levando em conta que a data da venda não pode acontecer após a data do embarque.

⁹ Para se encontrar o CODIP mais próximo, considera-se o CODIP que tenha o maior número de características relevantes em comum com o CODIP para o qual se busca a informação de custo de produção. Por exemplo, suponha-se, numa investigação hipotética, que se quer estabelecer o custo de produção para o CODIP A1B2C1D3 e se tenha duas alternativas para tanto: os CODIPs A1B2C1D2 e A1B1C1D3. Nesse caso, considerando que a característica “B” é mais relevante do que a característica “D”, pode-se dizer que o CODIP A1B2C1D2 é mais próximo ao CODIP A1B2C1D3 (para o qual se quer estabelecer o custo de produção) do que o CODIP A1B1C1D3.

Tabela 1.6: Custo de produção mensal por CODIP

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	Custo de Produção (US\$/kg)
A	1	2,62
A	6	2,57
B	1	3,17
B	8	2,63

Considerando o período de investigação de dumping e os dois tipos de produto, percebe-se que, à exceção de janeiro (mês 1), em nenhum outro mês houve a produção de ambos os CODIPs.

Não havendo custo de produção de cada CODIP em cada mês do período investigado, para os meses em que houve venda do respectivo produto, busca-se, primeiramente, o custo de produção do mês imediatamente anterior. Para alguns meses, no entanto, também no mês imediatamente anterior não houve produção daquele CODIP específico. Por exemplo, de acordo com a tabela anterior, pode-se constatar que para o mês de maio de 2014 (mês 5), não houve produção do CODIP A. Da mesma forma, no mês imediatamente anterior (mês 4 – abril de 2014), tampouco houve produção do CODIP A. Situação similar ocorreu para o CODIP B. Dessa forma, foi necessário o cálculo do custo médio do período de investigação de dumping de cada CODIP, conforme explicitado na tabela a seguir:

Tabela 1.7: Custo médio do período

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	Custo Total (US\$)	Quantidade Fabricada (kg)
A	1	785,93	300,00
A	6	1.155,26	450,00
Σ		(I)	(II)
		1.941,19	750,00
Custo médio do período (US\$/kg) =		2,59	
B	1	666,07	210,00
B	8	947,84	360,00
Σ		(I)	(II)
		1.613,90	570,00
Custo médio do período (US\$/kg) =		2,83	

Com base nessas informações, apura-se o custo de produção para cada um dos CODIPs para cada um dos meses referentes ao período de investigação de dumping, levando-se em consideração os critérios anteriormente expostos: (i) custo do mesmo mês da data da venda; (ii) custo do mês imediatamente anterior; e, por fim, (iii) custo médio do período de investigação de dumping. A tabela a seguir ilustra essa apuração no caso da Fictitious Company:

Tabela 1.8: Custo de produção mensal por CODIP

Mês	Volume produzido (kg)	Custo de produção (US\$/kg)	
	CODIP A	Custo considerado	Valor (US\$/kg)
4	-	Custo médio do período	2,59
5	-	Custo médio do período	2,59
6	450,00	Custo do mês	2,57
7	-	Custo do mês anterior	2,57
8	-	Custo médio do período	2,59
9	-	Custo médio do período	2,59
10	-	Custo médio do período	2,59
11	-	Custo médio do período	2,59
12	-	Custo médio do período	2,59
1	300,00	Custo do mês	2,62
2	-	Custo do mês anterior	2,62
3	-	Custo médio do período	2,59

Mês	Volume produzido (kg)	Custo de produção (US\$/kg)	
	CODIP B	Custo considerado	Valor (US\$/kg)
4	-	Custo médio do período	2,83
5	-	Custo médio do período	2,83
6	-	Custo médio do período	2,83
7	-	Custo médio do período	2,83
8	360,00	Custo do mês	2,63
9	-	Custo do mês anterior	2,63
10	-	Custo médio do período	2,83
11	-	Custo médio do período	2,83
12	-	Custo médio do período	2,83
1	210,00	Custo do mês	3,17
2	-	Custo do mês anterior	3,17
3	-	Custo médio do período	2,83

De posse dessas informações, faz-se a correlação entre os custos de produção mensais, apurados conforme a tabela anterior, e cada operação de venda no mercado interno reportada pelo produtor/exportador. No caso da Fictitious Company, essa correlação se deu da seguinte forma:

Tabela 1.9: Custo de produção mensal

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Quantidade vendida (kg)	Custo de Produção unitário mensal (US\$/kg)	Custo considerado
DCODIP	DFAT	DVENDT	DQTDVEND	DCUSTTOT	
B	TPH-003	30/04/2014	300,0	2,83	Custo médio do período
A	TPH-003	30/04/2014	450,0	2,59	Custo médio do período
A	NYC-256	02/06/2014	900,0	2,57	Custo do mês
A	DLW-423	01/08/2014	1.350,0	2,59	Custo médio do período
A	FLD-669	17/09/2014	330,0	2,59	Custo médio do período
B	WSC-1592	20/11/2014	660,0	2,83	Custo médio do período
B	MSC-1704	07/01/2015	210,0	3,17	Custo do mês
A	ATL-111	02/02/2015	2.100,0	2,62	Custo do mês anterior
B	SHC-09	08/03/2015	990,0	2,83	Custo médio do período
B	DVC-315	10/03/2015	390,0	2,83	Custo médio do período

Posteriormente, o preço de cada operação é confrontado com o custo de produção do mês em que foi realizada, de maneira a apurar o volume de vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno a preços inferiores ao custo de produção unitário mensal.

Caso esse volume de vendas abaixo do custo, considerando todos os CODIPs vendidos no mercado interno, seja igual ou superior 20% do volume total de vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno, é caracterizado como “quantidade substancial”¹⁰, o que poderá ensejar, se atendidos os demais requisitos deste teste, a desconsideração dessas vendas na apuração do valor normal.

Nota 1.2: No Regulamento Brasileiro, consideram-se como “quantidade substancial”¹¹ as situações em que:

- I) O preço médio ponderado de venda do produto similar no período de investigação de dumping for inferior ao custo de produção médio ponderado unitário do produto similar no referido período; ou
- II) O volume de vendas do produto similar a preço abaixo do custo unitário corresponder a vinte por cento ou mais do volume total de vendas do produto similar.

Enquanto na primeira alternativa é comparado o preço médio ponderado das vendas com o custo médio de produção do período de investigação de dumping, na

¹⁰ Inciso II do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

¹¹ § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

segunda alternativa é comparado o preço unitário de venda de cada operação com o custo de produção referente ao mês de cada venda.

Ressalte-se que apesar de haver duas possibilidades, a mais utilizada pelo DECOM é a segunda, considerando-se a comparação realizada venda a venda, sendo essa a abordagem que foi utilizada nos exemplos hipotéticos deste Caderno.

Se o volume vendido abaixo do custo for inferior a 20% do total vendido no mercado interno no período, não se pode considerar essas vendas como operações comerciais anormais e, por conseguinte, estas devem ser utilizadas para apuração do valor normal.

Além de se avaliar se as vendas abaixo do custo ocorreram em “quantidade substancial”, deve-se verificar também se essas vendas abaixo do custo ocorreram no decorrer de um período razoável de tempo¹², ou seja, consideram-se, normalmente, os doze meses correspondentes ao período de investigação de dumping¹³.

No exemplo da Fictitious Company, primeiramente foi realizada comparação entre o preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada operação e o seu respectivo custo de produção mensal, respeitadas as regras e os critérios anteriormente mencionados. Posteriormente, foi calculado o volume de vendas realizadas abaixo do custo, conforme a seguir demonstrado.

¹² Inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

¹³ A nota de rodapé número 4 do ADA da OMC dispõe a respeito: “**the extended period of time should normally be one year but shall in no case be less than six months**”.

Tabela 1.10: Teste de vendas abaixo do custo - primeiro passo

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Quantidade vendida (kg)	Preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) (US\$/kg)	Custo de Produção unitário mensal (US\$/kg)	Custo considerado	Abaixo do custo? (primeiro passo)
				(A)	(B)		(A) < (B)?
DCODIP	DFAT	DVENDT	DQTDVEND	= Preço bruto + (Deduções) + Acréscimos	DCUSTTOT		
B	TPH-003	30/04/2014	300,0	3,05	2,83	Custo médio do período	não
A	TPH-003	30/04/2014	450,0	3,33	2,59	Custo médio do período	não
A	NYC-256	02/06/2014	900,0	1,69	2,57	Custo do mês	sim
A	DLW-423	01/08/2014	1.350,0	2,69	2,59	Custo médio do período	não
A	FLD-669	17/09/2014	330,0	2,47	2,59	Custo médio do período	sim
B	WSC-1592	20/11/2014	660,0	2,84	2,83	Custo médio do período	não
B	MSC-1704	07/01/2015	210,0	(0,66)	3,17	Custo do mês	sim
A	ATL-111	02/02/2015	2.100,0	2,60	2,62	Custo do mês anterior	sim
B	SHC-09	08/03/2015	990,0	2,88	2,83	Custo médio do período	não
B	DVC-315	10/03/2015	390,0	2,88	2,83	Custo médio do período	não

(A) < (B)?	Soma de DQTDVEND
não (I)	4.140,0
sim (II)	3.540,0
Total Geral (I) + (II)	7.680,0
Percentual (II) / (I) + (II)	46,1%

Como pode ser observado, 3.540 kg, correspondentes a 46,1% do volume total das vendas realizadas pela empresa durante o período de investigação de dumping, foram vendidos abaixo do custo de produção unitário mensal. Dessa forma, o volume de vendas abaixo do custo superou 20% do volume total de vendas do produto similar no mercado interno (7.680 kg), o que o caracterizou como “quantidade substancial”.

Ademais, constatou-se que houve vendas nessas condições ao longo de todo o período investigado, caracterizando as vendas abaixo do custo como tendo sido realizadas no decorrer de um período razoável de tempo.

1.1.1.1.2) Segundo passo: verificação se as vendas realizadas abaixo do custo unitário mensal foram realizadas a preços que permitem recuperar os custos dentro de período razoável de tempo

Caso se conclua, após o primeiro passo do teste de vendas abaixo do custo, que as vendas abaixo do custo de produção médio mensal se deram em quantidades substanciais, procede-se ao segundo passo do referido teste. Este consiste na comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) das vendas que foram realizadas abaixo do custo de produção médio mensal com o custo unitário de produção médio ponderado obtido no período da investigação de dumping, referente ao CODIP em questão¹⁴. Esse passo possibilita que sejam eliminados os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto.

Se o preço líquido de uma operação de venda supera o custo unitário de produção médio ponderado do período investigado (12 meses), considera-se que esse preço permite a recuperação de todos os custos dentro de período razoável de tempo¹⁵ e, portanto, tais vendas deverão ser caracterizadas como operações comerciais normais. Essas vendas são, então, agregadas àquelas, cujos preços haviam superado o custo unitário mensal, obtido após o primeiro passo do “teste de vendas abaixo do custo”, para fins de determinação do valor normal.

No exemplo da Fictitious Company, conforme demonstrado anteriormente, 46,1% das vendas (3.540 kg) foram classificadas como abaixo do custo unitário mensal de produção. Foi realizado, então, o segundo passo do teste de vendas abaixo do custo, por meio da comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada uma das operações de vendas no mercado interno com o custo de produção médio do período de investigação de dumping. Assim, pôde-se segmentar o volume de vendas realizadas abaixo do custo de produção no momento da venda (custo mensal) entre aquelas cujo preço foi inferior ao custo médio do período e aquelas cujo preço permitia a recuperação dos custos, conforme a seguir demonstrado:

¹⁴ No caso de não haver produção de determinado tipo de produto durante o período e, portanto, não haver custo de produção médio ponderado para o período, considera-se aquele custo de produção do CODIP (ou grupo de CODIPs) mais próximo.

¹⁵ Aqui também se considera como “período razoável de tempo” os 12 meses do período de investigação de dumping, obedecendo ao critério disposto no inciso I do § 2º do art. 14, do Decreto nº 8.058, de 2013, também no que se refere ao segundo passo do teste de vendas abaixo do custo.

Tabela 1.11: Teste de vendas abaixo do custo - segundo passo

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Quantidade vendida (kg)	Preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) (US\$/kg)	Custo de Produção unitário mensal (US\$/kg)	Custo considerado	Abaixo do custo? (primeiro passo)	Segundo passo do teste de vendas abaixo do custo é necessário?	Custo de produção médio do período de investigação de dumping (US\$/kg)	Abaixo do custo? (segundo passo)
				(A)		(B)	(A) < (B)?	(C)	(D)	(A) < (D)?
DCODIP	DFAT	DVENDT	DQTDVEND	= Preço bruto + (Deduções) + Acréscimos	DCUSTTOT					
B	TPH-003	30/04/2014	300,0	3,05	2,83	Custo médio do período	não	N.A.	2,83	N.A.
A	TPH-003	30/04/2014	450,0	3,33	2,59	Custo médio do período	não	N.A.	2,59	N.A.
A	NYC-256	02/06/2014	900,0	1,69	2,57	Custo do mês	sim	sim	2,59	sim
A	DLW-423	01/08/2014	1.350,0	2,69	2,59	Custo médio do período	não	N.A.	2,59	N.A.
A	FLD-669	17/09/2014	330,0	2,47	2,59	Custo médio do período	sim	sim	2,59	sim
B	WSC-1592	20/11/2014	660,0	2,84	2,83	Custo médio do período	não	N.A.	2,83	N.A.
B	MSC-1704	07/01/2015	210,0	(0,66)	3,17	Custo do mês	sim	sim	2,83	sim
A	ATL-111	02/02/2015	2.100,0	2,60	2,62	Custo do mês anterior	sim	sim	2,59	não
B	SHC-09	08/03/2015	990,0	2,88	2,83	Custo médio do período	não	N.A.	2,83	N.A.
B	DVC-315	10/03/2015	390,0	2,88	2,83	Custo médio do período	não	N.A.	2,83	N.A.

(A) < (D)? - se (C) ≠ N.A.	Soma de DQTDVEND
não (I)	1.440,0
sim (II)	2.100,0
Total Geral de vendas abaixo do custo (primeiro passo)	
(A) < (B) = sim (I) + (II)	3.540,0

Percentual (II) / (I + II)	59,3%
-----------------------------------	--------------

Constatou-se, portanto, que do total de vendas abaixo do custo mensal (3.540 kg), 2.100 kg (59,3%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação de dumping, considerado como período razoável. Essas vendas (2.100 kg), portanto, poderão ser utilizadas na determinação do valor normal, por se tratarem de operações comerciais normais.

As vendas restantes (1.440 kg) serão descartadas e, por conseguinte, não utilizadas para a apuração do valor normal, tendo em vista que foram realizadas (i) em quantidade substancial abaixo do custo no momento da venda e (ii) a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável.

1.1.1.2) Vendas a partes relacionadas

Após a realização do teste de vendas abaixo do custo, em suas duas etapas, passa-se ao segundo procedimento na avaliação para determinar se as operações a serem consideradas na apuração do valor normal se tratam de “operações comerciais normais”: o exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes associadas ou relacionadas ou que tenham celebrado entre si acordo compensatório.

Isso porque o Regulamento Brasileiro dispõe que:

“Não serão consideradas operações comerciais normais e serão desprezadas, na apuração do valor normal, as transações entre partes associadas ou relacionadas ou que tenham celebrado entre si acordo compensatório, salvo se comprovado que os preços e custos relativos a transações entre partes associadas ou relacionadas sejam comparáveis aos das transações efetuadas entre partes não associadas ou relacionadas”¹⁶.

Nota 1.3: Considera-se que duas ou mais partes são associadas ou relacionadas se¹⁷:

- I) uma delas ocupar cargo de responsabilidade ou de direção em empresa da outra;
- II) forem legalmente reconhecidas como associados em negócios;
- III) forem empregador e empregado;
- IV) qualquer pessoa, direta ou indiretamente, possuir, controlar ou detiver cinco por cento ou mais das ações ou títulos emitidos com direito a voto de ambas;
- V) uma delas, direta ou indiretamente, controlar a outra, inclusive por intermédio de acordo de acionistas;
- VI) forem ambas, direta ou indiretamente, controladas por uma terceira pessoa;
- VII) juntas controlarem direta ou indiretamente uma terceira pessoa;

¹⁶ § 5º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

¹⁷ § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

- VIII) forem membros da mesma família; ou
- IX) se houver relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores.

O Regulamento Brasileiro não traz, no entanto, nenhuma definição acerca do termo “acordo compensatório”.⁴

É estabelecido que o preço médio ponderado relativo às transações entre partes associadas ou relacionadas não é comparável ao das transações efetuadas entre partes independentes quando aquele for **três** por cento **superior ou inferior** ao preço médio ponderado das vendas a partes independentes. Ocorrida essa situação, as vendas a partes relacionadas ou associadas não podem ser consideradas operações comerciais normais.

Para a realização dessa comparação, considera-se a totalidade das vendas ao mercado interno reportadas pelo produtor/exportador, realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram com os critérios do teste de vendas abaixo do custo. Além disso, leva-se em consideração o preço líquido de todos os tributos, descontos e abatimentos, despesas de vendas (diretas e indiretas), custo financeiro e despesa de manutenção de estoques, qual seja o mesmo preço considerado no teste de vendas abaixo do custo.

Ressalte-se que a comparação de preços se dá a partir da segmentação CODIP-categoria de cliente¹⁸. Ao final, no entanto, conforme mencionado no penúltimo parágrafo, é levada em conta a diferença dos preços médios ponderados. Dessa forma, havendo vendas a partes relacionadas para mais de um CODIP-categoria de cliente, as diferenças de preço obtidas por binômio são ponderadas pelas quantidades totais vendidas a cada um desses tipos de relacionamento com clientes, considerando todos os binômios de vendas a partes relacionadas. Caso essa diferença percentual ponderada seja maior que $\pm 3\%$, todas as vendas a partes relacionadas serão descartadas para fins de apuração do valor normal (ainda que determinado binômio CODIP-categoria de cliente tenha apresentado diferença de preços inferior a esse percentual). O mesmo ocorre no caso contrário: caso a diferença percentual ponderada seja inferior a $\pm 3\%$, as vendas a partes relacionadas serão consideradas, em sua totalidade, na apuração do valor normal (ainda que determinado binômio CODIP-categoria de cliente tenha apresentado diferença de preços superior a esse percentual). Para ilustração dessa última situação, vide a Nota 1.4 a seguir.

No exemplo da Fictitious Company, foi realizado o teste a seguir explicitado. Ressalte-se que é utilizado o volume total de vendas de mesas de madeira da empresa no mercado interno (7.680 kg), e não o volume de vendas realizadas acima do custo de produção (obtido após o teste de vendas abaixo do custo, qual seja 6.240 kg).

¹⁸ No caso de não existirem vendas de um mesmo CODIP tanto para partes relacionadas quanto para não relacionadas, o preço da venda para relacionada é comparado com o preço do produto classificado no CODIP (ou grupo de CODIPs) mais próximo do produto vendido à parte não relacionada.

Tabela 1.12: Preço de venda a partes relacionadas e não relacionadas

CODIP	Categoria de Cliente	Valor total líquido (US\$)		Qtde vendida (kg)		Preço (US\$/kg)	
		Relacionada	Não relacionada	Relacionada	Não relacionada	Relacionada	Não relacionada
A	Consumidor final	-	3.636,79	-	1.350,0	-	2,69
A	Trading company	-	9.293,43	-	3.780,0	-	2,46
B	Consumidor final	-	2.851,20	-	990,0	-	2,88
B	Trading company	1.873,81	1.900,49	660,0	900,0	2,84	2,11
Subtotal		1.873,81	17.681,91	660,0	7.020,0	2,84	2,52
Total		19.555,72		7.680,00			

Considerando que houve vendas para partes relacionadas apenas do CODIP B para a categoria de cliente **trading company**, realizou-se a comparação do preço médio ponderado das vendas desse CODIP para essa categoria de cliente. Cabe notar, no entanto, que, caso houvesse vendas a partes relacionadas para outro binômio CODIP-categoria de cliente, teria sido necessária obtenção da diferença percentual ponderada:

Tabela 1.13: Comparação preço a partes relacionadas e não relacionadas

CODIP	Categoria de Cliente	Parte relacionada?	
		Sim	Não
B	Trading company	2,84	2,11

Diferença percentual	34,4%
-----------------------------	--------------

Haja vista que o preço médio ponderado das vendas para partes relacionadas foi 34,4% maior do que aquele das vendas para partes independentes (superando, portanto, o critério dos 3%), as vendas para partes relacionadas foram consideradas operações comerciais anormais, devendo ser, portanto, excluídas do volume utilizado para apuração do valor normal.

Nota 1.4: Suponha-se um exemplo, no qual uma empresa realizou as seguintes vendas no mercado interno:

Tabela 1.14: Preço de venda a partes relacionadas e não relacionadas (exemplo adicional)

CODIP	Categoria de Cliente	Valor total líquido (US\$)		Qtde vendida (kg)		Preço (US\$/kg)	
		Relacionada	Não relacionada	Relacionada	Não relacionada	Relacionada	Não relacionada
A	Consumidor final	750,00	148,50	250,00	50,0	3,00	2,97
A	Trading company	-	300,00	-	100,0	-	3,00
B	Consumidor final	-	156,00	-	50,0	-	3,12
B	Trading company	127,50	363,00	50,0	150,0	2,55	2,42
Subtotal		877,50	967,50	300,0	350,0	2,84	2,76
Total		1.845,00		650,00			

Tendo em vista que houve vendas para partes relacionadas dos binômios A-Consumidor final e B-**trading company**, realizou-se, primeiramente, a comparação do preço médio ponderado das vendas desses binômios.

Tabela 1.15: Comparação preço a partes relacionadas e não relacionadas

CODIP	Categoria de Cliente	Parte relacionada - Sim		Parte relacionada - Não	
		Preço (US\$/kg)	Quantidade (kg) (I)	Preço (US\$/kg)	Quantidade (kg) (II)
A	Consumidor final	3,00	250,00	2,97	50,00
B	Trading company	2,55	50,00	2,42	150,00
		Σ (II)	300,0	Σ (III)	200,00

Diferença percentual (IV)	
A-Consumidor final	1,0%
B-Trading Company	5,4%

Com base na tabela anterior, observa-se que as vendas referentes ao binômio

B-trading company para partes relacionadas poderiam ser descartadas na apuração do valor normal dessa empresa, tendo em vista a diferença de seus preços com aquelas nas vendas a partes independentes terem superado o critério de 3%. No entanto, como mencionado anteriormente, deve-se obter a diferença percentual do preço médio ponderado das vendas a partes relacionadas e não relacionadas, para fins de eventual desconsideração das vendas a partes relacionadas. No exemplo em questão, a ponderação se deu da seguinte forma:

Tabela 1.16: Diferença percentual ponderada		
A-Consumidor final	(IV) * (I + II)	3,03
B-Trading Company	(IV) * (I + II)	10,74
	Σ (V)	13,77
	Σ (II + III)	500,00
Diferença percentual	(V) / (II + III)	2,8%

Conclui-se, portanto, que, ainda que a diferença percentual de preços para as vendas do binômio **B- trading company** tenha ultrapassado o percentual de 3%, tendo em vista que se apurou diferença percentual ponderada de 2,8%, as vendas para partes relacionadas foram consideradas operações comerciais normais, devendo ser, portanto, consideradas em sua totalidade na apuração do valor normal.

1.1.1.3) Outras operações

Além das possibilidades constantes dos itens 1.1.1.1 e 1.1.1.2, o Regulamento Brasileiro estabelece lista de outras operações que devem ser desconsideradas do cálculo do valor normal, por não serem classificadas como operações comerciais normais¹⁹. Estas incluem:

- I) Amostras²⁰;
- II) Vendas para empregados;
- III) Doações;
- IV) Vendas amparadas por contratos envolvendo industrialização para outras empresas – **tolling**;
- V) Vendas amparadas por contratos envolvendo troca de produtos – **swap**;
- VI) Consumo cativo; ou
- VII) Outras operações, estabelecidas pela Secretaria de Comércio Exterior.

Analisando o exemplo do produtor/exportador de mesas de madeira, Fictitious Company, pôde-se constatar a existência de uma venda realizada a preço igual a zero, não se caracterizando, portanto, como uma operação comercial normal:

¹⁹ § 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

²⁰ Vide Capítulo 4, para mais detalhes a respeito das amostras e doações.

Tabela 1.17: Outras Operações

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Quantidade vendida (kg)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Outras operações (§ 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013)
DCODIP	DFAT	DVENDT	DQTDVEND	DPRBRUTO	
B	TPH-003	30/04/2014	300,0	3,98	Não
A	TPH-003	30/04/2014	450,0	3,97	Não
A	NYC-256	02/06/2014	900,0	2,82	Não
A	DLW-423	01/08/2014	1.350,0	3,49	Não
A	FLD-669	17/09/2014	330,0	3,30	Não
B	WSC-1592	20/11/2014	660,0	3,43	Não
B	MSC-1704	07/01/2015	210,0	-	Sim
A	ATL-111	02/02/2015	2.100,0	3,87	Não
B	SHC-09	08/03/2015	990,0	3,75	Não
B	DVC-315	10/03/2015	390,0	4,17	Não

Dessa forma, tal operação, referente à fatura MSC-1704, tampouco deverá ser utilizada na apuração do valor normal.

1.1.1.4) Conclusão: operações comerciais normais

Após todos os testes e considerações explicitados acima, pode-se chegar à conclusão de quais vendas são caracterizadas como operações comerciais normais e, portanto, poderão ser utilizadas para fins de apuração do valor normal.

No exemplo da Fictitious Company, de todas as operações reportadas pela empresa em seu apêndice de vendas no mercado interno, apenas as operações de vendas TPH-003 (CODIP A), TPH-003 (CODIP B), DLW-423 (CODIP A), ATL-111 (CODIP A), SHC-09 (CODIP B) e DVC-315 (CODIP B), as quais totalizaram 5.580 kg, foram consideradas como operações comerciais normais e poderão ser utilizadas na apuração do valor normal da referida empresa, conforme ilustrado a seguir:

Tabela 1.18: Operações Comerciais Normais

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Teste: Operações comerciais normais					Quantidade vendida (kg)
DCODIP	DFAT	DVENDT	Abaixo do custo (primeiro passo)?	Abaixo do custo (segundo passo)?	Parte Relacionada não comparável com venda a parte não relacionada?	Outras operações (§ 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013)	Poderá ser utilizada para apuração do valor normal?	DQTDVEND
B	TPH-003	30/04/2014	Não	Não	Não	Não	Sim	300,0
A	TPH-003	30/04/2014	Não	Não	Não	Não	Sim	450,0
A	NYC-256	02/06/2014	Sim	Sim	Não	Não	Não	900,0
A	DLW-423	01/08/2014	Não	Não	Não	Não	Sim	1.350,0
A	FLD-669	17/09/2014	Sim	Sim	Não	Não	Não	330,0
B	WSC-1592	20/11/2014	Não	Não	Sim	Não	Não	660,0
B	MSC-1704	07/01/2015	Sim	Sim	Não	Sim	Não	210,0
A	ATL-111	02/02/2015	Sim	Não	Não	Não	Sim	2.100,0
B	SHC-09	08/03/2015	Não	Não	Não	Não	Sim	990,0
B	DVC-315	10/03/2015	Não	Não	Não	Não	Sim	390,0

1.1.1.5) Análise de suficiência das vendas no mercado interno

O Regulamento Brasileiro dispõe que:

“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 adequada²¹”. (grifo nosso)

Busca-se, portanto, averiguar se as vendas no mercado interno representaram quantidade suficiente para apuração do valor normal. Para tanto, considera-se apenas o volume, por CODIP, referente às operações comerciais normais. Também neste teste é considerada, além do tipo de produto, a categoria do cliente.

Dessa forma, compara-se o volume vendido do produto similar estrangeiro no mercado interno, durante o período de investigação de dumping, segmentado por tipo de produto e categoria de cliente (normalmente consumidor final e distribuidores, também chamados de **trading companies** em alguns casos), com o volume de produto objeto da investigação exportado ao Brasil, no mesmo período, do mesmo CODIP e para a mesma categoria de cliente. Caso o volume vendido no mercado interno constituía 5% ou mais do volume exportado ao Brasil, é considerado que aquele constitui quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Ressalte-se que caso seja apurada quantidade insuficiente (abaixo do patamar de 5% mencionado no parágrafo anterior), admite-se a utilização de tais informações quando for demonstrado que, ainda assim, ocorreram vendas no mercado interno do país exportador em quantidade suficiente para permitir comparação adequada.

Considerando o caso da Fictitious Company, ao final dos testes para obtenção das operações comerciais normais, chegou-se à conclusão de que, do total de 7.680 kg de suas vendas de mesas de madeira para consumo no mercado interno de seu país, apenas as vendas de 5.580 kg correspondiam a operações comerciais normais.

Tais vendas, segmentadas por CODIP e categoria de cliente, foram confrontadas com o volume exportado ao Brasil²², segmentado da mesma maneira, conforme ilustrado a seguir:

²¹ § 1º do art.12 do Decreto nº 8.058, de 2013.

²² As vendas da Fictitious Company ao Brasil serão abordadas no Capítulo 2.

Tabela 1.19: Análise de suficiência das vendas no mercado interno

Volume total de venda no mercado interno (kg)	5.580,0
Volume total exportado para o Brasil (kg)	58.500,0
Porcentagem	9,5%

CODIP	Categoria de cliente	Volume venda no mercado interno (kg)	Volume de Exportação para o Brasil (kg)	Porcentagem	Suficiente
A	Consumidor final	1.350,0	-	-	-
A	Trading company	2.550,0	24.000,0	10,6%	Sim
B	Consumidor final	990,0	1.500,0	66,0%	Sim
B	Trading company	690,0	33.000,0	2,1%	Não

Considerando, a comparação segmentada por tipo de produto e categoria de cliente, conclui-se o seguinte:

- I) CODIP A – vendas para consumidor final no mercado interno (1.350 kg): como não houve vendas ao Brasil do referido CODIP para tal categoria de cliente, não é relevante realizar a análise de suficiência do volume vendido no mercado interno para esse binômio CODIP-categoria de cliente.
- II) CODIP A – vendas para **trading company** no mercado interno (2.550 kg): volume foi considerado suficiente, tendo em vista ter sido superior a 5% das vendas ao Brasil do referido CODIP para tal categoria de cliente (24.000 kg).
- III) CODIP B – vendas para consumidor final no mercado interno (990 kg): volume foi considerado suficiente, tendo em vista ter sido superior a 5% das vendas ao Brasil do referido CODIP para tal categoria de cliente (1.500 kg).
- IV) CODIP B – vendas para **trading company** (690 kg): volume foi considerado **insuficiente**, tendo em vista ter sido inferior a 5% das vendas ao Brasil do referido CODIP para tal categoria de cliente (33.000 kg).

A partir da análise da tabela 1.16, poder-se-ia constatar que as vendas do produto similar destinadas ao consumo no mercado interno do país da Fictitious Company, consideradas em seu conjunto, constituiriam quantidade suficiente para a apuração do valor normal (visto estas – 5.580 kg - representarem 9,5% das vendas totais do produto objeto da investigação ao Brasil – 58.500 kg).

No entanto, viu-se não ser o caso. Quando consideradas segmentadas por tipo de produto e categoria de cliente, o CODIP B – **trading company** não atingiu o patamar exigido pela legislação. Dessa forma, com base no exposto no Regulamento Brasileiro²³, o valor normal para esse binômio CODIP-categoria de cliente poderá ser apurado com base no valor construído ou, alternativamente, no preço de exportação para um terceiro país.

Nota 1.5: As observações anteriormente explicitadas valem também para o caso contrário. Tome-se como exemplo a seguinte situação: um produto/exportador exportou ao Brasil as seguintes quantidades de um determinado produto durante determinado período:

²³ Art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013: “Caso existam vendas do produto similar destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador em quantidade suficiente para a apuração do valor normal, sem que existam vendas em quantidade suficiente de determinados modelos específicos, o valor normal para estes modelos poderá ser apurado com base no valor construído, conforme definido no inciso II do **caput** do art. 14 ou, alternativamente, no preço de exportação para um terceiro país”.

Tabela 1.20: Exportações ao Brasil

CODIP	Categoria de cliente	Volume de Exportação para o Brasil (kg)
A	Consumidor final	2.000,0
A	Trading company	1.000,0
B	Consumidor final	2.000,0
B	Trading company	5.000,0
	Σ	10.000,0

Durante o mesmo período, esse produtor/exportador vendeu os seguintes volumes desse mesmo produto no mercado interno:

Tabela 1.21 - Vendas no mercado interno

CODIP	Categoria de cliente	Volume vendas no mercado interno (kg)
A	Consumidor final	-
A	Trading company	200,0
B	Consumidor final	150,0
B	Trading company	50,0
	Σ	400,0

Se comparado o volume total vendido no mercado interno com o volume total exportado ao Brasil, sem qualquer segmentação, tem-se o seguinte resultado:

Tabela 1.22: Análise de suficiência das vendas no mercado interno

Volume total de venda no mercado interno (kg)	400,0
Volume total exportado para o Brasil (kg)	10.000,0
Porcentagem	4,0%

Dessa forma, se considerados apenas os volumes totais, sem qualquer segmentação, chegar-se-ia à conclusão de que o referido produtor/exportador não realizou vendas no mercado interno em quantidades suficientes para apuração do valor normal, o que ensejaria na desconsideração da totalidade de suas vendas no mercado interno.

No entanto, quando comparados os volumes de venda segmentados por CODIP e categoria de cliente, têm-se os seguintes resultados:

Tabela 1.23: Análise de suficiência das vendas no mercado interno

CODIP	Categoria de cliente	Volume vendas no MI (kg)	Volume de Exportação para o Brasil (Kg)	Porcentagem	Suficiente
A	Consumidor final	-	2.000,0	0,0%	Não
A	Trading company	200,0	1.000,0	20,0%	Sim
B	Consumidor final	150,0	2.000,0	7,5%	Sim
B	Trading company	50,0	5.000,0	1,0%	Não

Considerando a comparação segmentada, explicitada na tabela anterior, as vendas do CODIP A para **trading companies** e do CODIP B para consumidor final foram classificadas como quantidade significativa. Assim sendo, não se desconsideraria a totalidade das vendas do referido produtor/exportador para o mercado interno (como no caso da comparação sem qualquer segmentação), e a utilização dos outros dois métodos alternativos ocorreria apenas no caso do CODIP A

1.1.1.6) Apuração do valor normal

Após a realização de todas as análises explicitadas anteriormente, passa-se, efetivamente, à apuração do valor normal com base no preço de venda no mercado interno.

Como o Regulamento Brasileiro dá preferência à comparação entre o preço de exportação e o valor normal no termo de venda **ex fabrica**²⁴, busca-se, normalmente, a apuração do valor normal nessa condição.

Para tanto, do preço bruto informado pelo produtor/exportador são deduzidos os tributos incidentes sobre a venda, descontos e abatimentos, despesas diretas de vendas, custo financeiro, despesa de manutenção de estoques e eventuais ajustes relacionados ao nível de comércio, além de somados, se for o caso, receita com juros e reembolso de tributos (**drawback**)²⁵.

Ressalte-se que, ao contrário da apuração do preço líquido para comparação com o custo de produção, no caso da apuração do preço **ex fabrica**, são deduzidas apenas as despesas diretas de venda, enquanto as despesas indiretas de venda não são deduzidas. Isso porque se considera que as despesas indiretas de venda, por definição, não podem ser diretamente alocadas a produtos ou mercados. Em virtude disso, entende-se que o percentual dessas despesas atribuído ao produto similar estrangeiro e/ou produto objeto da investigação deve ser idêntico²⁶, tanto nas vendas destinadas ao mercado interno quanto nas exportações para o Brasil. Visto que o percentual é idêntico nas vendas ao mercado interno e nas exportações ao Brasil, considera-se que as despesas indiretas não afetam a justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. Assim sendo, não é considerada necessária a sua dedução do preço bruto para fins de apuração do preço **ex fabrica**.

No caso da Fictitious Company, demonstra-se, a seguir, a apuração do preço **ex fabrica**, considerando-se todas as operações de vendas no mercado interno reportadas (e não apenas aquelas classificadas como operações comerciais normais e em quantidade suficiente):

²⁴ Art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013.

²⁵ O reembolso de tributo na exportação pode ser acrescido ao preço de venda para o Brasil (para fins de apuração do preço de exportação) ou para terceiro país (quando o valor normal for apurado por este método) ou, ainda, deduzido do preço de venda no mercado interno do país exportador.

²⁶ Para mais detalhes acerca do conceito de despesas indiretas de venda, vide o Capítulo 3.

Tabela 1.24: Apuração do Preço Ex Fabrica

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Deduções (US\$/kg)	Acréscimos (US\$/kg)	Preço ex fabrica (US\$/kg)
DCODIP	DFAT	DVENDT	DPRBRUTO	Descontos e Abatimentos, Custo Financeiro, Tributos, Despesas Diretas com Vendas (inclusive Despesas com Embalagem), e Despesa de Manutenção de Estoques	Receita de Juros	= Preço bruto + (Deduções) + Acréscimos
B	TPH-003	30/04/2014	3,98	(0,87)	0,04	3,14
A	TPH-003	30/04/2014	3,97	(0,59)	0,04	3,43
A	NYC-256	02/06/2014	2,82	(1,06)	-	1,76
A	DLW-423	01/08/2014	3,49	(0,71)	-	2,78
A	FLD-669	17/09/2014	3,30	(0,75)	-	2,55
B	WSC-1592	20/11/2014	3,43	(0,51)	-	2,92
B	MSC-1704	07/01/2015	-	(0,66)	-	(0,66)
A	ATL-111	02/02/2015	3,87	(1,18)	-	2,69
B	SHC-09	08/03/2015	3,75	(0,78)	-	2,97
B	DVC-315	10/03/2015	4,17	(1,29)	0,09	2,98

De posse das informações do preço **ex fabrica** das vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno em operações comerciais normais que tenham ocorrido em quantidade suficiente, parte-se para a apuração do valor normal médio ponderado de cada binômio CODIP-categoria de cliente com base no preço de venda no mercado interno.

Faz-se necessário ressaltar que, tendo em vista que as vendas da Fictitious Company do CODIP B a **trading companies** foram realizadas em quantidades insuficientes (conforme evidenciado no item 1.1.1.5), para fins de apuração do valor normal desse binômio, não será utilizado o preço **ex fabrica** das vendas no mercado interno desse CODIP a essa categoria de cliente, mas, alternativamente, valor normal construído. Ressalta-se que a apuração do valor normal construído do CODIP B - **trading company** (correspondente a US\$ 3,03/kg) será explicada no item “1.1.3 – Valor normal construído” deste Caderno.

A seguir são ilustradas as informações a serem utilizadas para a apuração do valor normal médio ponderado por CODIP-categoria de cliente da Fictitious Company:

Tabela 1.25: Apuração do Preço Ex Fabrica

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Deduções (US\$/kg)	Acréscimos (US\$/kg)	Preço ex fabrica (US\$/kg)
DCODIP	DFAT	DVENDT	DPRBRUTO	Descontos e Abatimentos, Custo Financeiro, Tributos, Despesas Diretas com Vendas (inclusive Despesas com Embalagem), e Despesa de Manutenção de Estoques	Receita de Juros	= Preço bruto + (Deduções) + Acréscimos
B	TPH-003	30/04/2014	3,98	(0,87)	0,04	3,14
A	TPH-003	30/04/2014	3,97	(0,59)	0,04	3,43
A	NYC-256	02/06/2014	2,82	(1,06)	-	1,76
A	DLW-423	01/08/2014	3,49	(0,71)	-	2,78
A	FLD-669	17/09/2014	3,30	(0,75)	-	2,55
B	WSC-1592	20/11/2014	3,43	(0,51)	-	2,92
B	MSC-1704	07/01/2015	-	(0,66)	-	(0,66)
A	ATL-111	02/02/2015	3,87	(1,18)	-	2,69
B	SHC-09	08/03/2015	3,75	(0,78)	-	2,97
B	DVC-315	10/03/2015	4,17	(1,29)	0,09	2,98

Tendo em conta as informações constantes da tabela anterior, agrupadas por CODIP - categoria de cliente, foram obtidos os seguintes dados:

Tabela 1.26: Valor normal ponderado por CODIP e categoria de cliente

CODIP	Categoria de cliente	Quantidade (kg)	Valor ex fabrica (US\$)	Preço ex fabrica (US\$/kg)
A	Consumidor final	1.350,00	3.748,63	2,78
A	Trading company	2.550,00	7.186,71	2,82
B	Consumidor final	990,00	2.939,33	2,97
B	Trading company	690,00	2.093,04	3,03

Por fim, foi obtido o valor normal médio ponderado de cada CODIP - categoria de cliente da Fictitious Company (correspondente ao preço **ex fabrica** constante da última coluna da tabela anterior). Esses valores poderão ser utilizados na comparação com o preço de exportação, também segmentado por CODIP e categoria de cliente, para fins de apuração da margem de dumping, conforme será evidenciado no capítulo 5.

1.1.2) Valor normal apurado com base no preço de exportação para terceiro país apropriado

Conforme mencionado anteriormente, caso não existam vendas do produto similar em operações comerciais normais no mercado interno do país exportador ou quando, em razão de condições especiais de mercado ou de baixo volume de vendas do produto similar no mercado interno do país exportador, não for possível comparação adequada do preço do produto similar destinado ao consumo no mercado interno com o preço de exportação ao Brasil, o valor normal poderá ser apurado com base (i) no preço de exportação para terceiro país apropriado ou (ii) em valor construído.

A utilização do preço de exportação para terceiro país apropriado, com base na resposta ao questionário submetida pelos produtores/exportadores, no entanto, não é muito usual.

Isso porque há a possibilidade de que a origem investigada também esteja praticando dumping em suas exportações para terceiros países, podendo o preço referente a tais exportações, portanto, não serem adequados para a correta comparação com o preço de exportação ao Brasil.

Além disso, para fins de apuração do valor normal, o DECOM requer primordialmente a apresentação, por parte dos produtores/exportadores, dos dados relativos às suas vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno, ocorridas durante o período de investigação de dumping, sendo que as empresas têm a opção também de apresentarem, adicionalmente, os dados relativos às exportações a terceiros países. Em muitos casos, portanto, as informações referentes a tais exportações não estão disponíveis ao Departamento.

Nota 1.6: O DECOM solicita que sejam informados os três maiores mercados de exportação para fins de determinação de valor normal. Caso a empresa opte por fornecer dados de exportação para outros países que não estejam entre os três maiores mercados de exportação, deve indicar a opção e justificá-la detalhadamente. Tendo em vista os objetivos deste Caderno, não será abordada a metodologia de indicação e

escolha do terceiro país adequado.

Uma vez comprovada a impossibilidade de utilização da primeira metodologia de apuração do valor normal (com base no preço de vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno) e justificada a utilização da referida apuração com base na metodologia explicada neste item do Caderno, o DECOM deve estabelecer se as operações de exportações ao terceiro país apropriado, reportadas no questionário do produtor/exportador, são adequadas para esse objetivo. Isso porque, além de esse preço dever ser “representativo”, segundo o art. 2.2.1 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio (ADA), as operações de exportações que tiverem sido realizadas fora do curso normal de comércio podem ser desconsideradas para fins de apuração do valor normal, conforme evidenciado a seguir

“2.2.1 Sales of the like product in the domestic market of the exporting country or sales to a third country at prices below per unit (fixed and variable) costs of production plus administrative, selling and general costs may be treated as not being in the ordinary course of trade by reason of price and may be disregarded in determining normal value only if the authorities determine that such sales are made within an extended period of time in substantial quantities and are at prices which do not provide for the recovery of all costs within a reasonable period of time. If prices which are below per unit costs at the time of sale are above weighted average per unit costs for the period of investigation, such prices shall be considered to provide for recovery of costs within a reasonable period of time” (Grifo nosso)

Dessa forma, são realizados os mesmos testes e considerações aplicáveis à apuração do valor normal com base no preço de vendas no mercado interno, evidenciados no item 1.1.1 deste Caderno, a seguir resumidamente apresentados:

Tendo em vista a similaridade de procedimentos utilizados nesta e na primeira metodologia (item 1.1.1) de apuração do valor normal, não será apresentado, neste item, exemplo hipotético de como o DECOM apuraria o valor normal da Fictitious Company com base em seu preço de exportação a terceiro país apropriado.

1.1.2.1) Teste de vendas abaixo do custo

Também nesta metodologia de apuração do valor normal, as exportações a terceiro país apropriado que não forem consideradas como operações comerciais normais (ex. vendas realizadas abaixo do custo de produção), serão igualmente desconsideradas. Para determinar quais vendas ocorreram abaixo do custo de produção, realiza-se o teste de vendas abaixo do custo.

Para tanto se apura, primeiramente, o preço líquido de cada operação de exportação a terceiro país apropriado. Da mesma forma que na primeira metodologia de determinação do valor normal (item 1.1.1), considera-se o preço bruto informado pelo

produtor/exportador líquido de eventuais tributos incidentes sobre a venda, descontos e abatimentos, despesas de vendas (diretas e indiretas), custo financeiro, receita financeira com juros (que deverá ser somada), despesa de manutenção de estoques e eventuais ajustes relacionados ao nível de comércio. Nos casos em que o custo de produção for reportado líquido de custo de embalagem, a despesa de embalagem (classificada como despesa de venda no apêndice de vendas no mercado interno) também deverá ser deduzida do referido preço de exportação.

O único ponto relativo à apuração do preço líquido divergente entre a primeira metodologia e aquela abordada neste item é o tipo das despesas de vendas e dos eventuais tributos incidentes sobre essas operações, havendo casos que se aplicam apenas nas vendas no mercado interno e não nas exportações e vice-versa, não sendo alterada, no entanto, sua natureza.

Podem ser citados os seguintes exemplos, solicitados pelo Departamento no questionário do produtor/exportador, como campos adicionais no apêndice referente ao valor normal, que devem ser preenchidos apenas no caso das exportações a terceiro país apropriado, e não nas vendas destinadas ao mercado interno: frete internacional, seguro internacional, frete interno no terceiro país – porto até armazenagem, frete interno no terceiro país – local de armazenagem ao cliente independente, seguro interno no terceiro país, manuseio de carga e corretagem, gravames de importação no terceiro país e reembolso de imposto²⁷. Ressalta-se, no entanto, que todos os demais campos constantes do apêndice relativo à apuração do valor normal, tal como o CODIP, devem também ser preenchidos pelo produtor/exportador, caso, obviamente, apliquem-se às suas exportações a terceiro país.

Dessa forma, tendo em vista a natureza da operação de venda (exportação), os tipos de despesas, descontos e abatimentos explicitados na base de dados fornecida pelo produtor/exportador, em que pese destinada à apuração do valor normal com base no preço de exportação para terceiro país, serão muito semelhantes àqueles reportados por tal produtor na base de dados referente às suas exportações ao Brasil (para fins de apuração do preço de exportação do produto objeto da investigação)²⁸. Ressalte-se, no entanto, uma diferença: enquanto no caso das exportações ao Brasil não há a possibilidade de o produtor/exportador realizar suas vendas na condição **Delivered Duty Paid - DDP**²⁹, nos casos de exportações a terceiros países pode ser o produtor/exportador da origem investigada o responsável pelo recolhimento dos tributos de importação. Ocorrendo essa possibilidade, serão deduzidos do preço bruto, além das

²⁷ Caso o produtor/exportador tenha se beneficiado de programas de **drawback** em suas exportações ao terceiro país, o valor a ele referente deverá ser, tal como na apuração do preço de exportação ao Brasil, adicionado ao preço bruto.

²⁸ Para mais detalhes acerca do conceito de cada uma dessas rubricas (principalmente aquelas referentes às exportações do produtor/exportador ao Brasil) e dos procedimentos que são realizados pelo Departamento para as deduções/acréscimos necessários para apuração do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo), vide o Capítulo 3.

²⁹ Nessa condição de venda, o vendedor é responsável por entregar a mercadoria ao comprador, desembaraçada para importação, no local de destino designado, assumindo todos os custos e riscos relativos ao transporte e entrega (inclusive de desembaraço, como pagamento do tributo de importação) da mercadoria no local de destino.

rubricas anteriormente mencionadas, também os tributos de importação sob a responsabilidade do vendedor.

O custo de produção a ser considerado nesse primeiro teste é o mesmo daquele levado em conta na primeira metodologia (item 1.1.1): consiste dos custos de fabricação (fixos, variáveis e mão de obra) acrescidos das despesas gerais, administrativas, financeiras e outras despesas.

O teste de vendas abaixo do custo é constituído de dois passos, a seguir evidenciados.

1.1.2.1.1) Primeiro passo: comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) com o custo de produção unitário mensal;

Assim como na primeira metodologia (item 1.1.1), aqui o preço líquido de cada operação de venda é comparado com o custo de produção unitário médio referente ao mês da data dessa venda, considerando o CODIP.

Devem-se levar em conta os meses em que não tenha havido produção. Nesses casos utiliza-se o custo de produção referente ao mês imediatamente anterior ou, na ausência deste, o custo de produção médio do período de investigação de dumping, primeiramente para o mesmo CODIP e, em segundo caso, do CODIP (ou grupo de CODIPs) mais próximo.

Aplica-se, também para esta metodologia, o critério de 20% para possível desconsideração (se atendidos os demais requisitos deste teste) das vendas realizadas abaixo do custo, tendo em vista terem sido realizadas em “quantidade substancial”. Ademais, avalia-se se tais vendas foram realizadas no decorrer de um período razoável de tempo, ou seja, levando em conta os doze meses do período de investigação de dumping.

1.1.2.1.2) Segundo passo: verificação se as vendas realizadas abaixo do custo unitário mensal foram realizadas a preços que permitem recuperar os custos dentro de período razoável de tempo;

Havendo quantidade substancial comercializada abaixo do custo de produção unitário mensal, é feita a comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada uma dessas vendas que foram realizadas abaixo do custo de produção médio mensal com o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação. As vendas que não recuperam os custos dentro de período razoável de tempo são consideradas como operações comerciais normais anormais e são, portanto, descartadas para a apuração do valor normal com base nas exportações a terceiro país apropriado.

1.1.2.2) Vendas a partes relacionadas

Também nesta metodologia serão caracterizadas como operações comerciais anormais, e, portanto, desconsideradas para a apuração do valor normal, as operações a

partes relacionadas, caso tenham preço médio ponderado de venda 3% superior/inferior ao preço médio ponderado de venda a partes independentes.

Para a realização dessa comparação, considera-se a totalidade das vendas (segmentadas por CODIP-categoria de cliente) reportadas pelo produtor/exportador, realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram com os critérios do teste de vendas abaixo do custo. Além disso, leva-se em consideração o preço líquido de todas as despesas de vendas (diretas e indiretas), descontos e abatimentos e tributos (“preço líquido para fins de teste de vendas abaixo do custo”).

1.1.2.3) Outras operações

São ainda consideradas como operações comerciais anormais, a comercialização de amostras, vendas a empregados, doações, **tolling**, **swap**, consumo cativo, e outras.

1.1.2.4) Conclusão: operações comerciais normais

Após todos os procedimentos explicitados anteriormente, pode-se chegar à conclusão de quais vendas são consideradas operações comerciais normais e, portanto, poderão ser utilizadas, para fins de apuração do valor normal, com base no preço de exportação a terceiro país apropriado.

1.1.2.5) Análise de suficiência das vendas a terceiro país apropriado

Da mesma forma que na primeira metodologia, deve-se averiguar se as vendas a terceiro país apropriado representaram quantidade suficiente para apuração do valor normal. Para tanto, considera-se apenas o volume, por CODIP, referente às operações comerciais normais. Também para este teste é avaliada, além do tipo de produto, a categoria do cliente.

Dessa forma, compara-se o volume vendido do produto similar estrangeiro a terceiro país apropriado, durante o período de investigação de dumping, segmentado por tipo de produto e categoria de cliente com o volume de produto objeto da investigação exportado ao Brasil, no mesmo período, do mesmo CODIP e para a mesma categoria de cliente. Caso o volume vendido a terceiro país exportador seja igual ou superior 5% das exportações ao Brasil, conclui-se que este constitui quantidade suficiente para apuração do valor normal. Caso seja inferior, ainda assim essas operações de venda poderão ser utilizadas para a apuração do valor normal, se demonstrado que ocorreram em quantidade suficiente para permitir comparação adequada.

Relembre-se que tal comparação é realizada de forma segmentada por CODIP-categoria de cliente, considerando as exportações do produto objeto da investigação da empresa ao Brasil, também segmentadas dessa forma. Ademais, para aquelas vendas realizadas em “quantidade insuficiente”, pode-se recorrer ao valor normal construído.

1.1.2.6) Apuração do valor normal

Após a realização de todas as análises explicitadas anteriormente, passa-se, efetivamente, à apuração do valor normal com base no preço de venda a terceiro país apropriado.

Da mesma forma que na metodologia anterior, o Departamento busca a apuração do valor normal em condição **ex fabrica**. Para tanto, do preço bruto informado pelo produtor/exportador são deduzidos os eventuais tributos incidentes sobre a venda, descontos e abatimentos, despesas diretas de vendas³⁰, custo financeiro, despesa de manutenção de estoques e eventuais ajustes relacionados ao nível de comércio, além de somadas receitas com juros.

Obtém-se, por fim, o valor normal médio ponderado de cada CODIP – categoria de cliente, os quais poderão ser utilizados quando da comparação com o preço de exportação, também segmentado por CODIP e categoria de cliente, para fins de apuração da margem de dumping.

1.1.3) Valor normal construído

Conforme mencionado anteriormente, quando não houver vendas no mercado interno ou quando, em razão de condições especiais de mercado ou de baixo volume de vendas do produto similar no mercado interno do país exportador, não for possível comparação adequada com o preço de exportação, o valor normal poderá ser apurado com base em valor construído. Segundo o Regulamento Brasileiro, o valor construído consistirá no custo de produção no país de origem declarado, acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, despesas administrativas, despesas de comercialização, despesas financeiras e lucro.

Via de regra, o valor normal será construído na condição de venda **ex fabrica**. No entanto, nem sempre as informações disponíveis permitem que a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação seja feita nessa condição de venda. Dessa forma, será analisada a condição de venda em que será determinado o preço de exportação e construir o valor normal de modo a garantir a justa comparação.

No exemplo do produtor/exportador de mesas de madeira de país de economia de mercado (Fictitious Company), foi necessário construir o valor normal para o CODIP B - **trading company**, para fins de comparação com o preço de exportação desse modelo, uma vez que não há vendas deste no mercado interno do país exportador em quantidades suficientes. A seguir é demonstrada essa construção.

1.1.3.1) Apuração dos custos de produção unitários mensais

O primeiro passo para se construir o valor normal, no caso de produtores/exportadores de países de economias de mercado, consiste na apuração dos

³⁰ Relembre-se que o Departamento entende que o percentual das despesas indiretas é idêntico nas exportações a terceiro país e nas exportações ao Brasil. Dessa forma, considera-se que as despesas indiretas não afetam a justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. Assim sendo, não é considerada necessária a sua dedução do preço bruto para fins de apuração do preço **ex fabrica**

custos de produção referentes a uma unidade de cada CODIP, em cada mês do período de investigação de dumping.

O custo de produção é composto do custo de fabricação e das despesas gerais, administrativas, financeiras e das outras despesas referentes a cada CODIP produzido nos meses do período de investigação de dumping. Verifica-se, portanto, que o custo de produção utilizado na construção do valor normal consiste no mesmo custo utilizado no teste de vendas abaixo do custo.

Todas essas informações são retiradas do apêndice de custo reportado na resposta ao questionário do produtor/exportador, o qual contém informações referentes aos custos efetivamente incorridos pela empresa na produção do produto similar estrangeiro/produto objeto da investigação.

Com relação às despesas supramencionadas, cumpre ressaltar que o Regulamento Brasileiro dispõe que o cálculo das despesas gerais, administrativas, de comercialização e financeiras e da margem de lucro será baseado em dados efetivos de produção e de venda do produto similar do produtor ou exportador sob investigação no curso de operações comerciais normais³¹. Caso não seja possível calcular essas despesas e margem de lucro seguindo-se essa provisão, essas poderão, alternativamente, serem apuradas com base:

“I - nas quantias efetivamente despendidas e auferidas pelo produtor ou exportador sob investigação relativas à produção e à venda de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país exportador;

II – na média ponderada das quantias efetivamente despendidas e auferidas por outros produtores ou exportadores sob investigação relativas à produção e à comercialização do produto similar no mercado interno do país exportador; ou

III – em qualquer outro método razoável, desde que o montante estipulado para o lucro não exceda o lucro normalmente auferido por outros produtores ou exportadores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país exportador³².”

A apuração dessas despesas, para fins de composição do custo de produção, se baseia nas informações fornecidas pelo produtor/exportador estrangeiro no apêndice de custo da resposta ao questionário. Neste, as empresas são instruídas a calcular essas despesas como a razão entre elas e o CPV, conforme discriminados em seu demonstrativo financeiro, e a aplicarem-na sobre o "custo de fabricação" informado no referido apêndice.

Dessa forma, no exemplo do produtor/exportador de mesas de madeira, os custos de produção³³ para cada unidade dos CODIPs reportados pela empresa Fictitious

³¹ § 14 do art. 14 do Decreto nº 8058, de 2013.

³² § 15 do art. 14 do Decreto nº 8058, de 2013.

³³ Conforme será mais bem evidenciado no Apêndice I deste Caderno, cumpre ressaltar a diferença entre os termos “custo de fabricação” e “custo de produção”. Enquanto o primeiro corresponde à soma dos

Company, em cada mês de fabricação podem ser visualizados na tabela 1.5 (Apuração do Custo de Produção – total e unitário).

1.1.3.2) Apuração do custo médio ponderado para o período de investigação de dumping

Uma vez calculado o custo de produção por unidade de CODIP em cada mês, apura-se o custo de produção unitário médio de cada CODIP para o período de investigação de dumping, ponderado pela quantidade total fabricada do CODIP correspondente no referido período. Considerando o exemplo da Fictitious Company, os custos de produção unitários médios ponderados por CODIP constam da tabela 1.7 (Custo médio do período).

1.1.3.3) Apuração da margem de lucro

Em seguida, os valores referentes aos custos de produção unitários de cada CODIP, para cada mês do período de investigação de dumping, são atribuídos a cada operação de venda reportada no apêndice de vendas no mercado interno. Registre-se que a atribuição dessas informações visa a agregar, em um único arquivo, todas as informações necessárias para a apuração do lucro que será utilizado na construção do valor normal, de modo a facilitar o cálculo.

Tendo em vista que alguns CODIPs podem ser vendidos em meses posteriores ao de sua produção e que nem todos os CODIPs são necessariamente produzidos em todos os meses do período de investigação de dumping, poderá haver casos em que não haverá valor correspondente ao custo de produção de determinado CODIP no mês em que este foi vendido no mercado interno. Nesses casos, poderá ser utilizado, para fins de determinação da margem de lucro, um dos custos de produção apresentados abaixo, respeitando-se a seguinte ordem:

- I) custo de produção unitário apurado para aquele CODIP no mês imediatamente anterior ao de sua venda;
- II) custo de produção unitário médio ponderado apurado para aquele CODIP no período de investigação de dumping;
- III) custo de produção unitário apurado para o CODIP ou grupo de CODIPs mais próximos, referente ao mês de venda do CODIP original;
- IV) custo de produção unitário apurado para o CODIP ou grupo de CODIPs mais próximos no mês imediatamente anterior ao mês da venda do CODIP original; ou
- V) custo de produção unitário médio ponderado apurado para o CODIP ou grupo de CODIPs mais próximos no período de investigação de dumping.

custos de produção fixos, variáveis e de mão de obra, o segundo corresponde à soma dos custos de fabricação com as despesas gerais, administrativas, financeiras e outras despesas.

Na tabela a seguir, têm-se os custos de produção mensais, de cada CODIP (ilustrados na tabela 1.8 - Custo de produção mensal por CODIP), que foram atribuídos a cada operação de venda reportada no apêndice de vendas no mercado interno da Fictitious Company, com base na hierarquia apresentada no parágrafo anterior, bem como os custos de produção médios ponderados do período de investigação de dumping de cada CODIP (constante da tabela 1.7 - Custo médio do período), também atribuídos a cada transação de venda no mercado interno.

Tabela 1.27: Definição dos custos de produção para as vendas no mercado interno

Código de Identificação do Produto - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Quantidade vendida (kg)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Custo de produção	Custo de produção médio
					mensal unitário [US\$/kg]	do período [US\$/kg]
B	TPH-003	30/04/2014	300,0	3,90	2,83	2,83
A	TPH-003	30/04/2014	450,0	3,89	2,59	2,59
A	NYC-256	02/06/2014	900,0	2,74	2,57	2,59
A	DLW-423	01/08/2014	1.350,0	3,41	2,59	2,59
A	FLD-669	17/09/2014	330,0	3,22	2,59	2,59
B	WSC-1592	20/11/2014	660,0	3,35	2,83	2,83
B	MSC-1704	07/01/2015	210,0	-	3,17	2,83
A	ATL-111	02/02/2015	2.100,0	3,79	2,62	2,59
B	SHC-09	08/03/2015	990,0	3,67	2,83	2,83
B	DVC-315	10/03/2015	390,0	4,09	2,83	2,83

Para apuração do lucro, são utilizadas as vendas no mercado interno reportadas pelo produtor/exportador que tenham sido realizadas em condições normais de comércio³⁴. No exemplo do produtor/exportador de mesas de madeira, serão utilizadas para a apuração do lucro as vendas e os valores apresentados a seguir:

Tabela 1.28: Operações Comerciais Normais

Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da venda	Operações comerciais normais?
B	TPH-003	30/04/2014	Sim
A	TPH-003	30/04/2014	Sim
A	NYC-256	02/06/2014	Não
A	DLW-423	01/08/2014	Sim
A	FLD-669	17/09/2014	Não
B	WSC-1592	20/11/2014	Não
B	MSC-1704	07/01/2015	Não
A	ATL-111	02/02/2015	Sim
B	SHC-09	08/03/2015	Sim
B	DVC-315	10/03/2015	Sim

³⁴ § 14 do art. 14 do Decreto nº 8058, de 2013.

Tabela 1.29: Resumo das vendas em condições normais de comércio

Valor Total Bruto (US\$) (DECOM)	21.163,00
Desconto total para pagamento antecipado (US\$) (DECOM)	-
Abatimentos (US\$) (DECOM)	-
Custo financeiro da operação (US\$) (DECOM)	81,38
Receita de juros da operação (US\$) (DECOM)	67,70
Impostos incidentes na operação (US\$) (DECOM)	998,86
Frete interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente (US\$) (DECOM)	3.071,26
Despesa de propaganda (US\$) (DECOM)	241,64
Despesa de assistência técnica (US\$) (DECOM)	112,90
Outras despesas diretas de vendas (US\$) (DECOM)	69,32
Despesa de manutenção de estoques (US\$) (DECOM)	227,70
Custo de produção (US\$) (DECOM)	14.917,09
Despesa indireta de vendas (US\$) (DECOM)	502,33
Custo de embalagem (US\$) (DECOM)	446,40
Quantidade vendida (kg)	5.580

O lucro do produtor/exportador estrangeiro será calculado a partir do valor bruto total das vendas realizadas em condições normais de comércio. Dessa receita bruta total deverão ser deduzidos os montantes referentes aos descontos e abatimentos, aos impostos incidentes na operação³⁵, ao custo de produção dessas vendas³⁶, às despesas diretas de vendas reportadas no apêndice de vendas do produto similar no mercado interno do país exportador e aos custos de oportunidade, quais sejam o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque. Desse modo, será apurado lucro líquido de todas as despesas operacionais, exceto das despesas indiretas de vendas, uma vez que, via de regra, estas não são deduzidas do preço de exportação utilizado na comparação com o valor normal.

Considerando as operações comerciais normais apresentadas na tabela 1.25, obter-se-ia o seguinte lucro:

³⁵ Os impostos incidentes na operação apenas deverão ser deduzidos da receita bruta total caso esses valores estejam incluídos no preço unitário bruto reportado no apêndice de vendas no mercado interno.

³⁶ O custo de produção de cada venda refere-se ao produto do custo de produção unitário do CODIP vendido apurado para o mês em que foi realizada a venda pela quantidade vendida do CODIP na transação em questão.

Tabela 1.30: Apuração do lucro para construção do valor normal

	Valor Total Bruto (US\$) (DECOM)	21.163,00
-	Desconto total para pagamento antecipado (US\$) (DECOM)	-
-	Abatimentos (US\$) (DECOM)	-
-	Custo financeiro da operação (US\$) (DECOM)	81,38
+	Receita de juros da operação (US\$) (DECOM)	67,70
-	Impostos incidentes na operação (US\$) (DECOM)	998,86
-	Frete interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente (US\$) (DECOM)	3.071,26
-	Despesa de propaganda (US\$) (DECOM)	241,64
-	Despesa de assistência técnica (US\$) (DECOM)	112,90
-	Outras despesas diretas de vendas (US\$) (DECOM)	69,32
-	Despesa de manutenção de estoques (US\$) (DECOM)	227,70
-	Custo de embalagem (US\$) (DECOM)	446,40
=	Receita Líquida (US\$)	15.981,24
-	Custo de produção (US\$) (DECOM)	14.917,09
=	Lucro (US\$)	1.064,15

Com base no lucro apurado, é calculado percentual referente à margem de lucro ou à participação do lucro nos custos. Enquanto a margem de lucro corresponde à razão entre o lucro encontrado e o valor **ex fabrica** total das vendas em condições normais de comércio, a participação do lucro nos custos consiste na razão entre o lucro apurado e o custo de produção referente a essas vendas. Desse modo, ter-se-iam os seguintes percentuais:

Tabela 1.31: Apuração dos percentuais referentes ao lucro

	Metodologia	Percentuais apurados
Margem de lucro	Lucro total ÷ valor ex fabrica total das vendas	6,7%
Participação do lucro nos custos	Lucro total ÷ custo de produção mensal total das vendas	7,1%

1.1.3.4) Apuração do valor normal construído

Por fim, aplica-se o percentual referente ao lucro sobre o custo de produção médio ponderado apurado para cada CODIP. Ressalte-se que, embora não implique diferenças no resultado final, as fórmulas para aplicação dos percentuais referentes à margem de lucro e à participação do lucro nos custos são diferentes. Tem-se, portanto:

Tabela 1.32: Metodologias para apuração do valor normal construído

	Metodologia
Margem de lucro (a)	[custo ÷ (1 - a)]
Participação do lucro nos custos (b)	[custo + (custo x b)]

Aplicando-se as fórmulas apresentadas na tabela acima ao exemplo do produtor/exportador de mesas de madeira, obtém-se o seguinte valor normal construído para o CODIP B:

Tabela 1.33: Construção do valor normal para o CODIP B

Custo de produção médio (US\$/kg)	Margem do lucro	Valor normal construído (US\$/kg)
2,83	6,7%	3,03

Custo de produção médio (US\$/kg)	Participação do lucro nos custos	Valor normal construído (US\$/kg)
2,83	7,1%	3,03

Nota 1.7: Tendo em vista o exposto anteriormente, cumpre ressaltar a nuance de utilização dos custos de produção mensais de cada CODIP e os custos de produção médio ponderados do período de investigação de dumping na apuração do valor normal construído.

- Custos de produção mensais:
 - i) são normalmente utilizados na apuração do lucro (conforme explicitado no item 1.1.3.3).
- Custos de produção médios ponderados do período investigado:
 - i) são a base do valor normal construído, aos quais são adicionadas as despesas gerais, administrativas, financeiras e outras despesas e

- também a margem de lucro calculada.
- ii) caso não haja produção de determinado CODIP no mês de sua venda, nem no mês imediatamente anterior, o custo de produção médio do período investigado poderá ser utilizado na apuração do lucro (normalmente realizada com base no custo mensal de produção).
 - iii) dependendo do modo como for calculado o lucro, o custo de produção médio do período de investigação poderá servir de base também para a aplicação do percentual de participação do lucro nos custos apurados.

1.1.3.5) Apuração de despesas e margem de lucro na inexistência de produção e venda do produto similar estrangeiro

Cumpra ainda chamar a atenção para os casos em que não houver dados efetivos de produção e de vendas realizadas em condições normais de comércio no mercado interno do país exportador³⁷. Nessas situações, o lucro para fins de construção do valor normal poderá ser apurado com base em três hipóteses previstas³⁸ no Regulamento Brasileiro, e evidenciadas no item 1.1.3.1 deste Caderno, dependendo das informações disponíveis nos autos de cada processo.

No tocante ao uso desses métodos alternativos na apuração do lucro para fins de construção do valor normal, alguns pontos devem ser observados.

Em relação à hipótese de se utilizarem as quantias efetivamente despendidas e auferidas pelo produtor ou exportador sob investigação relativas à produção e à venda de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país exportador³⁹; tendo em conta que, na construção do valor normal, são incluídas no custo de produção todas as receitas/despesas operacionais, exceto as despesas de vendas, deve-se tentar usar lucro que seja líquido dessas despesas já inclusas. Dessa forma, poder-se-ia utilizar o lucro obtido antes do imposto de renda, o qual é líquido de todas as receitas/despesas operacionais. No entanto, seria ainda necessário ajustar o valor normal construído com base nesse lucro, de modo a torná-lo comparável ao preço de exportação.

Para apurar o lucro conforme essa metodologia, será preferencialmente utilizada informação proveniente da Demonstração de Resultados do Exercício da empresa investigada, auditada, para o período de investigação de dumping. Caso essa DRE não esteja disponível para o referido período, poderão ser utilizadas demonstrações auditadas da empresa investigada para os períodos que englobam o período de investigação de dumping, ponderando-se os lucros constantes em cada demonstração com base na composição do período investigado. Desse modo, se o período de investigação de dumping fosse de abril de 2013 a março de 2014, o lucro a ser utilizado na construção do valor normal poderia ser composto de $\frac{3}{4}$ do lucro auferido pela empresa em 2013 mais $\frac{1}{4}$ do lucro auferido em 2014, conforme constante nas DREs auditadas referentes a esses anos. Caso essas demonstrações também não

³⁷ art. 14 do Decreto nº 8058, de 2013.

³⁸ § 15 do art. 14 do Decreto nº 8058, de 2013.

³⁹ Inciso I do § 15 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

estejam disponíveis ou caso a empresa não seja obrigada a ter suas demonstrações auditadas, poder-se-á recorrer a uma das alternativas abaixo, dentre outras:

- I) Demonstração de Resultados do Exercício consolidada do grupo e auditada para o período de investigação de dumping ou para os anos fechados que englobem tal período;
- II) Demonstração de Resultados do Exercício publicada pela empresa para o período de investigação de dumping ou para os anos fechados que englobem tal período; ou
- III) Demonstração de Resultados do Exercício assinada pelo contador da empresa referente ao período de investigação de dumping.

O lucro encontrado será dividido pela receita operacional líquida, de modo a se obter margem de lucro a ser utilizada na fórmula mencionada anteriormente para cálculo do valor normal construído.

Nota 1.8: Com relação ao método de apuração da margem de lucro com base na média ponderada das quantias efetivamente despendidas e auferidas por outros produtores ou exportadores sob investigação relativas à produção e à comercialização do produto similar no mercado interno do país exportador⁴⁰; deve-se frisar que a ponderação das margens de lucro dos outros produtores/exportadores poderá ser feita com base nos valores de vendas do produto similar por cada empresa em seus respectivos mercados internos. Assim sendo, se consideradas duas empresas com as margens de lucro e as receitas de vendas apresentadas no exemplo a seguir, ter-se-ia a seguinte margem de lucro⁴¹:

Tabela 1.34: Apuração da margem de lucro com base no inciso II do §15 do art. 14

Empresa	Receita de vendas (US\$)	Margem de lucro (%)	Margem de lucro ponderada (%) [(Receita A * Margem A) + (Receita B * Margem B)] / (Receita A + Receita B)
A	3.000,00	5,82	6,23
B	1.500,00	7,05	

No que concerne ao uso de “outro método razoável”, desde que o montante estipulado para o lucro não exceda o lucro normalmente auferido por outros produtores ou exportadores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país exportador⁴², vale apenas destacar que o Departamento poderá valer-se inclusive de DREs publicadas de empresas que produzem e comercializam produtos da mesma categoria geral, as quais se encontram disponíveis para acesso e/ou são trazidas ao conhecimento da autoridade investigadora pelas partes interessadas. A apuração da

⁴⁰ Inciso II do § 15 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁴¹ Caso se decida apurar o lucro com base na participação do lucro nos custos, a média ponderada entre essas participações deverá ser calculada da mesma forma como foi demonstrado com as margens de lucro, ou seja, com base nas quantidades vendidas do produto similar por cada empresa, em seus respectivos mercados internos, em condições normais de comércio.

⁴² Inciso III do § 15 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

margem de lucro com base nessas demonstrações segue a mesma metodologia apresentada previamente na explicação do primeiro método (quantias efetivamente despendidas e auferidas pelo produtor ou exportador sob investigação relativas à produção e à venda de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país exportador). Dessa forma, o “outro método razoável” a ser utilizado dependerá das informações disponíveis em cada caso concreto.

Por fim, vale mencionar a hipótese de construção de valor normal nos casos de duas ou mais empresas produtoras relacionadas para as quais foram apuradas margens de dumping individuais, mas para as quais será estipulado um único direito antidumping. Nesses casos, costuma-se apurar o valor normal para cada empresa com base em seus respectivos custos de produção e despesas operacionais. Com relação à apuração do lucro a ser utilizado na construção do valor normal de cada uma dessas empresas, este pode ser apurado individualmente para cada uma, e os percentuais correspondentes aos lucros de cada uma poderão ser aplicados sobre os respectivos custos de produção dessas empresas. Alternativamente, pode-se também avaliar a razoabilidade de se apurar margem de lucro única para essas empresas, por meio da ponderação de suas margens de lucro individuais pelas receitas totais por elas auferidas em suas operações comerciais normais.

1.2) Economias não de Mercado

No caso de país que não seja considerado economia de mercado, a determinação do valor normal não se dará da forma descrita anteriormente (item 1.1), mas sim com base⁴³:

- I) No preço de venda do produto similar em um país substituto;
- II) No valor construído do produto similar em um país substituto;
- III) No preço de exportação do produto similar de um país substituto para outros países, exceto o Brasil; ou
- IV) Em qualquer outro preço razoável, inclusive o preço pago ou a pagar pelo produto similar no mercado interno brasileiro, devidamente ajustado, se necessário, para incluir margem de lucro razoável, sempre que nenhuma das hipóteses anteriores seja viável e desde que devidamente justificado.

Isso porque se considera que as operações de venda em tais países, sob influência dos governos, não refletem condições comerciais de mercados de livre concorrência, não sendo, portanto, adequadas para composição de valor normal a ser comparado com o preço de exportação do produto objeto da investigação ao Brasil. Por essa razão, se busca um país substituto para a apuração do valor normal dos produtores/exportadores de países de economia não de mercado.

Nota 1.9: De acordo com o Regulamento Brasileiro⁴⁴, o país substituto consistirá em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado, levando-se em conta as informações confiáveis apresentadas tempestivamente pelo peticionário ou pelo produtor/exportador. Ressalte-se que, sempre que adequado, o DECOM recorre a país substituto sujeito à mesma investigação, até por, muitas vezes, haver, nesses casos, informações mais detalhadas e verificáveis de produtores/exportadores de países de economia de mercado também investigados.

As partes interessadas são informadas, quando do início da investigação, do país substituto que se pretende utilizar, tendo o peticionário e os produtores/exportadores, no caso de discordância, a prerrogativa de apresentar sugestão, devidamente justificativa e embasada por elementos de prova, de terceiro país alternativo.

O DECOM analisa todas as informações submetidas e apresenta sua decisão final a respeito do país substituto na determinação preliminar.

Além disso, o Regulamento Brasileiro também permite que os produtores/exportadores de um país não considerado economia de mercado solicitem tratamento de economia de mercado e, portanto, tenham o seu valor normal apurado com base (i) em suas próprias vendas no mercado interno; (ii) em suas exportações a terceiro país apropriado; ou (iii) no valor construído levando em consideração seus

⁴³ Art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁴⁴ Idem.

dados de custos de produção e despesas. Essa solicitação é vinculada à apresentação de elementos de prova que demonstrem que esse produtor/exportador e o setor econômico ao qual faz parte operem em condições análogas às vigentes em países de economia de mercado⁴⁵.

Tendo em vista os objetivos deste Caderno, não serão abordadas (i) a metodologia de indicação e escolha de país substituto adequado para apuração do valor normal de produtores/exportadores de países que não são considerados como economia de mercado; e (ii) a análise, pelo DECOM, da solicitação de produtores/exportadores de países de economias não de mercado para apuração do seu valor normal com base em suas próprias informações (tratamento análogo às economias de mercado).

Ao contrário do caso de economias de mercado, a legislação brasileira não estabelece hierarquia entre as quatro metodologias anteriormente listadas. Dessa forma, pode-se, por exemplo, partir diretamente para a apuração do valor normal de produtor/exportador de economia não de mercado com base no valor construído do produto similar no país substituto, sem que haja análise das vendas no mercado interno do país substituto.

Ressalte-se que as informações para essa apuração podem advir de fontes diversas: informações submetidas pela petionária na petição de início da investigação; questionários dos produtores/exportadores de economia de mercado que estejam submetidos à mesma investigação; respostas colaborativas de produtores de economia de mercado (questionário de terceiro país economia de mercado), fontes secundárias etc. A fonte das informações, muitas vezes, determinará a disponibilidade e a profundidade de tratamento desses dados pelo Departamento.

Nesta seção deste Capítulo, essas quatro metodologias de apuração do valor normal serão brevemente abordadas. Com o objetivo de ilustrar como o DECOM poderia apurar o valor normal de um produtor/exportador de país de economia não de mercado com base em cada um desses métodos (sem prejuízo de outras metodologias igualmente válidas), será utilizado exemplo hipotético de uma empresa fictícia (Fantasia Co., Ltd.), mencionada na Introdução deste Caderno). Relembre-se que esse exemplo hipotético se trata de uma investigação de dumping nas exportações ao Brasil de mesas de madeira, sendo que o período de investigação de dumping foi definido como “abril de 2014 a março de 2015”.

1.2.1) Preço de venda do produto similar em país substituto

Caso a apuração do valor normal de produtores/exportadores de economias não de mercado for realizada com base no preço de venda do produto similar estrangeiro no mercado interno do país substituto, deverão ser consideradas, sempre que possível, da mesma forma que no caso das economias de mercado, apenas as vendas que se enquadram como “operações comerciais normais”.

⁴⁵ Arts. 16 e 17 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Para tanto, os mesmos testes e considerações relacionados no item acerca da apuração do valor normal com base nos preços de venda no mercado interno de produtor/exportador de economia de mercado podem ser realizados, quais sejam:

- I) Teste de vendas abaixo do custo
 - I.I) Primeiro passo: comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada operação de venda do produto similar estrangeiro no mercado interno do país substituto com o custo de produção unitário mensal, considerando os CODIPs e a data de cada venda⁴⁶. Aplica-se o critério de 20% para possível desconsideração (se atendidos os demais requisitos deste teste) das vendas realizadas abaixo do custo, tendo em vista terem sido realizadas em “quantidade substancial”. Ademais, avalia-se se tais vendas foram realizadas no decorrer de um período razoável de tempo, ou seja, levando em conta os doze meses do período de investigação de dumping.
 - I.II) Segundo passo: verificação se as vendas realizadas abaixo do custo unitário mensal foram realizadas a preços que permitem recuperar os custos dentro de período razoável de tempo. As vendas que não recuperam os custos dentro de período razoável de tempo são consideradas como operações comerciais anormais e podem ser, portanto, excluídas da apuração do valor normal.
- II) Vendas a partes relacionadas: exclusão de operações a partes relacionadas, caso tenham preço médio de venda 3% superior/inferior ao preço médio de venda a partes independentes. Para a realização dessa comparação, considera-se a totalidade das vendas (segmentadas por CODIP-categoria de cliente) reportadas pelo produtor/exportador, realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram com os critérios do teste de vendas abaixo do custo. Além disso, leva-se em consideração o preço líquido de todas as despesas de vendas (diretas e indiretas), descontos e abatimentos e tributos (“preço líquido para fins de teste de vendas abaixo do custo”);
- III) Outras operações: exclusão de amostras, vendas a empregados, doações, **tolling**, **swap**, consumo cativo, e outras.

⁴⁶ Devem-se levar em conta os meses em que não tenha havido produção, utilizando-se, nesses casos o custo de produção referente ao mês imediatamente anterior ou, na ausência deste, o custo de produção médio do período de investigação de dumping, primeiramente para o mesmo CODIP e, em segundo caso, do CODIP (ou grupo de CODIPs) mais próximo.

Caso a Fantasia Co., Ltd., tivesse seu valor normal apurado com base nos dados de vendas da Fictitious Company (empresa do país substituto, também sujeita à investigação hipotética) de produto similar estrangeiro no mercado interno do país substituto, seriam consideradas as mesmas vendas da Fictitious Company em seu mercado interno, obtidas após a realização dos testes mencionados acima, constantes da tabela 1.11:

No entanto, no exemplo em questão, o preço a ser considerado para apuração do valor normal da Fantasia Co. não será, como foi no caso da Fictitious Company, o preço **ex fabrica** (preço bruto deduzido de descontos/abatimentos, despesas de venda diretas, custo financeiro e despesa de manutenção de estoques), mas sim o preço considerado em base **delivered** (ou FOB, dependendo da nomenclatura utilizada pela empresa). Isso porque se concluiu que, no exemplo em questão, o valor normal apurado na condição **delivered**, e o preço de exportação apurado na condição FOB (vide 2.2.1), eram justamente comparáveis.

Ressalte-se, no entanto, que há casos em que ajustes relacionados a valores de descontos/abatimentos, frete/seguro interno e custo financeiro são necessários para justa comparação do valor normal com o preço de exportação. A necessidade de realização desses ajustes dependerá da base de apuração do preço de exportação do produtor/exportador de economia não de mercado. Para a realização desses ajustes, no entanto, não são utilizadas as despesas incorridas pelo produtor/exportador de países de economias não de mercado, visto não refletirem uma situação de mercado de livre concorrência. São utilizadas, em seu lugar, despesas incorridas por empresas de países de economias de mercado.

No caso da Fantasia Co., para apuração do valor normal em base **delivered**, dividiu-se o valor bruto das vendas no mercado interno da Fictitious Company consideradas operações comerciais normais, qual seja o preço unitário bruto, pela quantidade total vendida no mercado interno por esta última empresa, considerando-se as mesmas operações, segmentadas por CODIP e categoria de cliente, tal como ilustrado a seguir:

Tabela 1.35: Preço delivered

2.0		3.0	4.1		(A)	(B)	(A*B)
Código de Identificação - CODIP	Categoria de cliente	Número da fatura/Nota Fiscal	Data da venda	Conclusão: operação comercial normal?	Quantidade vendida (kg)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Valor bruto (US\$)
DCODIP		DFAT	DVENDT		DQTDVEND	DPRBRUTO	
B	Trading company	TPH-003	30/04/2014	Sim	300,0	3,98	1.192,50
A	Trading company	TPH-003	30/04/2014	Sim	450,0	3,97	1.787,55
A	Consumidor final	DLW-423	01/08/2014	Sim	1.350,0	3,49	4.711,50
A	Trading company	ATL-111	02/02/2015	Sim	2.100,0	3,87	8.130,50
B	Consumidor final	SHC-09	08/03/2015	Sim	990,0	3,75	3.712,83
B	Trading company	DVC-315	10/03/2015	Sim	390,0	4,17	1.628,12

Tabela 1.36: Valor normal ponderado por CODIP e categoria de cliente (delivered)

CODIP	Categoria de cliente	Quantidade (kg)	Valor delivered (US\$)	Preço delivered (US\$/kg)
A	Consumidor final	1.350,00	4.711,50	3,49
A	Trading company	2.550,00	9.918,05	3,89
B	Consumidor final	990,00	3.712,83	3,75
B	Trading company	690,00	2.820,62	4,09

O preço **delivered** constante da última coluna da tabela anterior corresponde ao valor normal médio ponderado de cada CODIP - categoria de cliente. Esses valores poderão ser utilizados quando da comparação com o preço de exportação (considerando as exportações realizadas pela própria Fantasia Co., Ltd. ao Brasil durante o período de investigação de dumping⁴⁷), também segmentado por CODIP e categoria de cliente, para fins de apuração da margem de dumping.

Nota 1.10: No caso de o DECOM possuir mais de uma base de dados válida de preços de vendas no mercado interno de produtores do país substituto, como, por exemplo, quando o país substituto também estiver sujeito à mesma investigação e mais de um produtor/exportador houver fornecido resposta ao questionário, poderá ser apurado valor normal médio ponderado considerando todas essas bases de dados.

Caso, no exemplo hipotético da Fantasia Co., Ltd., houvesse, além da produtora/exportadora Fictitious Company, outra produtora de mesas de madeira do mesmo país substituto que houvesse fornecido base de dados válida acerca de suas vendas no mercado interno (Surreal Company), a ponderação, considerando apenas as operações comerciais normais dessas duas últimas empresas, dar-se-ia da seguinte forma:

Tabela 1.37: Valor normal delivered - Fictitious Company

CODIP	Categoria de cliente	Quantidade (kg)	Valor delivered (US\$)	Preço delivered (US\$/kg)
A	Consumidor final	1.350,00	4.711,50	3,49
A	Trading company	2.550,00	9.918,05	3,89
B	Consumidor final	990,00	3.712,83	3,75
B	Trading company	690,00	2.820,62	4,09
Total Geral		5.580,00	21.163,00	

Tabela 1.38: Valor normal delivered - Surreal Company

CODIP	Categoria de cliente	Quantidade (kg)	Valor delivered (US\$)	Preço delivered (US\$/kg)
A	Consumidor final	500,00	1.600,00	3,20
A	Trading company	1.200,00	4.704,00	3,92
B	Consumidor final	2.500,00	9.450,00	3,78
B	Trading company	750,00	3.037,50	4,05
Total Geral		4.950,00	18.791,50	

⁴⁷ O preço de exportação dos produtores/exportadores de economias não de mercado, ao contrário de seu valor normal (determinado com base em dados de país substituto), é apurado com base nas exportações ao Brasil de produto objeto da investigação efetivamente por eles realizadas.

Tabela 1.39: Valor normal delivered ponderado

Código de Identificação do Produto (CODIP)/ Categoria de cliente	Empresa	Quantidade (kg)	Preço delivered (US\$/kg)	Valor delivered (US\$)
A - Trading Company	Fictitious Company	2.550,00	3,89	9.918,05
A - Trading Company	Surreal Company	1.200,00	3,92	4.704,00
Σ		(I)		(II)
		3.750,00		14.622,05
Preço bruto ponderado (US\$/kg) = (II)/(I)			3,90	
A - Consumidor Final	Fictitious Company	1.350,00	3,49	4.711,50
A - Consumidor Final	Surreal Company	500,00	3,20	1.600,00
Σ		(I)		(II)
		1.850,00		6.311,50
Preço bruto ponderado (US\$/kg) = (II)/(I)			3,41	
B - Trading Company	Fictitious Company	690,00	4,09	2.820,62
B - Trading Company	Surreal Company	750,00	4,05	3.037,50
Σ		(I)		(II)
		1.440,00		5.858,12
Preço bruto ponderado (US\$/kg) = (II)/(I)			4,07	
B - Consumidor Final	Fictitious Company	990,00	3,75	3.712,83
B - Consumidor Final	Surreal Company	2.500,00	3,78	9.450,00
Σ		(I)		(II)
		3.490,00		13.162,83
Preço bruto ponderado (US\$/kg) = (II)/(I)			3,77	

Dessa forma, para apuração da margem de dumping da Fantasia Co., Ltd. poderiam ser utilizados os valores normais médios ponderados de cada CODIP - categoria de cliente obtidos após a ponderação pela quantidade vendida no mercado interno pela Fictitious Company e pela Surreal Company, constantes, na tabela anterior, das linhas de somatório (Σ).

1.2.2) Valor construído do produto similar em um país substituto

O valor normal de produtor/exportador de país de economia não de mercado pode ser apurado com base em valor construído do produto similar em um país substituto, mesmo que seja possível a utilização da primeira metodologia evidenciada (preço de vendas no mercado interno do país substituto), tendo em vista a ausência de hierarquia entre os métodos de apuração do valor normal para empresas de economias não de mercado.

As metodologias utilizadas para construção do valor normal de produtores/exportadores de países de economia de mercado e de países de economia não

de mercado seguem as mesmas regras gerais (explicitadas no item 1.1.3 deste Caderno). No entanto, há uma diferença primordial entre essas metodologias, qual sejam as fontes e os tipos de informações que embasarão a construção do valor normal em cada caso.

No tocante aos dados utilizados na construção do valor normal para produtores/exportadores de países de economia não de mercado, deve-se mencionar que as suas respostas ao questionário não contêm dados referentes às vendas do produto similar no mercado interno desses países, nem informações relacionadas ao custo de produção do produto similar estrangeiro/produto objeto da investigação. O Departamento não exige que essas informações sejam por eles submetidas, devido ao fato de essas vendas no mercado interno não refletirem preços e custos existentes em mercados de livre concorrência.

Por essa razão, quando se decide construir o valor normal para empresas de países de economia não de mercado, essa construção é realizada com base em informações outras que não os dados efetivos de preço e custo do produtor/exportador investigado. O tipo de informação utilizada nesses casos dependerá dos dados que se encontrarem disponíveis nos autos de cada processo, os quais podem advir de fontes diversas. Ressalte-se que a fonte das informações, muitas vezes, determinará a disponibilidade e a profundidade de tratamento desses dados pelo Departamento. Encontram-se listados abaixo exemplos de fontes que poderão ser utilizadas pelo DECOM:

- I) questionários dos produtores/exportadores de país substituto de economia de mercado que estejam submetidos à mesma investigação;
- II) respostas colaborativas de produtores de país substituto de economia de mercado (questionário de terceiro país);
- III) informações submetidas pela peticionária na petição de início da investigação;
- IV) fontes secundárias, entre outras.

Cabe, aqui, tecer alguns comentários específicos sobre os tipos de informações que poderão ser utilizados pelo DECOM na construção do valor normal de empresas de países de economia não de mercado. As informações disponibilizadas nas duas primeiras hipóteses de fontes supramencionadas consistem em dados de preço e de custo efetivos de produtor/exportador de país substituto de economia de mercado.

Nessas duas primeiras hipóteses, apesar de as informações serem diferentes daquelas utilizadas na construção do valor normal de empresas de países de economia de mercado, a metodologia para construção desse preço segue as mesmas regras gerais. Dessa forma, com base nos dados disponíveis, será apurado custo de fabricação referente à produção do produto similar/produto objeto da investigação ao qual se somará razoável montante a título de despesas gerais e administrativas, de despesas financeiras, de outras despesas, de despesas de comercialização e de lucro. Ressalte-se, novamente, que o valor normal deverá ser construído com vistas a garantir sua justa comparação com o preço de exportação.

Por sua vez, quando o valor normal for construído com base em informações fornecidas na petição ou em fontes secundárias, apesar de a construção seguir a ideia básica de adicionar despesas e lucro ao custo de fabricação do produto similar, deverá ser analisado se a metodologia e as fontes utilizadas são adequadas. Nesses casos, os dados fornecidos poderão advir das mais diversas fontes, tais como publicações especializadas contendo preços de insumos, demonstrações de resultados do exercício de empresas localizadas no país substituto de economia de mercado. Ademais, poderá ser utilizada, como base para determinação dos insumos que compõem o custo de produção, a estrutura de custos de produtores localizados no país investigado, no país substituto de economia de mercado ou no Brasil, desde que os preços dos insumos/matérias-primas/fatores de produção sejam baseados em valores do país substituto.

Verifica-se, portanto, que a construção do valor normal para produtores/exportadores de países de economia não de mercado deve ser avaliada caso a caso, principalmente quando for realizada a partir de dados fornecidos na petição ou de fontes secundárias. Em qualquer caso, contudo, deve-se sempre ter em mente o preço de exportação apurado, de modo a garantir a justa comparação entre este preço e o valor normal construído.

1.2.3) Preço de exportação de um país substituto para outros países

Como já dito anteriormente, o valor normal de produtor/exportador de país de economia não de mercado pode ser apurado com base no preço de exportação de um país substituto para outros países, exceto o Brasil, mesmo que seja possível a utilização da primeira metodologia evidenciada (preço de vendas no mercado interno do país substituto), tendo em vista a ausência de hierarquia entre os métodos de apuração do valor normal para empresas de economias não de mercado.

Da mesma forma que no caso de apuração com base em preço de venda no mercado interno, estabelece-se se as operações de exportações do país substituto a outros países são adequadas para a apuração do valor normal.

Para tanto, os mesmos testes e considerações relacionados no item referente à apuração do valor normal com base nos preços de venda no mercado interno de produtor/exportador do país substituto podem ser realizados, quais sejam:

- I) Teste de vendas abaixo do custo
 - I.I) Primeiro passo: comparação do preço líquido (para fins de teste de vendas abaixo do custo) de cada operação de venda do produto similar estrangeiro a outros países com o custo de produção unitário mensal, considerando os CODIPs e a data de cada venda. Aplica-se o critério de 20% para possível desconsideração (se atendidos os demais requisitos deste teste) das vendas realizadas abaixo do custo, tendo em vista terem sido realizadas em “quantidade substancial”. Ademais, avalia-se se tais vendas foram realizadas no decorrer de um período razoável de

tempo, ou seja, levando em conta os doze meses do período de investigação de dumping;

I.II) Segundo passo: verificação se as vendas realizadas abaixo do custo unitário mensal foram realizadas a preços que permitem recuperar os custos dentro de período razoável de tempo. As vendas que não recuperam os custos dentro de período razoável de tempo são consideradas como operações comerciais anormais e podem ser, portanto, descartadas para a apuração do valor normal

- II) Vendas a partes relacionadas: exclusão de operações a partes relacionadas, caso tenham preço médio de venda 3% superior/inferior ao preço médio de venda a partes independentes. Para a realização dessa comparação, considera-se a totalidade das vendas (segmentadas por CODIP-categoria de cliente) reportadas pelo produtor/exportador, realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram com os critérios do teste de vendas abaixo do custo. Além disso, leva-se em consideração o preço líquido de todas as despesas de vendas (diretas e indiretas), descontos e abatimentos e tributos (“preço líquido para fins de teste de vendas abaixo do custo”);
- III) Outras operações: exclusão de amostras, vendas a empregados, doações, **tolling**, **swap**, consumo cativo, e outras.

Caso a Fantasia Co., Ltd., tivesse seu valor normal apurado com base nos dados de exportação do país substituto para outros países, baseado nos dados da Fictitious Company (empresa do país substituto), após todos esses testes, seria apurado preço em base **delivered**. Isso porque se concluiu que, no exemplo em questão, o valor normal, apurado na condição **delivered**, e o preço de exportação, apurado na condição FOB (vide 2.2.1), eram justamente comparáveis.

Conforme evidenciado anteriormente, nos casos em que ajustes sejam necessários para justa comparação, estes não são realizados com base nos dados da empresa investigada de país de economia não de mercado, devendo ser substituídos por informações referentes a empresas localizadas em países de economia de mercado.

No caso da Fantasia Co., para apuração do valor normal em base **delivered**, dividir-se-ia o valor bruto das vendas da Fictitious Company a outros países consideradas operações comerciais normais, qual seja o preço unitário bruto, pela quantidade total vendida a outros países por esta última empresa, considerando-se as mesmas operações, segmentadas por tipo de produto e categoria de cliente:

Dessa forma, seriam obtidos os valores normais médios ponderados de cada CODIP - categoria de cliente, os quais podem ser utilizados na comparação com os

preços de exportação médios ponderados (considerando as exportações realizadas pela própria Fantasia Co., Ltd. ao Brasil durante o período de investigação de dumping), também segmentado por CODIP e categoria de cliente, para a apuração da margem de dumping da produtora de país de economia não de mercado.

1.2.4) Qualquer outro preço razoável

Conforme mencionado anteriormente, o valor normal de produtor/exportador de país de economia não de mercado pode ser apurado com base em qualquer outro preço razoável, mesmo que seja possível a utilização da primeira metodologia evidenciada (preço de vendas no mercado interno do país substituto), tendo em vista a ausência de hierarquia entre os métodos de apuração do valor normal para empresas de economias não de mercado.

Esta metodologia engloba várias possibilidades, inclusive o preço da indústria doméstica de vendas do produto similar doméstico no mercado brasileiro ou até mesmo seu custo de produção ajustado.

CAPÍTULO 2: PREÇO DE EXPORTAÇÃO

A margem de dumping é definida pela diferença entre o valor normal e o preço de exportação. O valor normal, sua definição e metodologias para sua apuração foram temas abordados do capítulo precedente. O segundo passo para a determinação da margem de dumping é a apuração do preço de exportação, tema desenvolvido neste Capítulo.

O preço de exportação consiste, via de regra, no preço recebido ou a receber, pelo produtor ou pelo produtor/exportador, “pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação”⁴⁸. Essas são hipóteses em que o produtor estrangeiro é também o exportador do produto objeto da investigação ou em que, embora sejam entidades distintas, não há relacionamento ou associação entre eles.

Pode haver casos em que não exista preço de exportação ou em que este preço possa parecer não confiável. O preço de exportação pode ser considerado não confiável quando (i) o produtor e o exportador estrangeiros do produto objeto da investigação forem partes relacionadas ou associadas, ou quando (ii) houver associação, relacionamento ou acordo compensatório entre o produtor ou exportador estrangeiro e o importador ou uma terceira parte⁴⁹. Nessas hipóteses, o Departamento procederá à reconstrução do preço de exportação, conforme será explicado adiante neste Capítulo.

Em regra, sendo ou não necessária a reconstrução do preço de exportação, o Departamento tomará como base para apuração desse preço as informações reportadas pelo produtor/exportador estrangeiro no apêndice de exportações para o Brasil da resposta ao respectivo questionário. Nesse apêndice, deverão ser reportadas todas as faturas de vendas referentes às exportações do produto objeto da investigação para o Brasil, realizadas durante o período de investigação de dumping. Dessas faturas são extraídas informações relativas, por exemplo, ao preço de venda, líquido de tributos e de descontos concedidos no momento da venda, e à quantidade vendida. As informações solicitadas no referido apêndice que não estiverem disponíveis nas faturas de vendas deverão ser extraídas dos registros contábeis da empresa, de modo que possam ser posteriormente verificadas pelo DECOM.

Além do questionário do produtor/exportador, havendo relacionamento entre o produtor/exportador e o importador brasileiro, poderão ser utilizadas também eventuais respostas deste ao questionário respectivo. Nessas respostas, deverão ser reportadas todas as operações de importação do produto objeto da investigação realizadas no período de investigação de dumping, bem como todas as vendas desse produto realizadas pelo importador relacionado no referido período. As informações reportadas pelo importador deverão ter como base os dados contidos nos numerários de importação e nas notas fiscais de venda.

⁴⁸ Arts. 18 e 19 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁴⁹ Seção II do Capítulo II do Decreto nº 8.058, de 2013.

Cabe ainda destacar que, diferentemente do que ocorre na determinação do valor normal, na qual são excluídas as operações comerciais anormais e realizadas em quantidade insuficiente, a apuração do preço de exportação sempre leva em consideração todas as operações de exportação ao Brasil. Ademais, o Departamento busca sempre utilizar os dados de exportação efetivamente reportados pelos produtores/exportadores, independentemente do **status** do país sujeito à investigação.

Por fim, seguindo-se a lógica de que o preço de exportação e o valor normal devem ser comparáveis, estes devem sempre ser apurados em condição de venda que garanta uma justa comparação. Via de regra, esses valores são apurados na condição **ex fabrica**⁵⁰. Tal foi o caso da empresa de economia de mercado no exemplo hipotético de investigação de dumping nas exportações ao Brasil de mesas de madeira (Fictitious Company), cuja aferição do valor normal pode ser consultada no item 1.1.1 deste Caderno e cujas metodologias de apuração do preço de exportação serão descritas na primeira seção deste Capítulo.

Por sua vez, a segunda seção deste Capítulo trará as metodologias de apuração do preço de exportação para o caso de empresas de economias não de mercado. No exemplo hipotético abordado neste Caderno, referente à empresa fictícia Fantasia Co., Ltd., o preço de exportação foi apurado na condição FOB e o valor normal, na condição de venda **delivered**, tendo sido considerado que estas condições de venda garantiam uma justa comparação.

2.1) Economias de mercado

2.1.1) Preço de exportação recebido ou a receber

O Regulamento Brasileiro prevê, em seu art. 18, a regra geral para apuração do preço de exportação de produtores/exportadores de economias de mercado, de modo que:

“Caso o produtor seja o exportador do produto objeto da investigação, o preço de exportação será o recebido, ou o preço de exportação a receber, pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação”.⁵¹

Por sua vez, o art. 19 do Regulamento Brasileiro apresenta metodologia semelhante à do art. 18 para apuração do preço de exportação, nos casos em que o produtor e o exportador constituem entidades distintas. Nesse sentido, dispõe-se que:

“Caso o produtor não seja o exportador e ambos não sejam partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será, preferencialmente, o recebido, ou o preço a ser recebido, pelo produtor, por produto exportado ao Brasil, líquido de tributos,

⁵⁰ Art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁵¹ Art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação”.⁵²

Conforme evidenciado na introdução deste Capítulo, busca-se, preferencialmente, a apuração do preço de exportação na condição **ex fabrica**. Assim sendo, com base nas informações contidas no apêndice de exportações para o Brasil, o preço de cada operação de venda é apurado a partir do valor bruto da venda, deduzindo-se os montantes relativos aos descontos e abatimentos, aos impostos incidentes na operação, às despesas diretas de vendas, inclusive frete e seguro internacionais, e aos custos de oportunidade. Ressalte-se apenas que, enquanto na primeira hipótese aventada anteriormente o Departamento utilizará base de dados de produtor/exportador do produto objeto da investigação, nos casos cobertos pela segunda metodologia, as informações utilizadas para fins de apuração do preço de exportação são fornecidas apenas pelo produtor do produto investigado, o qual vende o produto para exportador não relacionado.

Considerando-se o exemplo hipotético do produtor/exportador de mesas de madeira Fictitious Company, os preços de exportação **ex fabrica** apurados, a partir da base de dados fornecida pelo referido produtor/exportador em sua resposta ao questionário (constante do Apêndice III) são aqueles apresentados na Tabela 2.1 a seguir. Com relação a esses preços, deve-se apenas mencionar que, no exemplo em questão, com vistas a garantir a justa comparação, o preço de exportação foi apurado sem a dedução das despesas indiretas de venda⁵³, porém com a dedução do custo de embalagem, tal como foi realizado na aferição do valor normal (vide item 1.1.1).

⁵² Art. 19 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁵³ Relembre-se que o Departamento entende que o percentual das despesas indiretas é idêntico nas vendas do produto similar estrangeiro ao mercado interno (ou, eventualmente, no preço de exportação a terceiro país apropriado) e nas exportações ao Brasil. Dessa forma, considera-se que as despesas indiretas não afetam a justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. Assim sendo, não é considerada necessária a sua dedução do preço bruto para fins de apuração do preço **ex fabrica**.

Tabela 2.1: Apuração do preço de exportação ex fabrica

	Número da fatura	Data da venda	Categoria do cliente (DECOM)	Quantidade vendida (kg)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Deduções (US\$/kg)	Acréscimos (US\$/kg)	Preço de Exportação ex fabrica (US\$/kg)
ECODIP	EFAT	EVENDT	Categoria do cliente (DECOM)	EQTDVEND	EPRBRUTO	Custo financeiro, Frete interno, Manuseio de Carga e Corretagem, Frete Internacional, Despesa de Propaganda, Outras Despesas Diretas, Despesa de Manutenção de Estoques e Custo de Embalagem	Reembolso de Imposto	Preço Unitário Bruto + (Deduções) + Acréscimos
B	BRA-038	02/06/2014	Consumidor final	1.500,0	4,83	1,85	0,01	3,00
A	BRA-057	26/08/2014	Trading company	7.500,0	4,70	1,89	0,01	2,82
B	BRA-113	15/12/2014	Trading company	18.000,0	4,87	1,95	0,02	2,94
A	BRA-556	14/01/2015	Trading company	16.500,0	4,30	1,80	0,01	2,51
B	BRA-907	08/03/2015	Trading company	15.000,0	4,93	1,96	0,03	3,00

Após a determinação dos preços de exportação de cada transação, são apurados os preços de exportação médios ponderados para cada CODIP - categoria de cliente, para o período de investigação de dumping. Estes preços de exportação médios ponderados (na condição **ex fabrica**) poderão ser comparados com os valores normais médios ponderados para cada CODIP-categoria de cliente (também na condição **ex fabrica**), para fins de apuração da margem de dumping, tal como será evidenciado, no exemplo hipotético da Fictitious Company, no Capítulo 5.

No exemplo do produtor/exportador de mesas de madeira, os preços de exportação médios são os apresentados na Tabela 2.2 a seguir.

Tabela 2.2: Apuração do preço de exportação ex fabrica por CODIP e categoria de cliente

Código de Identificação do produto	Categoria do cliente (DECOM)	Preço de Exportação ex fabrica (US\$/kg)	Quantidade vendida (kg)	Valor total de venda ex fabrica (US\$)
		(A)	(B)	(A)*(B)
B	Consumidor final	3,00	1.500,0	4.492,6
A	Trading company	2,82	7.500,0	21.183,6
B	Trading company	2,94	18.000,0	52.930,3
A	Trading company	2,51	16.500,0	41.464,4
B	Trading company	3,00	15.000,0	45.041,3

CODIP	Categoria do cliente (DECOM)	\sum Valor total de venda ex fabrica por CODIP e categoria de cliente (US\$)	\sum Quantidade vendida por CODIP e categoria de cliente (kg)	Preço de exportação ex fabrica por CODIP e categoria de cliente (US\$/kg)
		(C)	(D)	(C)/(D)
A	Trading Company	62.648,0	24.000,0	2,61
B	Trading Company	97.971,6	33.000,0	2,97
B	Consumidor Final	4.492,6	1.500,0	3,00

2.1.2) Reconstrução do preço de exportação

Conforme mencionado anteriormente, o preço de exportação poderá ser reconstruído pelo Departamento sempre que:

- I) houver relacionamento ou associação entre o produtor estrangeiro e o exportador do produto objeto da investigação;
- II) houver relacionamento ou associação entre o produtor ou exportador estrangeiros e o importador ou uma terceira parte;
- III) houver acordo compensatório entre o produtor e o exportador estrangeiros ou entre esses e o importador ou uma terceira parte; ou
- IV) não houver preço de exportação.

Com relação às duas primeiras hipóteses supramencionadas, cumpre, primeiramente, destacar que o Regulamento Brasileiro elenca as situações nas quais será considerado que há relacionamento ou associação entre partes interessadas, para fins de determinação de dumping⁵⁴.

No tocante à terceira hipótese, qual seja a possibilidade de existência de acordo compensatório, apesar de o Regulamento Brasileiro não trazer nenhuma definição acerca do termo, vale mencionar que esse tipo de acordo pode se dar de maneiras distintas. Entre os diversos tipos possíveis estão (i) a compensação por meio de operações envolvendo outros produtos que não o produto objeto da investigação, (ii) a compensação por meio de pagamento realizado em terceiro país e (iii) a compensação por meio de conciliação de créditos e débitos em terceiro país. Esses acordos compensatórios podem ser identificados, por exemplo, a partir de divergências entre o preço reportado pelo produtor/exportador em sua resposta ao questionário e o constante nos dados de importação disponibilizados pela RFB (na mesma condição de venda), ou a partir de operações de vendas realizadas a preços irrisórios. De qualquer modo, a identificação de possíveis acordos compensatórios requer a análise atenta, pelo Departamento, dos dados disponíveis em cada caso.

Por sua vez, no que se refere à quarta hipótese, pode também haver situação em que não haja preço de exportação. Isso pode ocorrer, por exemplo, em casos de (i) remessas de amostras sem valor comercial; (ii) doações; (iii) operações sem cobertura cambial ou (iv) em operações CKD (**Completely Knock-Down**), referente a vendas de conjuntos de partes, nas quais apenas estas têm preço definido, enquanto o produto final (objeto da investigação) não o tem.

Em qualquer desses casos, o Departamento procederá à reconstrução do preço de exportação, com base, via de regra, no preço de revenda do produto objeto da investigação ao primeiro comprador independente. Caso não isso não seja possível em razão de os produtos não serem revendidos a um comprador independente ou de não

⁵⁴ § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

serem revendidos na mesma condição em que foram importados, o Departamento poderá utilizar-se de outra base considerada razoável⁵⁵.

Antes de detalhar as metodologias possíveis para reconstrução do preço de exportação a partir do preço de revenda ao primeiro comprador independente, deve-se mencionar que a outra “base considerada razoável” a que faz referência o parágrafo anterior variará de acordo com as informações disponíveis em cada processo. O preço de exportação será reconstruído com base, por exemplo, no preço praticado por outros exportadores ou importadores ao primeiro comprador independente ou no preço de venda do produto fabricado pelo importador brasileiro que utilizou o produto objeto da investigação como insumo em seu processo produtivo.

2.1.2.1) Relacionamento entre o produtor e o exportador estrangeiros

A hipótese de reconstrução do preço de exportação em razão de relacionamento ou de associação entre o produtor e o exportador está prevista no art. 20 do Regulamento Brasileiro. De acordo com o disposto nesse artigo, a reconstrução do preço de exportação terá como base o “preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil”.

Por essa razão, considerando-se uma situação padrão de empresa de país de economia de mercado, o preço de exportação seria reconstruído na condição de venda **ex fabrica**, a partir do valor bruto de venda efetivamente cobrado pelo exportador relacionado, buscando-se retirar a influência desse intermediário sobre o preço de exportação, de modo a garantir a justa comparação desse preço com o valor normal apurado. Sendo assim, o preço de exportação seria reconstruído a partir do valor bruto de venda ao primeiro comprador independente efetivamente cobrado pelo exportador relacionado, conforme reportado no apêndice de exportações para o Brasil submetido por esse exportador, por meio da realização dos ajustes apresentados na tabela seguinte.

⁵⁵ Inciso II do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Tabela 2.3: Reconstrução do preço de exportação nos casos de relacionamento entre o produtor e o exportador

	Valor bruto de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente
(-)	Descontos e abatimentos (concedidos pelo exportador relacionado)
(-)	Impostos incidentes na operação (pagos pelo exportador relacionado)
(=)	Valor líquido de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente
(-)	Frete e seguro internacionais (incorridos pelo exportador relacionado ou pelo fabricante)
(-)	Despesas de venda (incorridas pelo exportador relacionado)
(-)	Despesas gerais e administrativas (incorridas pelo exportador relacionado)
(-)	Margem de lucro (referente ao exportador relacionado)
(-)	Custo financeiro (referente ao exportador relacionado)
(-)	Despesa de manutenção de estoque (referente ao exportador relacionado), se houver
(-)	Despesa de manutenção de estoque (referente ao fabricante)
(-)	Despesas diretas de vendas (incorridas pelo fabricante na venda ao exportador relacionado)

Algumas observações devem ser feitas em relação à tabela anterior. Primeiramente, deve-se chamar a atenção que apenas deverão ser deduzidos os descontos, abatimentos e impostos referentes à venda ao primeiro comprador independente, uma vez que o preço tomado como base para reconstrução é aquele cobrado pelo exportador relacionado nessa venda.

No que concerne ao frete e ao seguro internacionais, cumpre mencionar que os montantes referentes a essas rubricas serão deduzidos independentemente da parte relacionada (fabricante ou exportador) que nelas incorrer. Consequentemente, os valores de frete e seguro internacionais não deverão estar inclusos nos montantes a serem deduzidos a título de despesas de vendas (sejam aquelas incorridas pelo fabricante na venda ao exportador relacionado, sejam aquelas incorridas pelo exportador relacionado em suas vendas ao primeiro comprador independente).

No tocante às despesas de vendas incorridas pelo exportador relacionado, deve-se salientar que, geralmente, são deduzidas tanto as despesas diretas quanto as despesas indiretas de vendas reportadas no apêndice de exportações para o Brasil. No entanto, a decisão acerca de quais despesas de vendas deverão ser deduzidas durante a reconstrução do preço de exportação deverá ser tomada caso a caso, mediante análise das despesas de vendas incorridas pelo fabricante e pelo exportador relacionado e reportadas nos apêndices de exportações para o Brasil, e com base no valor normal apurado para a empresa em questão, de modo a garantir a justa comparação entre este valor e o preço de exportação.

Com relação à margem de lucro, não se costuma utilizar a margem do próprio exportador relacionado, de modo que o Departamento se vale de margem de lucro de outra empresa, disponível em demonstração financeira auditada. Muito embora não haja critérios para a definição dessa margem alternativa, é preferível que aquela a ser utilizada seja de empresa localizada no próprio país investigado e que atue no mesmo setor econômico referente ao produto objeto da investigação. Ademais, de acordo com o Regulamento Brasileiro, essa margem deverá referir-se ao período de investigação de dumping ou ao último exercício fiscal disponível⁵⁶.

Em que pese o fato de a margem de lucro não poder ser apurada com base nos dados efetivos da empresa investigada, as despesas gerais e administrativas poderão ser apuradas com base nos valores constantes da DRE auditada do exportador relacionado.

No tocante aos custos de oportunidade, deve-se salientar que somente se deduz o custo financeiro relativo às vendas ao primeiro comprador independente. Dessa forma, esse custo deverá ser calculado tomando-se como base a taxa de juros referente ao exportador relacionado e os termos de pagamento contidos no apêndice de exportações para o Brasil submetido por esse exportador.

Por sua vez, serão deduzidos do valor da venda ao primeiro comprador independente as despesas de manutenção de estoque incorridas tanto pelo fabricante quanto, se for o caso, pelo exportador relacionado. Em ambas as hipóteses, o cálculo da

⁵⁶ § 6º do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013.

despesa de manutenção de estoque levará em consideração a taxa de juros referentes ao fabricante e o custo de fabricação⁵⁷ de cada CODIP, apurados com base nos dados reportados pelo produtor. Ressalte-se, contudo, que o número de dias em estoque a ser utilizado em cada caso não será igual. Enquanto no cálculo da despesa de manutenção de estoque do fabricante utilizar-se-á a média de dias em estoque reportada pelo produtor ou identificada durante a verificação **in loco**, na apuração desse custo de oportunidade referente ao exportador relacionado, utilizar-se-á eventual diferença de dias entre as datas de embarque do fabricante e as do exportador relacionado.

Por fim, no que concerne à dedução das despesas diretas de vendas incorridas pelo fabricante em suas vendas ao exportador relacionado, cumpre chamar a atenção para o fato de que se costuma calcular valor unitário médio ponderado dessas despesas para o período de investigação de dumping, levando-se em consideração todas as operações reportadas pelo produtor. Esse valor médio é, então, alocado a cada operação de exportação do produto objeto da investigação para o Brasil reportada pelo exportador relacionado, e os montantes totais dessas despesas correspondentes a cada transação de revenda são deduzidos do valor de venda ao primeiro comprador independente, para fins de apuração do preço de exportação **ex fabrica**.

Ressalte-se ainda que pode haver casos em que o canal de distribuição nas exportações para o Brasil inclua mais de um exportador relacionado. Nessas situações, faz-se necessário retirar a influência de todos os intermediários (exportadores relacionados) sobre o preço de exportação, de modo a garantir a justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. Dessa forma, seriam deduzidos montantes referentes às despesas gerais, administrativas e de vendas, bem como à margem de lucro e à despesa de manutenção de estoque, se cabível, relativos a cada exportador relacionado intermediário. No que concerne ao exportador relacionado que revende o produto objeto da investigação ao primeiro comprador independente, seriam deduzidos, além das despesas e da margem de lucro previamente mencionadas, montantes referentes ao custo financeiro dessas transações de revenda e a eventual despesa de manutenção de estoque incorrida por esse exportador, se cabível.

Diante do exposto, e considerando a existência da empresa Exportables Trading, a qual consiste em exportador relacionado à produtora Fictitious Company, no exemplo hipotético da investigação de dumping nas exportações ao Brasil de mesas de madeira, têm-se os seguintes preços de exportação **ex fabrica**, apurados com base nas informações constantes do Apêndice IV:

⁵⁷ Relembre-se o conceito de custo de fabricação: somatório dos custos de produção variáveis, fixos e de mão de obra.

Tabela 2.4: Reconstrução do preço de exportação ex fabrica a partir do preço de revenda da Exportables Trading

	Código de Identificação do produto	Número da fatura	Data da venda	Categoria do cliente	Quantidade vendida (kg)	Preço unitário bruto (US\$/kg)
Sequência						(A)
1	A	TBRA-001	08/06/2014	Consumidor Final	1.050	6,64
2	B	TBRA-002	01/09/2014	Distribuidor	6.000	5,91
3	A	TBRA-003	21/12/2014	Distribuidor	24.900	5,14
4	B	TBRA-004	20/01/2015	Consumidor Final	540	6,43
5	A	TBRA-005	16/03/2015	Distribuidor	6.000	6,07
6	B	TBRA-006	13/03/2015	Distribuidor	500	6,57

	Custo financeiro unitário da operação (US\$/kg)	Frete unitário internacional [Fictitious Company] (US\$/kg)	Seguro unitário internacional (US\$/kg)	Despesas de vendas [Exportables Trading] (US\$/kg)	Despesas gerais e administrativas [Exportables Trading] (US\$/kg)	Margem de lucro [Exportables Trading] (US\$/kg)
Sequência	(B)	(C)	(D)	(E) = Comissões + Despesa indireta de vendas	(F)	(G)
1	0,18	0,79	0,18	0,29	0,14	0,41
2	0,08	0,79	0,18	0,26	0,13	0,37
3	0,07	0,79	0,18	0,22	0,11	0,32
4	0,18	0,79	0,18	0,28	0,14	0,40
5	-	0,79	0,18	0,27	0,13	0,38
6	-	0,79	0,18	0,29	0,14	0,41

	Despesa de manutenção de estoques [Fictitious Company] (US\$/kg)	Despesas diretas de vendas [Fictitious Company] (US\$/kg)	Preço de exportação ex fabrica (US\$/kg)
Sequência	(H)	(I)	(A) - (B) - (C) - (D) - (E) - (F) - (G) - (H)- (I)
1	0,04	1,72	2,89
2	0,04	1,72	2,35
3	0,04	1,72	1,69
4	0,04	1,72	2,70
5	0,04	1,72	2,57
6	0,04	1,72	3,00

Depois de apurados esses valores para cada transação, calcula-se o preço de exportação médio ponderado de cada CODIP- categoria de cliente para o período de investigação de dumping. Ressalte-se que o cálculo dessa média ponderada tem como base a quantidade vendida pelo exportador relacionado ao primeiro comprador independente, e não a quantidade vendida pelo fabricante ao exportador relacionado. Assim sendo, no caso da investigação fictícia de mesas de madeira, ter-se-iam os preços de exportação médios ponderados apresentados a seguir

Tabela 2.5: Reconstrução do preço de exportação ex fabrica por CODIP e categoria de cliente

CODIP	Categoria do cliente	Preço de exportação ex fabrica (US\$/kg)	Quantidade vendida (kg)	Valor de venda ex fabrica (US\$)
		(A)	(B)	(A) * (B)
A	Consumidor Final	2,89	1.050	3.031,33
B	Distribuidor	2,35	6.000	14.094,46
A	Distribuidor	1,69	24.900	42.089,39
B	Consumidor Final	2,70	540	1.459,19
A	Distribuidor	2,57	6.000	15.427,91
B	Distribuidor	3,00	500	1.501,93

CODIP	Categoria do cliente	Σ Valor de venda ex fabrica por CODIP e categoria de cliente (US\$)	Σ Quantidade vendida por CODIP e categoria de cliente (kg)	Preço de exportação ex fabrica por CODIP e categoria de cliente (US\$/kg)
		(C)	(D)	(C) / (D)
A	Consumidor final	3.031,33	1.050	2,89
A	Distribuidor	57.517,30	30.900	1,86
B	Consumidor final	1.459,19	540	2,70
B	Distribuidor	15.596,39	6.500	2,40

É importante salientar que, em alguns casos, o fabricante poderá exportar o produto objeto da investigação por meio de canais de distribuição distintos, vendendo o produto investigado tanto por meio de exportador relacionado, quanto diretamente para consumidor final e/ou distribuidor independentes. Nessas hipóteses, a apuração do preço de exportação médio ponderado para cada CODIP - categoria de cliente considerará não apenas as quantidades e os modelos revendidos pelo exportador relacionado ao primeiro comprador independente, mas também aqueles vendidos pelo fabricante diretamente para clientes independentes.

2.1.2.2) Relacionamento entre o produtor ou exportador estrangeiro e o importador ou uma terceira parte

A possibilidade de reconstrução do preço de exportação “nos casos em que não exista preço de exportação ou em que este não pareça confiável em razão de associação ou relacionamento entre o produtor ou exportador e o importador ou uma terceira parte, ou de possuírem acordo compensatório entre si” está disposta no art. 21 do Regulamento Brasileiro. De acordo com esse artigo, a reconstrução do preço de exportação deverá ser feita a partir:

“I - do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente; ou

II - de uma base considerada razoável, no caso de os produtos não serem revendidos a um comprador independente ou na mesma condição em que foram importados.”

Conforme mencionado anteriormente neste Caderno, a reconstrução do preço de exportação a partir de “base considerada razoável” irá variar de acordo com as informações disponíveis em cada processo. Por essa razão, este Caderno se deterá à reconstrução do preço de exportação a partir do preço de revenda do produto importado ao primeiro comprador independente. Para esse fim, o preço de revenda utilizado pelo Departamento consiste no preço bruto de venda reportado pelo importador relacionado no apêndice de vendas do produto objeto da investigação a comprador independente, constante do questionário do importador.

A reconstrução do preço de exportação, nessa hipótese, segue a mesma lógica da metodologia aplicada nos casos de relacionamento ou de associação entre o produtor e o exportador estrangeiros, qual seja a apuração de preço de exportação por meio da retirada da influência desse intermediário (importador relacionado) sobre o preço de exportação, de modo a garantir a justa comparação entre esse preço e o valor normal. Desse modo, considerando-se uma situação padrão de empresa de país de economia de mercado, o preço de exportação seria reconstruído a partir do preço bruto de revenda do produto importado ao primeiro comprador independente, na condição de venda **ex fabrica**, por meio da realização dos seguintes ajustes:

Tabela 2.6: Reconstrução do preço de exportação nos casos de relacionamento entre o produtor ou o exportador e o importador ou uma terceira parte

	Valor de venda do importador relacionado ao comprador independente
(-)	Descontos e abatimentos (concedidos pelo importador relacionado)
(-)	Tributos (ICMS, PIS, COFINS e IPI) (recolhidos pelo importador relacionado)
(-)	Frete e seguro internos (incorridos pelo importador relacionado)
(=)	Valor líquido da venda
(-)	Despesas de vendas (incorridas pelo importador relacionado)
(-)	Despesas gerais e administrativas (incorridas pelo importador relacionado)
(-)	Margem de lucro (referente ao importador relacionado)
(=)	Valor CIF internado no Brasil
(-)	Imposto de importação (pago pelo importador relacionado)
(-)	Despesas de internação (incorridas pelo importador relacionado)
(-)	Direito antidumping (pago pelo importador relacionado), se houver
(=)	Valor CIF no Brasil
(-)	Frete e seguro internacionais
(=)	Valor FOB no fabricante
(-)	Despesas diretas de vendas (incorridas pelo fabricante na venda ao importador relacionado)
(=)	Valor da venda ex fabrica
(-)	Custo financeiro (incorrido pelo importador relacionado)
(-)	Despesa de manutenção de estoque (referente ao importador relacionado)
(-)	Despesa de manutenção de estoque (referente ao fabricante)
(=)	Preço de exportação ex fabrica

Algumas considerações devem ser feitas em relação aos ajustes elencados na tabela anterior. Em primeiro lugar, cumpre mencionar que os montantes referentes a descontos, abatimentos, tributos, despesas de vendas e de internação, Imposto de Importação e eventuais direitos antidumping consistem naqueles efetivamente reportados pelo importador relacionado no questionário do importador.

No que concerne às despesas de vendas reportadas pelo importador relacionado, deve-se chamar a atenção para o fato de que estas se encontram segregadas na tabela acima, de modo que, enquanto o frete e o seguro internos no Brasil estão sendo deduzidos para apuração do valor líquido da venda, as demais despesas de vendas apenas são deduzidas em etapa posterior, para apuração do valor CIF internado no Brasil. Ressalte-se que, para fins de cálculo da margem de lucro do importador relacionado, a decisão sobre se o valor líquido da venda será apurado com ou sem as despesas incorridas a título de frete e seguro internos despendidos na revenda no Brasil deve ser tomada observando-se o cálculo da margem de lucro referente ao importador relacionado (a seguir esclarecido), uma vez que o percentual correspondente a essa margem costuma ser aplicado sobre o valor líquido da venda.

As demais despesas de vendas incorridas pelo importador relacionado na revenda do produto objeto da investigação no Brasil e reportadas no questionário do importador serão deduzidas como “despesas de vendas”. Novamente aqui, muito embora, via de regra, sejam deduzidas tanto as demais despesas diretas quanto as despesas indiretas de vendas, a decisão sobre quais despesas deverão ser deduzidas durante a reconstrução do preço de exportação deverá ser tomada caso a caso. Essa decisão tem como base a análise das despesas de vendas incorridas pelo fabricante e pelo importador relacionado e reportadas, respectivamente, nos apêndices de exportações para o Brasil e de vendas do produto importado no Brasil, bem como o valor normal apurado para o produtor em questão, de modo a garantir a justa comparação entre este valor e o preço de exportação.

Com relação à margem de lucro referente ao importador relacionado, cumpre destacar que, assim como ocorre na reconstrução do preço de exportação a partir do preço de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente, não se utiliza a margem de lucro do próprio importador relacionado. Desse modo, busca-se margem de lucro de outra empresa, a qual, preferencialmente, deverá estar localizada no Brasil e atuar no mesmo setor econômico do produto objeto da investigação. Ademais, conforme mencionado anteriormente, essa margem deverá referir-se ao período de investigação de dumping ou ao último exercício fiscal disponível. Novamente, em que pese o fato de a margem de lucro não poder ser apurada com base nos dados efetivos da empresa importadora, as despesas gerais e administrativas poderão ser apuradas com base nos valores constantes da DRE auditada do importador relacionado.

Por sua vez, os montantes referentes às despesas de internação, ao Imposto de Importação e a eventuais direitos antidumping em vigor são provenientes do apêndice de importações do produto objeto da investigação submetido pelo importador relacionado em sua resposta ao questionário. Com base na totalidade das operações de

importação contidas nesse apêndice, são calculados valores unitários⁵⁸ referentes a essas despesas, os quais serão atribuídos a cada transação de revenda do produto importado no mercado brasileiro e, conseqüentemente, deduzidos do valor de venda, para fins de apuração de preço de exportação comparável ao valor normal apurado em cada caso.

No tocante às despesas diretas de vendas incorridas pelo fabricante na venda ao importador relacionado, deve-se apenas observar que essas serão calculadas da mesma forma como o são nas hipóteses de reconstrução do preço de exportação em razão de relacionamento ou de associação entre o produtor e o exportador estrangeiros (vide item 2.1.2.1).

Com relação aos custos de oportunidade, cabe mencionar que o custo financeiro a ser deduzido se refere apenas às operações de revenda do produto objeto da investigação pelo importador relacionado ao primeiro comprador independente. Dessa forma, para o cálculo desse custo, serão utilizados (i) o valor bruto da venda, constante do apêndice de vendas do produto objeto da investigação do questionário do importador, deduzido dos descontos e abatimentos, (ii) a taxa de juro de curto prazo do importador relacionado no Brasil e (iii) a diferença de dias entre a data de recebimento de pagamento pelo importador relacionado e a data de embarque ou de revenda do produto objeto da investigação no Brasil.

Ainda no tocante aos custos de oportunidade, deduzem-se montantes a título de despesas de manutenção de estoque incorridas tanto pelo importador relacionado quanto pelo fabricante. Nesse sentido, o cálculo da despesa de manutenção de estoque do fabricante considera (i) o custo de fabricação de cada CODIP, conforme reportado pelo produtor e (ii) a taxa de juro de curto prazo do fabricante, enquanto o cálculo desse custo referente ao importador relacionado tem como base (i) o custo de fabricação de cada CODIP reportado pelo fabricante e (ii) a taxa de juro de curto prazo do importador relacionado no Brasil, já mencionada anteriormente.

Com relação ao prazo a ser considerado no cálculo dessas despesas de manutenção de estoque, deve-se ressaltar que, uma vez que o embarque do produto objeto da investigação para o comprador independente se dará apenas após o desembarço aduaneiro da mercadoria no Brasil, o prazo a ser utilizado para o cálculo deverá levar em consideração (i) a média de dias em estoque no fabricante, (ii) a média de dias em trânsito e em processos de desembarço e (iii) a média de dias em estoque no importador relacionado no Brasil após o desembarço aduaneiro. No entanto, enquanto a média de dias em estoque no fabricante será sempre considerada na despesa de manutenção de estoque do fabricante e a média de dias em estoque no importador após o desembarço será sempre considerada no cálculo desse custo referente ao importador relacionado, a média de dias em trânsito será alocada a uma ou a outra despesa de manutenção de estoque dependendo da parte relacionada que tenha a responsabilidade pela mercadoria durante esse trânsito, a qual é ilustrada pela condição de venda em que

⁵⁸ A unidade de medida utilizada no cálculo desse valor unitário deverá levar em consideração possíveis direitos específicos a serem aplicados como decorrência da investigação. Dessa forma, podem ser usadas tanto unidades de comercialização quanto unidades de peso nesse cálculo.

a operação foi realizada. Dessa forma, se, por exemplo, a exportação for realizada na condição de venda CIF, dado que o fabricante tem a responsabilidade pela mercadoria durante o trânsito ao Brasil, a média de dias em trânsito será considerada no cálculo da despesa de manutenção de estoque do fabricante. Por sua vez, se a condição de venda da exportação for FOB, na qual a responsabilidade do fabricante sobre a mercadoria cessa no porto de embarque ao Brasil, essa média de dias em trânsito deverá ser utilizada no cálculo do custo referente ao importador relacionado no Brasil.

Cabe, por fim, ressaltar que, muito embora a reconstrução do preço de exportação a partir do preço de revenda do produto importado ao primeiro comprador independente seja realizada em reais (R\$) até a apuração do valor líquido da venda, esse valor líquido de venda, bem como as demais rubricas utilizadas nessa reconstrução poderão estar em moeda estrangeira⁵⁹. Assim sendo, sempre que necessário os valores em reais deverão ser convertidos para moeda estrangeira com base nas taxas de câmbio calculadas conforme o item 5.7 deste Caderno.

Diante do exposto, se considerado que, na investigação fictícia de mesas de madeira, o produto objeto da investigação é vendido pela fabricante Fictitious Company para a empresa importadora relacionada no Brasil, Importables Ltda., a qual revende o produto importado para compradores independentes, os preços de exportação **ex fabrica** da empresa investigada seriam, obtidos a partir da base de dados constante do Apêndice V, os seguintes:

⁵⁹ Ressalte-se que poderão ser utilizadas unidades monetárias diversas na apuração do preço de exportação. A decisão sobre qual moeda utilizar deverá levar em consideração a unidade monetária em que seria estabelecido eventual direito antidumping específico.

Tabela 2.7: Reconstrução do preço de exportação ex fabrica a partir do preço de revenda da Importables Ltda.

Seqüência	Nota Fiscal de Venda		Código de Identificação do Produto (CODIP)	Categoria do Cliente	Quantidade (kg)	Preço Unitário Bruto (R\$/kg)	Valor Total Bruto (R\$)
	Número	Data					
1	UF01	06/04/2014	A	Consumidor Final	1.050	27,90	29.295,00
2	D02	10/04/2014	B	Distribuidor	6.000	24,84	149.040,00
3	D01	13/02/2015	A	Distribuidor	24.900	21,60	537.840,00
4	UF02	28/03/2015	B	Consumidor Final	540	27,00	14.580,00
5	D02	30/03/2015	A	Distribuidor	6.000	25,50	153.000,00
6	D01	26/03/2015	B	Distribuidor	500	27,60	13.800,00

Seqüência	Valor Total Bruto (R\$)	IPI	PIS	COFINS	ICMS	Frete interno unitário até o cliente no Brasil (R\$)	Seguro interno unitário até o cliente no Brasil (R\$)	Valor líquido da venda (R\$)
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(A) - (B) - (C) - (D) - (E) - (F) - (G)
1	29.295,00	0	483,37	2.226,42	4.980,15	2.800,00	175,00	18.630,06
2	149.040,00	0	2.459,16	11.327,04	25.336,80	16.000,00	1.000,00	92.917,00
3	537.840,00	0	8.874,36	40.875,84	91.432,80	66.400,00	4.150,00	326.107,00
4	14.580,00	0	240,57	1.108,08	2.478,60	1.440,00	90,00	9.222,75
5	153.000,00	0	2.524,50	11.628,00	26.010,00	16.000,00	1.000,00	95.837,50
6	13.800,00	0	227,70	1.048,80	2.346,00	1.333,33	83,33	8.760,83

	Valor líquido da venda (US\$)	Despesa unitária de armazenagem no Brasil (R\$)	Despesas indiretas de vendas incorridas no Brasil (R\$)	Custos Incorridos na Revenda, exceto frete e seguro internos (US\$)	Despesas gerais e administrativas [Importador] (US\$)	Margem de lucro [Importador] (US\$)	Valor CIF internado no Brasil (US\$)
Seqüência	(H)	(I)	(J)	(I) + (J) / 3,32 R\$/US\$ (K)	(L)	(M)	(H) - (K) - (L) - (M)
1	5.611,46	350,00	175,00	158,13	122,33	297,41	5.033,59
2	27.987,05	2.000,00	1.000,00	903,61	610,12	1.483,31	24.990,00
3	98.225,00	8.300,00	4.150,00	3.750,00	2.141,31	5.205,93	87.127,77
4	2.777,94	180,00	90,00	81,33	60,56	147,23	2.488,82
5	28.866,72	2.000,00	1.000,00	903,61	629,29	1.529,94	25.803,87
6	2.638,81	166,67	83,33	75,30	57,53	139,86	2.366,12

	Valor CIF internado no Brasil (US\$)	Imposto de Importação (US\$)	Despesas de Internação (US\$)	Direito Antidumping (US\$)	Valor CIF no Brasil (US\$)	Frete internacional total (US\$) [Fictitious Company]	Valor FOB no fabricante (US\$)
Seqüência	(N)	(O)	(P)	(Q)	(N) - (O) - (P) - (Q) (R)	(S)	(R) - (S)
1	5.033,59	181,27	328,45	-	4.523,87	826,00	3.697,87
2	24.990,00	1.035,84	1.876,85	-	22.077,31	4.720,00	17.357,31
3	87.127,77	4.298,74	7.788,92	-	75.040,11	19.588,00	55.452,11
4	2.488,82	93,23	168,92	-	2.226,68	424,80	1.801,88
5	25.803,87	1.035,84	1.876,85	-	22.891,18	4.720,00	18.171,18
6	2.366,12	86,32	156,40	-	2.123,40	393,33	1.730,06

	Valor FOB no fabricante (US\$)	Despesas diretas de vendas totais [Fictitious Company] (US\$)	Valor ex fabrica no fabricante (US\$)	Custo financeiro [Importables Ltda.] (US\$)	Despesa de manutenção de estoques [Importables Ltda.] (US\$)	Despesa de manutenção de estoques [Fictitious Company] (US\$)	Valor ex fabrica, sem custos de oportunidade (US\$)	Preço de exportação ex fabrica (US\$/kg)
Seqüência	(T)	(U)	(T) - (U) (V)	(X)	(Y)	(Z)	(V) - (X) - (Y) - (Z) (AA)	(AA) / Quantidade vendida (kg)
1	3.697,87	1.805,82	1.892,05	-	33,29	103,71	1.755,05	1,67
2	17.357,31	10.318,97	7.038,34	577,44	208,12	648,30	5.604,48	0,93
3	55.452,11	42.823,73	12.628,38	3.125,71	799,12	2.489,32	6.214,22	0,25
4	1.801,88	928,71	873,17	-	18,73	58,35	796,09	1,47
5	18.171,18	10.318,97	7.852,21	592,78	190,24	592,62	6.476,56	1,08
6	1.730,06	859,91	870,15	-	17,34	54,02	798,78	1,60

Nesse mesmo exemplo, ao se apurar o preço de exportação médio ponderado de cada CODIP-categoria de cliente para o período de investigação de dumping, observam-se os seguintes preços de exportação médios ponderados na condição de venda **ex fabrica**:

Tabela 2.8: Reconstrução do preço de exportação ex fabrica por CODIP e categoria de cliente

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Categoria do Cliente	Preço de exportação ex fabrica (US\$/kg)	Quantidade (kg)	Valor total ex fabrica (US\$)
		(A)	(B)	(A) * (B)
A	Consumidor Final	1,67	1.050,00	1.755,05
B	Distribuidor	0,93	6.000,00	5.604,48
A	Distribuidor	0,25	24.900,00	6.214,22
B	Consumidor Final	1,47	540,00	796,09
A	Distribuidor	1,08	6.000,00	6.476,56
B	Distribuidor	1,60	500,00	798,78

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Categoria do Cliente	Σ Valor total ex fabrica por CODIP e categoria de cliente (US\$)	Σ Quantidade vendida por CODIP e categoria de cliente (kg)	Preço de exportação ex fabrica por CODIP e categoria de cliente (US\$/kg)
		(C)	(D)	(C) / (D)
A	Consumidor Final	1.755,05	1.050,00	1,67
A	Distribuidor	12.690,78	30.900,00	0,41
B	Consumidor Final	796,09	540,00	1,47
B	Distribuidor	6.403,27	6.500,00	0,99

Ressalte-se que a ponderação supramencionada deverá ser feita com base nos CODIPs e nas quantidades revendidas pelo importador relacionado ao primeiro comprador independente, no período de investigação de dumping, e não com base nos modelos e volume vendidos pelo fabricante ao importador relacionado no referido período. Ademais, caso o fabricante também exporte o produto objeto da investigação diretamente para clientes independentes, sejam eles consumidores finais ou distribuidores, os volumes e os modelos vendidos para esses clientes também deverão ser considerados na ponderação do preço de exportação de que trata este parágrafo.

Cumpra ainda salientar que, caso o produto objeto da investigação seja vendido pelo fabricante ao importador relacionado por meio de exportador relacionado, o preço FOB apurado de acordo com a metodologia apresentada anteriormente consistirá no valor FOB do produto objeto da investigação cobrado pelo exportador relacionado. Nessa hipótese, a fim de se garantir a justa comparação, será ainda necessário eliminar o a influência do exportador relacionado sobre o preço de exportação. Ademais, caso exista mais de um exportador relacionado intermediário, deverá ser retirada a influência de cada um desses intermediários (exportadores) sobre o preço de exportação, conforme explicado previamente neste Caderno. Nesse contexto, a metodologia para reconstrução do preço de exportação, em uma situação padrão de empresa de país de economia de mercado, na condição de venda **ex fabrica**, partiria do preço bruto de revenda do produto importado ao primeiro comprador independente e incluiria os seguintes ajustes:

Tabela 2.9: Reconstrução do preço de exportação nos casos de relacionamento entre o produtor, o exportador e o importador ou uma terceira parte

	Valor bruto de venda do importador relacionado ao comprador independente (R\$)
(-)	Descontos e abatimentos (concedidos pelo importador relacionado)
(-)	Tributos (ICMS, PIS, COFINS e IPI) (recolhidos pelo importador relacionado)
(-)	Frete e seguro internos (incorridos pelo importador relacionado)
(=)	Valor líquido da venda
(-)	Despesas de vendas (incorridas pelo importador relacionado)
(-)	Despesas gerais e administrativas (incorridas pelo importador relacionado)
(-)	Margem de lucro (referente ao importador relacionado)
(=)	Valor CIF internado no Brasil
(-)	Imposto de importação (pago pelo importador relacionado)
(-)	Despesas de internação (incorridas pelo importador relacionado)
(-)	Direito antidumping (pago pelo importador relacionado), se houver
(=)	Valor CIF no Brasil
(-)	Frete e seguro internacionais
(=)	Valor FOB no exportador relacionado
(-)	Despesas de venda (incorridas pelo exportador relacionado)
(-)	Despesas gerais e administrativas (incorridas pelo exportador relacionado)
(-)	Margem de lucro (referente ao exportador relacionado)
(=)	Valor FOB no fabricante
(-)	Despesas diretas de vendas (incorridas pelo fabricante na venda ao exportador relacionado)
(=)	Valor da venda ex fabrica
(-)	Custo financeiro (incorrido pelo importador relacionado)
(-)	Despesa de manutenção de estoque (referente ao importador relacionado)
(-)	Despesa de manutenção de estoque (referente ao exportador relacionado e ao fabricante)
(=)	Preço de exportação ex fabrica

Em relação aos ajustes supramencionados, deve-se apenas chamar a atenção para as despesas de manutenção de estoque a serem deduzidas. Nessa hipótese de exportação para o Brasil por meio de exportador e de importador relacionados, também deverá ser considerado como prazo no cálculo da despesa total de manutenção de estoque todo o período desde a fabricação do produto investigado até seu embarque ao primeiro comprador independente no Brasil. Dessa forma, o cálculo da despesa de manutenção de estoque referente ao fabricante e ao exportador relacionado considerará (i) o custo de fabricação de cada CODIP reportado pelo fabricante, (ii) a taxa de juro de curto prazo do fabricante e (iii) a média de dias em estoque no fabricante adicionada da média de dias em trânsito e em processo de desembarço, está última adicionada caso a condição de venda reflita a responsabilidade destes pela mercadoria durante esse trânsito (ex: CIF). Por sua vez, o cálculo da despesa de manutenção de estoque referente ao importador relacionado considerará (i) o custo de fabricação de cada CODIP reportado pelo fabricante, (ii) a taxa de juro de curto prazo do importador relacionado no Brasil e (iii) a média de dias em estoque no importador relacionado após o desembarço, caso a condição de venda reflita a responsabilidade deste pela mercadoria durante esse trânsito (Ex: FOB).

2.2) Economias não de mercado

As metodologias de apuração do preço de exportação de empresas de países de economia não de mercado são idênticas às utilizadas na determinação desse preço no caso de economias de mercado, devendo-se sempre atentar para que o valor normal e o preço de exportação e estejam na mesma base, a fim de garantir a justa comparação entre estes.

Ressalte-se, no entanto, que há casos em que ajustes relacionados a valores de descontos/abatimentos, frete/seguro interno e custo financeiro são necessários para justa comparação do valor normal com o preço de exportação. Por exemplo, se o valor normal (referente ao país substituto) for apurado líquido dos custos de oportunidade, estes também deverão ser deduzidos do preço de exportação. Em outro exemplo, se as condições de pagamento das operações de vendas no mercado interno do país substituto forem muito divergentes daquelas praticadas nas exportações do produtor/exportador de país de economia não de mercado para o Brasil, poderá ser deduzido, tanto do valor normal quanto do preço de exportação, montante referente ao custo financeiro, sempre de modo a garantir a justa comparação.

Cumprido ressaltar, no entanto, que as informações a serem utilizadas para a realização de alguns dos ajustes, no contexto da apuração do preço de exportação, não serão referentes às próprias empresas investigadas de países de economia não de mercado, devido ao fato de que o mercado nesses países, sob influência dos governos, não reflete condições de livre concorrência.

Assim sendo, a fim de exemplificar os tipos de informação que poderiam ser utilizados no caso de empresas de países de economia não de mercado, serão apresentados exemplos de apuração do preço de exportação para a empresa Fantasia Co., Ltd., no caso hipotético da investigação de mesas de madeira. Nesse caso,

concluiu-se que o valor normal apurado na condição **delivered** (vide 1.2.1), e o preço de exportação apurado na condição FOB, eram justamente comparáveis

2.2.1) Preço de exportação recebido ou a receber

No caso em que empresa de país de economia não de mercado seja tanto produtora quanto exportadora do produto objeto da investigação, seu preço de exportação será apurado com base no preço de exportação por ela recebido ou a receber⁶⁰.

No exemplo hipotético da Fantasia Co., Ltd., seu preço de exportação foi apurado na condição de venda FOB, tal como mencionado no item anterior. Para tanto, deduziram-se do valor bruto de cada operação de venda ao Brasil da referida empresa apenas os valores referentes às despesas de frete e seguro internacionais. Dessa forma, foram obtidos os seguintes preços de exportação na condição de venda FOB:

⁶⁰ Art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Tabela 2.10: Apuração do preço de exportação FOB

	Número da fatura	Data da venda	Categoria do cliente (DECOM)	Quantidade vendida (kg)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Deduções	Preço de exportação FOB (US\$/kg)
ECODIP	EFAT	EVENDT	Categoria do cliente (DECOM)	EQTDVEND	EPRBRUTO	Frete e seguro internacionais	Preço Unitário Bruto - Deduções
B	BRA-038	02/06/2014	Consumidor final	1.500,0	4,83	0,73	4,10
A	BRA-057	26/08/2014	Trading company	7.500,0	4,70	0,81	3,89
B	BRA-113	15/12/2014	Trading company	18.000,0	4,87	0,79	4,08
A	BRA-556	14/01/2015	Trading company	16.500,0	4,30	0,72	3,58
B	BRA-907	08/03/2015	Trading company	15.000,0	4,93	0,85	4,08

Depois de apurados esses valores para cada transação, calculou-se o preço de exportação médio ponderado de cada CODIP- categoria de cliente, na condição de venda FOB, para o período de investigação de dumping, tal como ilustrado a seguir:

Tabela 2.11: Apuração do preço de exportação FOB por CODIP e categoria de cliente

CODIP	Categoria do cliente (DECOM)	Preço de exportação FOB (US\$/kg)	Quantidade vendida (kg)	Valor de venda FOB (US\$)
		(A)	(B)	(A) * (B)
B	Consumidor final	4,10	1500	6.155,00
A	Trading company	3,89	7500	29.175,00
B	Trading company	4,08	18000	73.380,00
A	Trading company	3,58	16500	59.070,00
B	Trading company	4,08	15000	61.250,00

CODIP	Categoria do cliente (DECOM)	Σ Valor de venda FOB por CODIP e categoria de cliente (US\$)	Σ Quantidade vendida por CODIP e categoria de cliente (kg)	Preço de exportação FOB por CODIP e categoria de cliente (US\$/kg)
		(C)	(D)	(C) / (D)
A	Trading company	88.245,00	24000	3,68
B	Trading company	134.630,00	33000	4,08
B	Consumidor final	6.155,00	1500	4,10

Cumpra novamente frisar que há casos em que ajustes relacionados a valores de descontos/abatimentos, frete/seguro interno e custo financeiro são necessários para justa comparação do valor normal com o preço de exportação. Conforme mencionado anteriormente, para a realização desses ajustes, no entanto, não são utilizadas as despesas incorridas pelo produtor/exportador de países de economias não de mercado, visto não refletirem uma situação de mercado de livre concorrência. São utilizadas, em seu lugar, despesas incorridas por empresas de países de economias de mercado.

2.2.2) Reconstrução do preço de exportação

No que se refere à reconstrução do preço de exportação de empresas de países de economia não de mercado, é importante ressaltar que, assim como ocorre nos casos de empresas de países de economia de mercado, os ajustes realizados durante a reconstrução visam a retirar a influência dos intermediários (partes relacionadas) sobre o preço de exportação do produto objeto da investigação para o Brasil. Por essa razão, as rubricas que devem ser deduzidas do preço de revenda ao primeiro comprador independente, no caso de economias não de mercado, não diferem daquelas deduzidas nas situações padrão de empresas de países de economia de mercado, a não ser que o preço de exportação tenha de ser reconstruído em outra condição de venda, a fim de se garantir a justa comparação entre esse preço e o valor normal.

Conforme mencionado no início desta seção, a primordial diferença entre as metodologias de reconstrução do preço de exportação para empresas de países de economia de mercado e para empresas de países de economia não de mercado consiste no fato de que alguns dos ajustes a serem realizados, se necessários, não tomarão como base os dados da empresa investigada, devendo ser substituídos por informações referentes a empresas localizadas em países de economia de mercado.

2.2.2.1) Relacionamento entre o produtor e o exportador estrangeiros

No caso de exportação via exportador relacionado em país de economia não de mercado, existem peculiaridades em relação à metodologia utilizada em caso de produtores/exportadores de países de economia de mercado, sendo necessário o uso de tipos de informação diferentes no cálculo dos ajustes. Para exemplificar, será utilizada situação hipotética na qual a empresa Fantasia Co., Ltd. exporta para o Brasil por meio de exportador relacionado também localizado em país de economia não de mercado (a empresa Export Tables Co., Ltd).

Desse modo, considerando-se, conforme mencionado anteriormente, que, no caso da Fantasia Co., Ltd., o preço de exportação foi reconstruído na condição de venda **FOB**, a reconstrução desse preço a partir do preço de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente, realizada a partir da base de dados constante do Apêndice VII, seguiu a seguinte metodologia:

Tabela 2.12: Reconstrução do preço de exportação, nos casos de relacionamento entre o produtor e o exportador

	Valor bruto de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente
(-)	Descontos e abatimentos (concedidos pelo exportador relacionado)
(-)	Impostos incidentes na operação (pagos pelo exportador relacionado)
(=)	Valor líquido de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente
(-)	Frete e seguro internacionais (incorridos pelo exportador ou pelo fabricante relacionados)
(=)	Valor de venda FOB no exportador relacionado
(-)	Despesas de venda (incorridas pelo exportador relacionado)
(-)	Despesas gerais e administrativas (incorridas pelo exportador relacionado)
(-)	Margem de lucro (referente ao exportador relacionado)
(=)	Preço de exportação FOB no fabricante

Alguns comentários devem ser tecidos acerca dos ajustes referentes às despesas incorridas e à margem de lucro auferida pelo exportador relacionado.

Como no exemplo o exportador relacionado está localizado em país de economia não de mercado, as despesas de vendas e as despesas gerais e administrativas a serem deduzidas serão referentes a outra empresa localizada em um país substituto de economia de mercado, a qual, preferencialmente, atuará no mesmo setor econômico do produto objeto da investigação. Essas despesas serão extraídas da demonstração de resultados do exercício auditada da empresa escolhida, a qual deverá referir-se ao período de investigação de dumping ou ao último exercício fiscal disponível, conforme previamente mencionado neste Caderno.

Se, no entanto, o exportador relacionado estiver localizado em país de economia de mercado, as despesas de vendas a serem deduzidas serão aquelas reportadas por esse exportador no apêndice de exportações para o Brasil. Por sua vez, as despesas gerais e administrativas incorridas pelo exportador seriam extraídas da demonstração de resultado do exercício auditada do próprio exportador relacionado, referente ao período de investigação de dumping ou ao último exercício fiscal disponível.

Independentemente de onde estiver localizado o exportador relacionado, a margem de lucro a ser deduzida será calculada com base em demonstração de resultado do exercício de uma terceira empresa, a qual, preferencialmente, atuará no mesmo setor econômico do produto objeto da investigação. Ademais, caso o exportador relacionado seja de país de economia de mercado, a empresa substituta deverá, preferencialmente, estar localizada no mesmo país desse exportador. Por sua vez, caso o exportador relacionado esteja em país de economia não de mercado, a empresa substituta deverá estar localizada, preferencialmente, no país substituto utilizado para fins de determinação do valor normal. Em qualquer das hipóteses, a demonstração que embasará o cálculo da margem de lucro deverá referir-se ao período de investigação de dumping ou ao último exercício fiscal disponível.

Ademais, cumpre ressaltar que, caso seja necessário deduzir algum custo de oportunidade incorrido pela fabricante ou pelo exportador relacionado localizados em país de economia não de mercado, a taxa de juros a ser utilizada no cálculo desses custos deverá ser referente a taxa de juro de curto prazo representativa no país substituto. No exemplo hipotético de mesas de madeira, no entanto, não será necessário deduzir tais custos.

O cálculo dos demais ajustes será realizado da mesma forma como no caso de empresas de país de economia de mercado.

Diante do exposto e considerando-se os percentuais referentes às despesas de vendas, às despesas gerais e administrativas e à margem de lucro obtidos de DRE de empresa localizada no país substituto, ter-se-iam os seguintes preços de exportação, na condição de venda **FOB**, referentes às exportações da empresa fictícia Fantasia Co.,

Ltd. realizadas por meio do exportador a ela relacionado Export Tables Co., Ltd., também localizado em país de economia não de mercado:

Tabela 2.13: Reconstrução do preço de exportação ex fabrica a partir do preço de revenda da Export Tables Co., Ltd.

	CODIP	Número da fatura	Data da venda	Categoria do cliente	Quantidade vendida (kg)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Frete unitário internacional [Fantasia Co., Ltd.] (US\$/kg)
Sequência						(A)	(B)
1	A	TBRA-001	08/06/2014	Consumidor Final	1.050	6,64	0,79
2	B	TBRA-002	01/09/2014	Distribuidor	6.000	5,91	0,79
3	A	TBRA-003	21/12/2014	Distribuidor	24.900	5,14	0,79
4	B	TBRA-004	20/01/2015	Consumidor Final	540	6,43	0,79
5	A	TBRA-005	16/03/2015	Distribuidor	6.000	6,07	0,79
6	B	TBRA-006	13/03/2015	Distribuidor	500	6,57	0,79

	Seguro unitário internacional [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Preço de exportação FOB no exportador relacionado [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Despesas de vendas [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Despesas gerais e administrativas [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Margem de lucro [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Preço de exportação FOB no fabricante [Fantasia Co., Ltd.] (US\$/kg)
Sequência	(C)	(A) - (B) - (C) (D)	(E)	(F)	(G)	(D) - (E) - (F) - (G)
1	0,18	5,68	0,29	0,14	0,41	4,83
2	0,18	4,95	0,25	0,13	0,37	4,20
3	0,18	4,18	0,22	0,11	0,32	3,52
4	0,18	5,46	0,28	0,14	0,40	4,65
5	0,18	5,10	0,26	0,13	0,38	4,33
6	0,18	5,60	0,28	0,14	0,41	4,77

Depois de apurados esses valores para cada transação, calcula-se o preço de exportação médio ponderado de cada CODIP- categoria de cliente para o período de investigação de dumping. Ressalte-se que o cálculo dessa média ponderada tem como base a quantidade exportada pelo exportador relacionado ao primeiro comprador independente, obtendo-se os preços de exportação médios ponderados apresentados a seguir:

Tabela 2.14: Reconstrução do preço de exportação FOB por CODIP e categoria de cliente

CODIP	Categoria do cliente	Preço de exportação FOB (US\$/kg)	Quantidade vendida (kg)	Valor de venda FOB (US\$)
		(A)	(B)	(A) * (B)
A	Consumidor Final	4,83	1.050	5.075,57
B	Distribuidor	4,20	6.000	25.186,13
A	Distribuidor	3,52	24.900	87.749,50
B	Consumidor Final	4,65	540	2.509,25
A	Distribuidor	4,33	6.000	26.009,43
B	Distribuidor	4,77	500	2.385,75

CODIP	Categoria do cliente	Σ Valor de venda FOB por CODIP e categoria de cliente (US\$)	Σ Quantidade vendida por CODIP e categoria de cliente (kg)	Preço de exportação FOB por CODIP e categoria de cliente (US\$/kg)
		(C)	(D)	(C) / (D)
A	Consumidor final	5.075,57	1.050	4,83
A	Distribuidor	113.758,93	30.900	3,68
B	Consumidor final	2.509,25	540	4,65
B	Distribuidor	27.571,88	6.500	4,24

Por fim, cumpre ressaltar que os preços de exportação a serem utilizados na comparação com o valor normal consistem nos preços médios ponderados apurados por CODIP - categoria de cliente. Ademais, também no caso de empresas de países de economia não de mercado, caso o fabricante venda, tanto por meio de exportador relacionado, quanto diretamente a consumidores independentes, a ponderação do preço de exportação a qual se refere o parágrafo anterior levará em consideração tanto as quantidades revendidas pelo exportador relacionado quanto aquelas vendidas pelo fabricante a consumidores independentes.

2.2.2.2) Relacionamento entre o produtor ou exportador estrangeiro e o importador ou uma terceira parte

Em casos de reconstrução do preço de exportação a partir do preço de revenda do importador relacionado ao primeiro comprador independente, os ajustes são realizados com base nos dados efetivos do importador relacionado. Logo, não há diferença no cálculo desses ajustes em casos de economias mercado e de economias não de mercado, aplicando-se as considerações constantes do item 2.1.2.2. Ressalte-se, novamente, que, caso necessário, os ajustes realizados em relação às despesas do fabricante/exportador relacionado de países de economia não de mercado, não se basearão nas despesas incorridas pelas próprias empresas investigadas, visto não refletirem uma situação de mercado de livre concorrência. São utilizadas, em seu lugar, despesas incorridas por empresas de países de economias de mercado.

CAPÍTULO 3: DEDUÇÕES E ACRÉSCIMOS

O Artigo 2.4 do ADA, assim como a legislação brasileira⁶¹, determina que uma justa comparação deve ser efetuada entre o valor normal e o preço de exportação, a fim de que se alcance conclusão, positiva ou negativa, acerca da existência de diferenciação de preços por mercado, e, por conseguinte, da prática de dumping.

Na esteira deste propósito, o referido dispositivo normativo estatui que qualquer diferença entre os preços apta a afetar a sua comparabilidade deve ser objeto de ajuste, incluindo, mas não se limitando a disparidades concernentes às condições e termos das vendas, à tributação, ao nível de comércio, às quantidades transacionadas e às características físicas dos produtos.

A razão por detrás de tal comando é que, à conta dos inúmeros fatores que afetam o retorno financeiro auferido pelo produtor/exportador em uma operação específica, o seu valor de face não fornece, por si só, evidência conclusiva quanto à ocorrência da prática discriminatória. A título de exemplificação, observe-se que, seguindo a máxima globalmente reconhecida de que não se devem exportar tributos, os Estados, frequentemente, desgravam suas exportações dos encargos normalmente incidentes sobre vendas destinadas aos seus mercados domésticos.

Assim, na ausência de outros elementos que influam na formação do preço, dado produtor/exportador, ainda que almeje auferir a mesma margem de lucro em vendas para o mercado interno de seu país e em suas exportações, praticará preços diferenciados por mercado (já que gozará de vantagem competitiva nas exportações), sem que isto implique, necessariamente, prática desleal de comércio.

Tendo isto em mente, faz-se necessário efetuar acréscimos e/ou deduções ao valor de face da transação, de modo a, primeiramente, se apurar o seu valor efetivo, e, ainda, se eliminarem os efeitos de fatores que afetem a comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação.

O método tradicionalmente empregado pelo DECOM para atingir esse propósito consiste em, a partir do valor de face da transação (venda no mercado interno do país exportador, exportação para terceiros países ou exportação para o Brasil), líquido de descontos e abatimentos concedidos no momento da venda, somar/deduzir as seguintes rubricas:

- I) descontos e abatimentos concedidos após a venda;
- II) custos de oportunidade;
- III) receita de juros;
- IV) tributos incidentes sobre a operação (como tributos indiretos, por exemplo);
- V) ajustes relacionados ao nível de comércio;
- VI) despesas diretas de vendas;
- VII) gastos com embalagem; e

⁶¹ Art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013.

VIII) reembolso de tributos.

Cumpra ressaltar, no entanto, que qualquer diferença que afete a comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação pode ser objeto de ajuste aos valores comparados, seja a pedido de alguma parte interessada no processo, seja de ofício.

O valor de face da transação deve coincidir com aquele consignado na fatura comercial, conforme demonstrado no exemplo a seguir (fatura DVC-315 do Apêndice II):

Figura 3.1: Exemplo de Fatura de Venda no Mercado Interno

Fictitious Company							LOGO HERE
Address xxxxxxxxx							LOGO HERE
Phone# (XXX)-XXXX-XXXX							
Invoice# DVC-315							
Date 08/01/2014							
Email xxx(@)xxxxxxxxxx.com							
Invoice							
Bill To:				Mailing Info			
Company Name Office tables Imp. and Exp. Ltd.				Company Name Office tables Imp. and Exp. Ltd.			
Customer Code 785				Customer Code 785			
Customer Name Mr. John				Customer Name Mr. John			
Address B-98 WEST Garden, LA				Address B-98 WEST Garden, LA			
Phone# (xxx) xxx-xxxx				Phone# (xxx) xxx-xxxx			
Item	Description	Code Number	Quantity	Net Weight	Unit Price	Amount	
1	Rectangular varnished wooden table	100-02-02-01	13	390 kg	\$100,00	\$1.300,00	
Condition of Sale: Delivered							
						MERCHANDISE TOTAL	\$1.300,00
						FREIGHT	\$320,00
						OTHER CHARGES	\$0,00
						TAX AMOUNT	\$78,43
						Discount	-\$70,31
TOTAL						\$1.628,12	
Make all checks payable to Company Name							
For any questions please contact Mr. Michael at Tel 0-000-0000 or fax at 0-000-0000							
Thank you for business with us							

O valor de face (ou bruto) da transação a ser reportado para a venda anterior seria US\$ 1.628,12, o qual corresponde ao montante efetivamente cobrado do cliente, já considerando o frete, os tributos e o desconto inclusos.

No caso de a fatura conter mais de um item, cada item vendido deve corresponder a uma operação de venda a ser reportada ao DECOM. Se necessário, os valores correspondentes à fatura como um todo deverão ser rateados entre os itens que a compõem.

É importante mencionar que o valor do frete constante da fatura anterior corresponde àquele cobrado do comprador pelo vendedor, o qual não necessariamente coincidirá com o efetivamente gasto para entregar as mercadorias. Essa rubrica (frete cobrado do comprador) deverá compor o valor bruto reportado. Todavia, o valor de frete a ser informado em campo próprio, a título de despesa de venda, deverá ser aquele efetivamente despendido pela empresa vendedora.

No que toca aos tributos incidentes sobre a transação, deve-se mencionar que, caso o sistema contábil adotado pela empresa permita a extração da receita de vendas já líquida dos tributos incidentes sobre as operações, o valor bruto das transações poderá ser reportado já dessa maneira. No exemplo da fatura anterior, caso fosse factível essa forma de extração dos dados, o valor a ser reportado seria US\$ 1.549,69:

Tabela 3.1: Preço Líquido de Tributos

Merchandise total	\$1.300,00
Freight	\$320,00
Other charges	\$0,00
Discount	-\$70,31
TOTAL	\$1.549,69

Nesse caso a empresa deveria informar, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, que o valor bruto reportado já se encontra líquido dos tributos incidentes, tornando-se dispensável a discriminação desses tributos em campo específico de sua base de dados (evitando-se, assim, deduções em duplicidade).

Nos tópicos subsequentes, passa-se a detalhar os acréscimos/deduções arrolados precedentemente.

3.1) Descontos e abatimentos concedidos após a venda

Os descontos sobre vendas representam reduções no valor da transação comercial, concedidas pelo vendedor ao comprador, podendo decorrer de inúmeros fatores, como pagamento antecipado do valor devido, volume de compra elevado, fidelização do cliente etc.

Para fins de deduções ou acréscimos ao valor da operação, visando à justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, são levados em conta somente os descontos concedidos após a emissão da fatura. Isso porque o valor bruto constante da resposta ao questionário do produtor/exportador já deve ser reportado

líquido de descontos concedidos no momento da venda, de modo a coincidir com o montante total consignado na fatura comercial (conforme demonstrado na fatura apresentada anteriormente).

No questionário do produtor/exportador, os descontos concedidos após a venda devem ser classificados entre as seguintes categorias:

- I) desconto para pagamento antecipado;
- II) desconto relativo à quantidade; e
- III) outros descontos.

Os abatimentos, por outro lado, decorrem de irregularidade constatada nas mercadorias recebidas pelo cliente, a qual, na ausência de redução do preço originalmente convencionado, resultaria em devolução dos bens. Assim, por definição, os abatimentos sempre são concedidos após a efetivação da operação comercial.

O motivo de se deduzirem os descontos e abatimentos é que o cálculo da margem de dumping deve levar em conta o valor efetivo da transação ou, em outras palavras, o montante efetivamente recebido pela venda das mercadorias. Observe-se que, na ausência de tal dedução, práticas elisivas – como exportações a preços elevados seguidas de descontos significativos – poderiam esvaziar a efetividade dos termos multilateralmente pactuados, já que se estaria, artificialmente, inflando o preço de exportação e, conseqüentemente, reduzindo ou eliminando a margem de dumping existente.

Os descontos e abatimentos são, via de regra, concedidos na forma de crédito (por meio de notas de crédito), descontos em vendas futuras ou em mercadorias.

Seja qual for a forma convencionada entre comprador e vendedor, a fim de que os descontos e abatimentos sejam considerados como dedução do valor transacionado, três condições necessitam ser observadas:

- I) devem ter sido originados de vendas do produto objeto da investigação/similar estrangeiro;
- II) como critério temporal, uma das seguintes opções deve ser adotada (a serem avaliadas pelo Departamento):
 - devem ser reportados todos os descontos/abatimentos relacionados a vendas realizadas durante o período de investigação de dumping; ou
 - devem ser reportados todos os descontos/abatimentos concedidos durante o período de investigação de dumping, independentemente da data da venda que os originou.
- III) devem ser apurados, preferencialmente, de modo individual, para cada transação em que foram concedidos. Caso isto não seja possível ou implique um ônus desarrazoado para o produtor/exportador, poderá ser adotado critério de rateio, desde que este não acarrete distorções nos dados reportados.

Cumpridas as condições anteriores, os descontos/abatimentos são deduzidos dos montantes utilizados para apuração do valor normal e do preço de exportação.

3.2) Custos de oportunidade

Os custos de oportunidade podem ser sinteticamente conceituados, para fins de defesa comercial, como o sacrifício financeiro incorrido por uma empresa, ao optar por uma alternativa de exploração econômica do seu patrimônio, em detrimento de outra igualmente viável.

Esses custos econômicos (ou não contábeis) surgem em função dos mais variados **trade-offs** inerentes à gestão de uma empresa, como produzir um produto em detrimento de outro, vender a prazo em vez de vender à vista, produzir ou revender etc.

Com vistas a se apurar a margem de dumping de determinado produtor/exportador, os seguintes custos de oportunidade ganham relevância:

- I) custo financeiro; e
- II) despesa de manutenção de estoque.

Ambos os custos de oportunidade podem ser calculados para o preço de venda praticado pelo produtor/exportador (em suas vendas para o mercado doméstico de seu país, para terceiros países ou para o Brasil) ou por agentes intermediários entre este e o consumidor final, como **trading companies** ou importadores (no caso de reconstrução do preço de exportação).

A seguir, buscar-se-á apresentar os principais aspectos relacionados ao cálculo do custo financeiro e da despesa de manutenção de estoque, quando apuradas a partir do preço do produtor/exportador. Para maiores especificidades acerca da apuração dos custos de oportunidade associados às vendas dos agentes intermediários, no caso de reconstrução do preço de exportação, devem ser observadas as disposições do Capítulo 2.

3.2.1) Custo financeiro

Ao efetuar uma operação de venda de mercadoria, a empresa vendedora se desfaz, no momento do embarque, do ativo em sua posse, devendo, em contrapartida, auferir disponibilidade financeira equivalente ao valor recebível líquido. Quando, todavia, ocorre um lapso temporal entre o embarque do produto e o recebimento do pagamento, surge, para essa empresa, um custo de oportunidade, o qual representa o custo de se deixar de dispor daquele montante durante o prazo acordado, o qual poderia ser utilizado, por exemplo, para redução das suas dívidas. Esse custo de oportunidade, por conseguinte, reduz a possibilidade de ganho real com a operação.

Posta assim a questão, deve-se ter presente que, sempre que o pagamento não for efetuado na condição à vista, o valor da transação será incapaz de indicar o ganho real da operação comercial. Nesse caso, a fim de se alcançar tal ganho, deve-se lançar mão de elemento responsável pelo ajuste ao valor de face, a saber: o custo financeiro.

Assim, sinteticamente, pode-se conceituar o custo financeiro, para fins de cálculo da margem de dumping, como o custo incorrido ao se receber a prazo por uma venda, em detrimento de se receber à vista, seja em virtude de uma concessão de prazo para o cliente, seja em virtude de um inadimplemento deste. Em termos práticos, considerando que o custo financeiro aumenta a necessidade de financiamento do vendedor, seu valor corresponderá ao total de juros devido pelo empréstimo do valor recebível líquido da operação, durante o lapso temporal transcorrido entre o embarque da mercadoria e o recebimento do pagamento.

3.2.1.1) Aplicação

A necessidade de se ajustarem valores reais de transações comerciais pelo montante do custo financeiro se impõe quando do cotejo entre operações distintas e deriva da obrigação imposta à autoridade investigadora de garantir justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação (Artigo 2.4 do ADA e art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013), de um lado, e de analisar os fatos à sua mão de modo imparcial e objetivo (Artigo 17.6 do ADA), de outro.

Deste modo, deve-se atentar não somente para o valor de face da transação, mas também para as condições acordadas, e, conseqüentemente, para o seu ganho real. Isto porque, ainda que o produtor/exportador oferte, em relação a uma dada mercadoria, o mesmo preço nas vendas para o seu mercado doméstico e nas exportações para o Brasil, haverá dumping caso o prazo concedido nas exportações seja superior ao conferido nas suas vendas internas, já que a empresa estará sacrificando seu ganho real com aquelas, quando comparadas a estas.

Assim, sempre que se deseje comparar valores distintos (sejam dois preços, seja um preço em relação ao seu custo), deve-se fazer uso do custo financeiro, de modo a se alcançar o ganho real da transação e, como resultado, atingir conclusão apropriada.

Para fins de cálculo da margem de dumping, o conceito de custo financeiro ganha relevância em três momentos, quais sejam:

- I) teste de vendas abaixo do custo (comparação entre o preço líquido de venda no mercado interno ou em exportações para terceiro país e o custo de produção);
- II) cálculo da margem de lucro, para fins de construção do valor normal (e posterior comparação com o preço de exportação); e
- III) cálculo da margem de dumping propriamente dita (comparação entre valor normal e preço de exportação).

Em todas as comparações mencionadas, o custo financeiro deve ser deduzido do preço de venda no mercado interno ou em exportações para terceiro país, do valor normal e/ou do preço de exportação, independentemente da base em que estes se encontrem (CIF, **ex fabrica** etc.), a fim de que se considerem os ganhos efetivos das transações. Especificamente no caso de construção do valor normal, porquanto não se consideram operações de venda, não havendo, pois, prazo para pagamento, o custo financeiro é deduzido diretamente da margem de lucro calculada, alcançando-se, desta

forma, valor normal construído já líquido do custo de oportunidade, conforme demonstrado no item 1.1.3.3.

Deve-se, no entanto, atentar para o fato de que, quando esses valores não podem ser obtidos diretamente a partir de dados reportados por empresas selecionadas ou colaborativas (situação em que comumente se recorre a estatísticas oficiais, como Trade Map⁶², Eurostat⁶³, USITC⁶⁴ etc.), o Departamento não ajusta o custo financeiro dos valores a serem comparados, haja vista que não se dispõe de informações sobre as condições em que as mercadorias foram vendidas, datas/prazos para pagamentos etc.

3.2.1.2) Cálculo

Conforme afirmado no tópico 3.2.1, o cálculo do custo financeiro corresponderá, em termos práticos, aos juros devidos em virtude do empréstimo do valor líquido da transação ou, dito de outra forma, ao custo do dinheiro durante o prazo transcorrido até a quitação da venda.

Tendo isso em mente, a fim de se dimensionar tal variável, utiliza-se uma operação de juros simples, de acordo com a fórmula matemática a seguir:

Custo Financeiro

$$= \text{Valor recebível líquido da transação} \times \text{taxa de juros} \times \text{prazo}$$

Quando da aplicação da fórmula apontada, é necessário que a taxa de juros e o prazo estejam na mesma unidade, ou seja, se a taxa empregada for mensal, o prazo, necessariamente deverá estar em meses; se a taxa for anual, o prazo deverá estar em anos etc.

3.2.1.2.1) Valor recebível líquido da transação

O valor recebível líquido da transação (VL) representa o montante total cobrado pela empresa no momento da venda. Este corresponderá ao valor faturado bruto, deduzido de descontos e abatimentos concedidos no momento da venda.

Note-se que os descontos e abatimentos informados de modo discriminado pelo produtor/exportador nos dados de vendas ao seu mercado interno e de exportações correspondem somente àqueles concedidos após a emissão da fatura. Portanto, esses descontos e abatimentos não devem ser deduzidos do valor faturado bruto reportado, a fim de se encontrar o valor recebível líquido da transação, para efeitos de cálculo do custo financeiro.

Um aspecto importante a ser considerado é a existência de frete e/ou seguro pago pelo comprador ao vendedor. Com efeito, caso o termo de venda correspondente à operação impute ao vendedor a responsabilidade pelo transporte ou seguro das mercadorias e este cobre do adquirente os valores respectivos, estas receitas de

⁶² Disponível em <http://www.trademap.org/>

⁶³ Disponível em <http://ec.europa.eu/eurostat>

⁶⁴ United States International Trade Commission (disponível em <http://www.usitc.gov/>)

frete/seguro comporão o total a ser recebido/pago pela transação e, portanto, deverão ser incluídas no VL.

Registre-se que a regra anterior é válida, inclusive, quando os valores de frete e/ou seguro são cobrados do cliente separadamente, por meio de fatura diversa daquela que contém as mercadorias.

Insta salientar que em nenhum dos casos especificados no tópico 3.2.1.1, as despesas de venda, sejam elas diretas ou indiretas, são deduzidas da base de cálculo do custo financeiro. As despesas diretas de venda, especificamente, são deduzidas do valor normal e do preço de exportação, quando da sua apuração, para fins de se efetuar uma justa comparação entre ambos. Todavia, considerando que estão incluídas no preço da mercadoria, as despesas diretas de venda (assim como as indiretas) comporão o valor a ser recebido do cliente e, por conseguinte, o custo financeiro da operação.

Observe-se o exemplo de cálculo do VL a seguir, referente à venda efetuada por meio da fatura DVC-315 (apresentada na introdução deste Capítulo e constante do Apêndice II), emitida pela empresa Fictitious Company.

Nota 3.1: exemplo de cálculo do VL referente a uma venda de produto similar no mercado interno do país de exportação (a ser utilizada na composição do valor normal).

Considere-se a seguinte venda do produto similar no mercado interno do país de exportação (fatura DVC-315, constante da Figura 3.1 e do Apêndice II):

Tabela 3.2: Venda Efetuada por meio da Fatura DVC-315 - Valores

Rubrica	Valor (US\$/kg)
Preço unitário bruto da mercadoria	USD 3,33/kg
Frete cobrado do cliente	USD 0,82/kg
Tributo incidente sobre a venda	USD 0,20/kg
Desconto concedido no momento da venda	USD 0,18/kg
Juros cobrados do cliente	USD 0,09/kg
Somatório das despesas diretas de venda	USD 0,85/kg
Despesas indiretas de venda	USD 0,10/kg

Neste caso, o VL seria calculado da seguinte maneira:

Tabela 3.3: Cálculo do Valor Recebível Líquido da Transação

	Preço unitário bruto da mercadoria	USD 3,33/kg
(+)	Frete cobrado do cliente	USD 0,82/kg
(+)	Tributo incidente sobre a venda	USD 0,20/kg
(-)	Desconto concedido no momento da venda	USD -0,18/kg
(=)	VL	USD 4,17/kg

Após o ajuste explicitado, o valor líquido da transação, a ser utilizado como base de cálculo do custo financeiro, corresponde a US\$ 4,17/kg.

Note-se que não houve dedução das despesas de venda, sejam diretas, sejam

indiretas, pois, como afirmado anteriormente, estando estas incluídas no valor a ser recebido do cliente, comporão o custo de oportunidade decorrente da concessão de prazo para recebimento.

Os juros cobrados pelo atraso no pagamento, por outro lado, não integram a base de cálculo do custo financeiro, uma vez que não decorrem da condição de venda, podendo ocorrer tanto em vendas à vista quanto em vendas a prazo.

3.2.1.2.2) Taxa de juros

A taxa de juros eleita para o cálculo do custo financeiro deve refletir o custo de oportunidade decorrente da concessão de prazo para pagamento. Conforme afirmado previamente, a indisponibilidade temporária do valor recebível pela venda eleva a necessidade de financiamento da empresa, especialmente no que tange a créditos de curto prazo (assume-se, aqui, que esta é a modalidade de crédito preponderantemente utilizada para financiamento das atividades operacionais).

Assim, a taxa de juros empregada no cálculo do custo financeiro deve corresponder à taxa média verificada nos empréstimos de curto prazo⁶⁵ tomados ou mantidos pela produtora/exportadora durante o período de investigação de dumping.

Caso a empresa não haja tomado empréstimo de curto prazo durante o período de investigação de dumping (sendo ineficaz, portanto, a mensuração do custo imposto pelo mercado especificamente para o seu perfil durante aquele período), busca-se alcançar o custo médio de obtenção de crédito de curto prazo ofertado no país exportador. Nesse caso, recorre-se a fontes secundárias de informação, como bancos centrais dos países exportadores, o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional etc. Outra forma possível de apuração da taxa de juros, nesse caso, se dá a partir dos dados de outras empresas também investigadas.

Dois metodologias são usualmente empregadas no cálculo da taxa de juros. A primeira, doravante denominada método da média ponderada, consiste em calcular uma média ponderada das taxas de juros atribuídas a cada empréstimo contratado pela empresa durante o período de investigação de dumping, utilizando-se como fatores de ponderação os respectivos montantes tomados. A segunda, por seu turno, doravante denominada método dos juros desembolsados, funda-se na divisão dos desembolsos efetuados para pagamentos de juros de curto prazo, durante o período de investigação de dumping, pelo estoque de dívida de curto prazo mantido ao longo desse período.

Perceba-se, portanto, que, a depender da metodologia utilizada, os empréstimos que comporão o cálculo poderão variar:

- I) caso a taxa média seja computada pelo método da média ponderada, utilizam-se apenas os empréstimos de curto prazo **tomados durante o período de investigação de dumping**; e

⁶⁵ Entende-se por empréstimo de curto prazo aquele cujo prazo para pagamento não ultrapasse o fim do exercício financeiro seguinte ao da sua tomada.

- II) se a taxa média for calculada pelo método dos juros desembolsados, utilizam-se todos os juros efetivamente **pagos durante o período de investigação de dumping**, referentes a empréstimos de curto prazo, independente da data de contratação destes.

A opção por uma ou outra metodologia dependerá, essencialmente, das informações de que a empresa dispuser em seu sistema contábil ou registros físicos, sendo ambas, no entanto, igualmente válidas. Registre-se, todavia, que, tendo em vista que este último (método dos juros desembolsados) funda-se em valores efetivamente despendidos pela empresa e registrados em seu sistema contábil, reputa-se a sua escolha preferível em relação ao primeiro (método da média ponderada).

Não se pode deixar de acentuar, conforme mencionado anteriormente, que, independentemente do método adotado (média ponderada ou juros desembolsados), a taxa média somente será calculada com base nos dados da empresa caso esta haja tomado algum empréstimo de curto prazo durante o período de investigação de dumping.

Caso seja necessário calcular o custo financeiro para empresas localizadas em países de economias não de mercado, a apuração da taxa de juros seguirá as mesmas regras descritas neste Capítulo, porém com base em dados obtidos para o país substituto eleito para o cálculo do valor normal.

Por fim, assinala-se que as metodologias aqui apresentadas são meramente exemplificativas, não excluindo a possibilidade de propositura de métodos distintos, a serem avaliados, caso a caso, pelo Departamento.

3.2.1.2.2.1) Cálculo da taxa de juros pelo método da média ponderada

A metodologia de cálculo da taxa de juros por meio da média ponderada consiste nos seguintes passos:

- I) Verificar os empréstimos de curto prazo **tomados** pela empresa durante o período de investigação de dumping;
- II) Para cada empréstimo verificado, multiplicar o montante de crédito tomado pela respectiva taxa de juros (normalmente, obtida a partir do contrato de empréstimo);
- III) Somar todos os resultados obtidos no passo (ii); e
- IV) Dividir o resultado do passo (iii) pelo somatório dos créditos tomados durante o período de investigação de dumping.

Nota 3.2: exemplo de cálculo da taxa de juros de pelo método da média ponderada.

Suponha-se que, ao longo do período de investigação de dumping, a produtora estrangeira Fictitious Company tenha tomado dois empréstimos de curto prazo, com as seguintes características:

Tabela 3.4: Empréstimo no Banco X

Período	Mês	Crédito Tomado (US\$)	Saldo Inicial da Dívida (US\$)	Taxa de Juros a.m. (%)	Juros Desembolsados no Mês (US\$)	Amortização (US\$)	Prestação (US\$)	Saldo final da dívida (US\$)
Período de investigação de dumping	4	1.225,50	1.225,50	2,0	24,51	65,75	90,26	1.159,75
	5	-	1.159,75	2,0	23,20	67,06	90,26	1.092,69
	6	-	1.092,69	2,0	21,85	68,40	90,26	1.024,28
	7	-	1.024,28	2,0	20,49	69,77	90,26	954,51
	8	-	954,51	2,0	19,09	71,17	90,26	883,34
	9	-	883,34	2,0	17,67	72,59	90,26	810,75
	10	-	810,75	2,0	16,22	74,04	90,26	736,71
	11	-	736,71	2,0	14,73	75,52	90,26	661,18
	12	-	661,18	2,0	13,22	77,03	90,26	584,15
	1	-	584,15	2,0	11,68	78,58	90,26	505,58
	2	-	505,58	2,0	10,11	80,15	90,26	425,43
	3	-	425,43	2,0	8,51	81,75	90,26	343,68

Tabela 3.5: Empréstimo no Banco Y

Período	Mês	Crédito Tomado (US\$)	Saldo Inicial da Dívida (US\$)	Taxa de Juros a.m. (%)	Juros Desembolsados no Mês (US\$)	Amortização (US\$)	Prestação (US\$)	Saldo Final da Dívida (US\$)
Período de investigação de dumping	4	-	-	-	-	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-
	6	5.000,00	5.000,00	1,0	50,00	312,50	362,50	4.687,50
	7	-	4.687,50	1,0	46,88	312,50	359,38	4.375,00
	8	-	4.375,00	1,0	43,75	312,50	356,25	4.062,50
	9	-	4.062,50	1,0	40,63	312,50	353,13	3.750,00
	10	-	3.750,00	1,0	37,50	312,50	350,00	3.437,50
	11	-	3.437,50	1,0	34,38	312,50	346,88	3.125,00
	12	-	3.125,00	1,0	31,25	312,50	343,75	2.812,50
	1	-	2.812,50	1,0	28,13	312,50	340,63	2.500,00
	2	-	2.500,00	1,0	25,00	312,50	337,50	2.187,50
	3	-	2.187,50	1,0	21,88	312,50	334,38	1.875,00

De posse dos dados anteriores, deve-se primeiramente, multiplicar os valores que comporão a média (taxas de juros) pelos respectivos pesos (montantes de créditos tomados), durante o período de investigação de dumping.

Tabela 3.6: Multiplicação das Taxas de Juros pelos Montantes de Créditos Tomado

	Crédito Tomado (A)	Taxa de Juros a.m. (B)	(C) = (A) x (B)
Empréstimo no Banco - X	US\$ 1.225,50	2,0%	US\$ 24,51
Empréstimo no Banco - Y	US\$ 5.000,00	1,0%	US\$ 50,00
			Σ = US\$ 74,51

O próximo passo para o cômputo da média ponderada consiste em realizar o somatório dos pesos da ponderação (montantes de créditos tomados).

Tabela 3.7: Somatório dos Montantes de Crédito Tomados

	Crédito Tomado (A)	Taxa de Juros a.m. (B)	(C) = (A) x (B)
Empréstimo no Banco - X	US\$ 1.225,50	2,0%	US\$ 24,51
Empréstimo no Banco - Y	US\$ 5.000,00	1,0%	US\$ 50,00
	Σ = US\$ 6.225,50		

Por fim, para se obter a taxa média de juros, deve-se dividir o somatório das multiplicações de taxas por pesos (US\$ 74,51) pelo somatório dos pesos (US\$ 6.225,50).

$$\text{Taxa de juros média} = \frac{74,51}{6.225,50}$$

$$\text{Taxa de juros média} = 1,20\% \text{ a. m.}$$

Tenha-se presente que, como a média ponderada foi alcançada a partir de taxas de juros mensais (a.m.), esta também representará uma taxa de juros mensal. Daí se segue que a unidade da taxa de juros calculada pelo método da média ponderada será sempre a mesma das taxas que a compõem.

Obviamente, as taxas de juros que compõem a média ponderada deverão estar todas na mesma unidade (anual, trimestral, mensal etc.).

3.2.1.2.2.2) Cálculo da taxa de juros pelo método dos juros desembolsados

O método dos juros desembolsados para o cálculo da taxa de juros consiste nos seguintes passos:

- I) Calcular o somatório dos juros de curto prazo **pagos** ao longo do período de investigação de dumping;

- II) Calcular o somatório dos estoques de dívida de curto prazo mantidos ao longo de todos os meses do período de investigação de dumping; e
- III) Dividir o resultado alcançado no passo (i) pelo obtido no passo (ii).

Antes, entretanto, de se passar à demonstração do método, algumas observações fazem-se necessárias.

Primeiramente, as prestações pagas em um empréstimo se compõem de uma parcela de amortização (responsável pela efetiva redução da dívida) e uma parcela de juros (remuneração do capital). O quanto de juros e amortização está embutido em cada prestação, assim como o próprio valor da prestação, depende do sistema de amortização aplicável (sistema **price**⁶⁶, SAC⁶⁷ etc.) e é calculado pela instituição financeira ofertante do empréstimo.

Assim, caso a empresa opte por esse método de cálculo, deverá ser capaz de demonstrar o valor de juros de curto prazo pago em cada mês, normalmente, por meio dos lançamentos contábeis efetuados em conta de despesa (juros passivos).

Em segundo lugar, assinale-se que o divisor da fórmula descrita equivalerá ao somatório do estoque de dívida mantido ao longo de todos os meses do período de investigação de dumping. Esse estoque é, em outras palavras, o saldo devedor da dívida, ou seja, o total de crédito tomado, deduzido do montante já amortizado, o qual, comumente, pode ser obtido a partir do saldo de conta patrimonial pertencente ao passivo circulante (empréstimos/financiamentos a pagar).

Posta assim a questão, analise-se como se daria o cálculo da taxa de juros de empréstimo pelo método dos juros desembolsados, para os mesmos empréstimos apresentados na nota 3.2.

⁶⁶ O Sistema **Price** consiste em um método de amortização por meio do qual a dívida contraída é paga em parcelas de igual valor.

⁶⁷ O SAC (Sistema de Amortização Constante) consiste em uma forma de pagamento de dívida em que o valor amortizado por meio de cada parcela é constante.

Nota 3.3: exemplo de cálculo da taxa de juros de empréstimo pelo método dos juros desembolsados.

O primeiro passo da metodologia consiste em obter o somatório de juros pagos durante o período de investigação de dumping.

Tabela 3.8: Juros Pagos em P5

Período	Mês	Empréstimo no Banco - X		Empréstimo no Banco - Y	
		Saldo Inicial da Dívida (US\$)	Juros Desembolsados no Mês (US\$)	Saldo Inicial da Dívida (US\$)	Juros Desembolsados no Mês (US\$)
Período de investigação de dumping	4	1.225,50	24,51	0,00	0,00
	5	1.159,75	23,20	0,00	0,00
	6	1.092,69	21,85	5.000,00	50,00
	7	1.024,28	20,49	4.687,50	46,88
	8	954,51	19,09	4.375,00	43,75
	9	883,34	17,67	4.062,50	40,63
	10	810,75	16,22	3.750,00	37,50
	11	736,71	14,73	3.437,50	34,38
	12	661,18	13,22	3.125,00	31,25
	1	584,15	11,68	2.812,50	28,13
	2	505,58	10,11	2.500,00	25,00
	3	425,43	8,51	2.187,50	21,88
			Σ = US\$ 201,28	Σ = US\$ 359,38	

O somatório total dos juros pagos pelos dois empréstimos durante o período de investigação de dumping corresponde a US\$ 560,65 (US\$ 201,28 + US\$ 359,38).

Em seguida, deve-se obter o estoque total de dívidas de curto prazo mantido pela empresa durante o período de investigação de dumping.

Tabela 3.9: Estoque Total de Dívidas - P5

Período	Mês	Empréstimo no Banco - X		Empréstimo no Banco - Y	
		Saldo Inicial da Dívida (US\$)	Juros Desembolsados no Mês (US\$)	Saldo Inicial da Dívida (US\$)	Juros Desembolsados no Mês (US\$)
Período de investigação de dumping	4	1.225,50	24,51	0,00	0,00
	5	1.159,75	23,20	0,00	0,00
	6	1.092,69	21,85	5.000,00	50,00
	7	1.024,28	20,49	4.687,50	46,88
	8	954,51	19,09	4.375,00	43,75
	9	883,34	17,67	4.062,50	40,63
	10	810,75	16,22	3.750,00	37,50
	11	736,71	14,73	3.437,50	34,38
	12	661,18	13,22	3.125,00	31,25
	1	584,15	11,68	2.812,50	28,13
	2	505,58	10,11	2.500,00	25,00
	3	425,43	8,51	2.187,50	21,88
		Σ = US\$ 10.063,88		Σ = US\$ 35.937,50	

Pela tabela anterior, percebe-se que o estoque total de dívidas de curto prazo mantido pela empresa durante o período de investigação de dumping correspondeu a US\$ 46.001,38 (US\$ 10.063,88 + US\$ 35.937,50).

Por fim, a taxa média de juros é obtida pela divisão dos juros totais pagos (US\$ 560,65) pelo estoque total de dívida mantido ao longo do período de investigação de dumping (US\$ 46.001,38).

$$\text{Taxa de juros média} = \frac{560,65}{46.001,38}$$

$$\text{Taxa de juros média} = 1,22\% \text{ a. m.}$$

Convém notar que, neste caso, a taxa de juros calculada também se encontra em unidade mensal. Isso ocorreu porque o empréstimo em questão foi pago mensalmente, o que fez com que fossem utilizados, no divisor da fórmula, estoques de dívidas correspondentes a doze meses. Assim, o que determinará a unidade da taxa de juros encontrada, pelo método dos juros desembolsados, será a periodicidade com que os empréstimos são pagos (e, conseqüentemente, com que é realizada a apuração dos juros pagos e do estoque de dívida existente): se forem pagos mensalmente, a taxa de juros será mensal; se forem pagos trimestralmente, a taxa de juros será trimestral etc.

Um ponto que não pode ser negligenciado é que as taxas médias encontradas pelos dois métodos, embora se aproximem, não coincidem. Isso ocorre porque, enquanto o primeiro método leva em conta tão somente os montantes tomados de empréstimo e as respectivas taxas de juros, o segundo, por sua vez, considera também o período durante o qual esses empréstimos existiram ao longo do período de investigação de dumping (já que, quanto menor for o período de existência de determinado empréstimo ao longo do período de investigação de dumping, menor tenderá a ser sua influência no montante total pago de juros e no estoque de dívida mantido ao longo do período).

Além disso, no primeiro método, as taxas de juros são ponderadas uma única vez, pelo saldo inicial da dívida. Já no segundo, os estoques de dívidas existentes ao final de cada mês do período de investigação de dumping também são levados em conta.

Dessa forma, a metodologia a ser utilizada deve, em cada caso concreto, ser discutida com o Departamento, a fim de se avaliar se a sugestão apresentada pelo produtor/exportador reflete adequadamente o custo de oportunidade incorrido.

3.2.1.2.2.3) Diferenciação de taxas por mercado

Habitualmente, os governos ou instituições financeiras por estes credenciadas oferecem linhas de crédito diferenciadas a empresas exportadoras, com o intuito de fornecer recursos, a taxas de juros mais atraentes que aquelas ofertadas às demais

empresas (não exportadoras), para a produção e/ou a comercialização de bens destinados ao exterior.

Tal fato poderia sugerir ser factível a utilização de taxas de juros diferenciadas por mercado para o cálculo do custo financeiro. Vale dizer, equivocadamente, poder-se-ia alcançar a conclusão de que a taxa de juros utilizada para o cálculo do custo financeiro vinculado às operações de exportação poderia ser diferente daquela utilizada para o cômputo do custo financeiro atribuído às vendas no mercado interno do país exportador.

Não obstante, entende-se que tal prática afigura-se incompatível com a propriedade de fungibilidade da moeda. Em outras palavras, uma vez incorporados ao caixa da empresa, os recursos oriundos dos empréstimos se fundem com os demais valores ali existentes, o que torna indistinguível a origem dos valores aplicados na produção dos bens ou na sua comercialização, seja no mercado interno, seja no externo.

Em virtude disso, o Departamento não tem aceitado a prática de diferenciação de taxas de juros por mercado para o cálculo do custo financeiro.

3.2.1.2.3) Prazo para pagamento

O prazo para pagamento, a ser utilizado no cálculo do custo financeiro deve corresponder ao íterim transcorrido entre o embarque da mercadoria e o seu efetivo pagamento. Preferencialmente, a apuração de tal prazo deve ser efetuada transação a transação.

Mesmo no caso de o pagamento haver sido realizado previamente ao embarque, deve-se utilizar a mesma fórmula empregada para os casos de pagamentos efetuados posteriormente, ou seja, deve-se apurar o prazo transcorrido entre a data de pagamento e a data de embarque. Nesse caso, obter-se-á prazo negativo, o que resultará em ganho financeiro (que será somado ao preço de venda, resultando em aumento deste).

Observe-se que, quando uma mercadoria é vendida à vista, por exemplo, o preço ofertado já leva em consideração essa condição (normalmente, se a mercadoria fosse vendida a prazo, o preço ofertado seria superior). Assim, quando ocorre um pagamento antecipado, a solução para manter o equilíbrio contratual pactuado seria conceder um desconto para pagamento antecipado. Quando isso não ocorre, no entanto, o que se tem, materialmente, é uma elevação do preço à vista da mercadoria ou do ganho real do vendedor, que será refletido, exatamente, pelo custo financeiro.

Para as operações de venda ainda não pagas quando do preenchimento do questionário do produtor/exportador, o produtor/exportador deve deixar em branco o campo correspondente à data do pagamento. Para essa situação, o DECOM avaliará, caso a caso, qual solução revela-se mais apropriada para o cálculo do custo financeiro.

Por fim, insta mencionar que, em algumas situações, pode não ser viável vincular os pagamentos efetuados pelos clientes a operações de venda específicas. Isso pode ocorrer, por exemplo, no sistema de pagamento conhecido como “**open account**”.

Neste caso (impossibilidade de apuração do prazo para pagamento de modo individualizado por venda), há um fluxo razoavelmente constante de envio de mercadorias pelo vendedor ao comprador e de pagamentos deste para aquele. Estes pagamentos, todavia, não estão vinculados a faturas específicas, mas ao saldo entre débitos e créditos do cliente apurado periodicamente.

Nos casos em que não é possível apurar, transação a transação, o prazo transcorrido entre o embarque da mercadoria e o pagamento respectivo (e desde que comprovada tal inviabilidade), outras metodologias podem ser empregadas para o cálculo do prazo para pagamento.

Uma metodologia frequentemente utilizada nessas situações (sem prejuízo da existência de outras igualmente válidas) consiste na aplicação da seguinte fórmula:

$$\text{Prazo médio para pagamento (em dias)} = \frac{\text{Valor médio conta clientes}}{\text{Receita diária de vendas}}$$

O valor médio da conta clientes (VMC) pode ser obtido por meio da média dos saldos observados para a conta “clientes” (ou equivalente) ao final de cada mês do período de investigação de dumping. Já a receita diária de vendas (RDV) resulta da divisão do recebimento total de pagamentos desse período por 365.

Essa apuração deve, de modo a refletir razoavelmente a prática operacional da empresa, e, por conseguinte ser aceita, para o cálculo do custo financeiro, observar as seguintes condições:

- I) tanto o VMC quanto a RDV devem referir-se a valores a receber e pagamentos efetivamente recebidos em decorrência de vendas do produto objeto da investigação/similar estrangeiro; e
- II) o prazo médio deve ser calculado, preferencialmente, para cada cliente, de modo a se evitem distorções nos resultados alcançados.

O exemplo a seguir ilustra a apuração do prazo médio para pagamento.

Nota 3.4: exemplo de cálculo do prazo médio para pagamento.

Suponha-se que a produtora/exportadora Fictitious Company tenha observado, ao longo do período de investigação de dumping, os seguintes saldos, referentes a valores a receber do cliente “John”, em decorrência de vendas do produto similar estrangeiro.

Tabela 3.10: Valores a Receber - Cliente John

Período	Mês	Valor a Receber (US\$)
Período de investigação de dumping	4	25.000,00
	5	15.000,00
	6	12.000,00
	7	17.000,00
	8	23.000,00
	9	24.000,00
	10	24.000,00
	11	25.000,00
	12	18.000,00
	1	9.180,00
	2	7.000,00
	3	11.000,00

Suponha-se, adicionalmente, que ao longo do período de investigação de dumping, o cliente “John” tenha pago o montante total de US\$ 206.225,00, em decorrência de compras do produto similar estrangeiro.

O primeiro passo da metodologia consiste em apurar o valor médio conta clientes (VMC), por meio da média aritmética dos valores a receber apresentados na tabela anterior. Neste caso, o VMC corresponde a US\$ 17.515,00 (US\$ 210.180,00/12).

Em seguida, deve-se calcular a receita diária de vendas (RDV), por meio da divisão do valor recebido durante o período de investigação de dumping (US\$ 206.225,00) por 365, que resulta em US\$ 565,00.

Por fim, para apurar o prazo médio para pagamento, basta dividir o VMC pela RDV:

$$\text{Prazo pagamento} = \frac{\text{US\$ } 17.515,00}{\text{US\$ } 565,00}$$

$$\text{Prazo pagamento} = 31 \text{ dias}$$

Portanto, o prazo médio para pagamento do Cliente “John”, neste exemplo, corresponde a 31 dias.

Assim, uma vez apresentadas as metodologias de cálculo do valor recebível líquido da transação, da taxa de juros e do prazo para pagamento, observe-se como se daria o cálculo do custo financeiro.

Nota 3.5: exemplo de cálculo do custo financeiro.

Considerem-se os seguintes dados, referentes à fatura DVC-315 do Apêndice II:

- VL = US\$ 4,17/kg (nota 3.1);
- i = 1,22% a.m. (nota 3.3); e
- t = 68 dias (diferença entre a data de embarque e a data de pagamento, apurado de modo individualizado para a fatura analisada).

Primeiramente, para a aplicação da fórmula do custo financeiro, apresentada no item 3.2.1, as unidades da taxa de juros e do prazo para pagamento devem ser harmonizadas.

Para a conversão da taxa mensal para anual, considerando que se utilizará fórmula de juros simples, deve-se, simplesmente, multiplicá-la por 12. O resultado alcançado equivale a 14,63% a.a.

Já o prazo em dias (68) deve ser dividido por 365, a fim de se alcançar o prazo em anos. O quociente desta operação equivale a 0,19 anos.

Uma vez efetuada a harmonização, pode-se aplicar diretamente a fórmula do custo financeiro:

Custo Financeiro = Valor Líquido x taxa de juros x prazo de pagamento

Custo Financeiro = US\$ 4,17/kg x 14,63% x 68/365

Custo Financeiro = US\$ 0,11/kg

Assim, o custo financeiro atribuído à operação ora tratada equivale a US\$ 0,11/kg.

3.2.2) Despesa de manutenção de estoque

A despesa de manutenção de estoque compõe o segundo custo de oportunidade relevante para o cálculo da margem de dumping.

Essa despesa representa o custo de oportunidade em que determinada empresa incorre ao optar por manter imobilizada parcela do seu capital, na forma de estoque de produtos, em detrimento das demais opções de exploração econômica do seu patrimônio.

Perceba-se que, ao manter produtos em estoque, visando a garantir a disponibilidade para os seus clientes e preservar a imagem da marca, a empresa deixa de dispor do montante correspondente ao custo de fabricação dos bens, o qual poderia ser empregado, por exemplo, na amortização de seus passivos, na produção de outros bens etc.

Dessa forma, é fácil ver que a manutenção de estoque de bens gera para a produtora um aumento na sua necessidade de financiamento, já que esta passa a dispor de menos recursos para a manutenção de suas atividades, reduzindo, portanto, o ganho real com as posteriores vendas dos bens armazenados. É sob essa ótica (aumento da necessidade de financiamento) que é calculada despesa de manutenção de estoque, para fins da apuração da margem de dumping.

3.2.2.1) Aplicação

Da mesma forma que ocorre com o custo financeiro, para fins de cálculo da margem de dumping, a despesa de manutenção de estoque ganha relevância em três momentos, quais sejam:

- I) teste de vendas abaixo do custo (comparação entre o preço líquido de venda no mercado interno ou em exportações para terceiro país e o custo de produção);
- II) cálculo da margem de lucro, para fins de construção do valor normal (e posterior comparação com o preço de exportação); e
- III) cálculo da margem de dumping propriamente dita (comparação entre valor normal e preço de exportação).

Em todas as comparações mencionadas, a despesa de manutenção de estoque deve ser deduzida do preço de venda no mercado interno ou em exportações para terceiro país, do valor normal e/ou do preço de exportação, independentemente da base em que estes de encontrem (CIF, **ex fabrica** etc.), a fim de que se considerem os ganhos efetivos das transações. Especificamente no caso de construção do valor normal, a metodologia adotada consiste em deduzir a despesa de manutenção de estoque diretamente da margem de lucro calculada, alcançando-se, desta forma, valor normal construído já líquido deste custo de oportunidade.

Caso haja manutenção de estoques no Brasil, o custo de oportunidade correspondente também deve ser calculado e deduzido do preço de exportação reportado, assim como aquele incorrido no país exportador.

Deve-se, no entanto, atentar para o fato de que, quando esses valores são obtidos por meio de estatísticas oficiais (Trade Map, Eurostat, USITC etc.), o Departamento não calcula a despesa de manutenção de estoque, haja vista que não se dispõe de informações sobre o custo de fabricação das mercadorias e o período de estocagem, dados essenciais para o cômputo de tal despesa.

Para empresas localizadas em países de economias não de mercado, a despesa de manutenção de estoque poderá ser calculada, desde que se encontrem disponíveis os dados necessários para tal apuração, especialmente no que se refere ao custo de fabricação incorrido para a produção do produto similar estrangeiro/objeto da investigação no país substituto eleito para fins de cálculo do valor normal.

3.2.2.2) Cálculo

Conforme afirmado no tópico 3.2.2, a despesa de manutenção de estoque é enxergada, para fins de cálculo da margem de dumping, sob o prisma do aumento da necessidade de financiamento decorrente do armazenamento.

Dessa forma, a mensuração deste custo de oportunidade corresponde a uma operação de juros simples, aplicada sobre o custo de fabricação incorrido para a produção do bem vendido, durante o prazo em que este permaneceu em estoque, conforme fórmula a seguir:

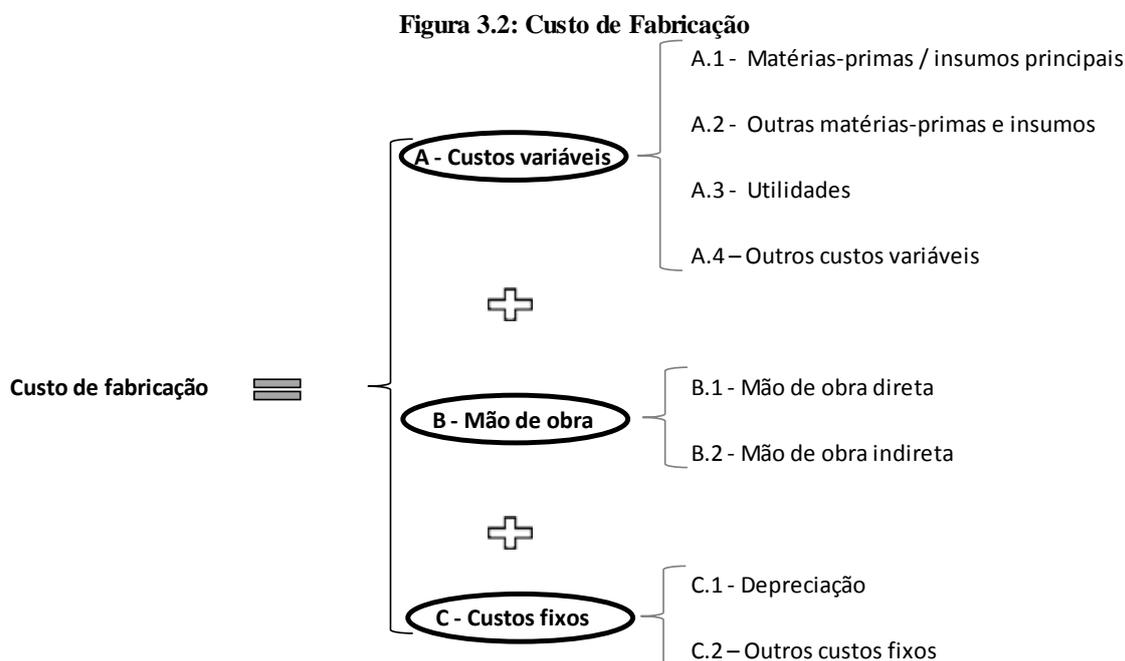
Despesa de manutenção de estoque

$$= \text{Custo de Fabricação} \times \text{taxa de juros} \times \text{período médio em estoque}$$

Quando da aplicação da fórmula apontada, é necessário que a taxa de juros e o período médio em estoque estejam na mesma unidade.

3.2.2.2.1) Custo de fabricação

O custo de fabricação, utilizado como base para o cálculo da despesa de manutenção de estoque, é composto pela soma dos custos com mão de obra e demais custos fixos e variáveis, conforme a seguir discriminado:



Como se denota, não se incluem no custo de fabricação, utilizado como base para o cálculo da despesa de manutenção de estoque, despesas gerais e administrativas, financeiras, de venda nem outras despesas operacionais.

A base de cálculo para a despesa de manutenção de estoque atribuída a cada operação de venda, seja no mercado interno do país exportador, seja no mercado

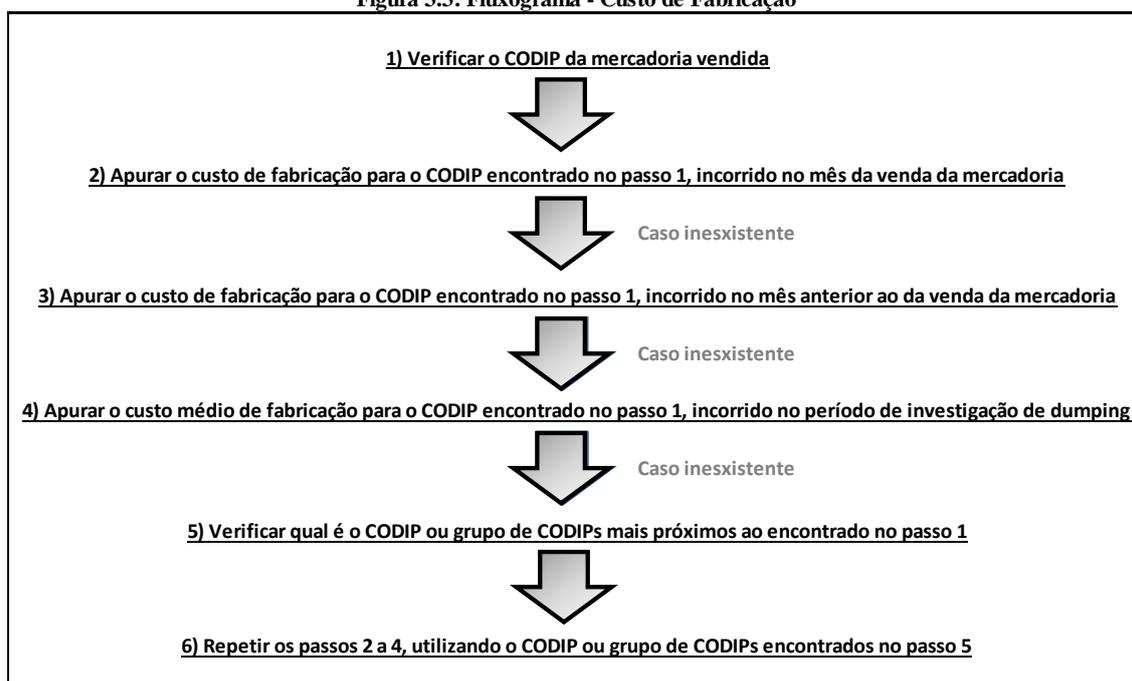
externo, corresponde ao custo de fabricação mensal ou médio do período de investigação de dumping.

O custo mensal corresponde àquele incorrido no mês da venda, para a produção de bens classificados no mesmo CODIP daquele em que se categorizou a mercadoria transacionada. Caso não tenha havido, no mês da venda, produção de mercadorias daquele CODIP, emprega-se o custo de fabricação incorrido para a sua produção, no mês anterior ao da venda. Se, nem no mês da venda, nem no mês anterior, mercadorias do mesmo CODIP daquelas vendidas houverem sido produzidas, recorre-se ao custo médio de fabricação apurado para aquele CODIP no período de investigação de dumping.

Em último caso, na hipótese de, no período de investigação de dumping, não haver sido produzida nenhuma unidade de mercadoria do CODIP daquelas vendidas, busca-se, por meio da adoção dos mesmos critérios anteriores, apurar o custo incorrido para fabricar mercadorias classificadas no CODIP ou grupo de CODIPs mais próximos ao do produto vendido.

Assim, os critérios adotados para o cômputo do custo de fabricação mensal podem ser resumidos no fluxograma a seguir.

Figura 3.3: Fluxograma - Custo de Fabricação



Observe-se o exemplo a seguir, ilustrativo da apuração do custo de fabricação mensal para a décima operação de venda do Apêndice II (fatura DVC-315).

Nota 3.6: exemplo de cálculo do custo de fabricação mensal para uma operação de venda.

Neste exemplo, buscar-se-á utilizar o custo de fabricação mensal para o cálculo da despesa de manutenção de estoque (embora também seja possível a

utilização do custo médio do período de investigação de dumping).

A transação nº 10 do Apêndice II (fatura DVC-315) refere-se a uma venda de mercadoria classificada no CODIP B, realizada no mês de março de 2015 (mês 3). Portanto, o primeiro passo para a apuração do custo de fabricação é verificar se, nesse mês, houve produção de mercadorias categorizadas no CODIP B.

A partir do Apêndice I (Tabela I.II), é possível visualizar que não houve produção de mercadorias desse CODIP no mês 3 nem no mês anterior (mês 2). Deve-se, portanto, buscar o custo médio de fabricação do CODIP B no período de investigação de dumping.

Nesse período foram registrados os seguintes dados de produção de mesas de madeira classificadas no CODIP B:

Tabela 3.11: Custo de Fabricação - CODIP B

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	Quantidade Fabricada (kg)	A - Custos Variáveis [em US\$]	B - Mão de Obra [em US\$]	C - Custos Fixos [em US\$]	D - Custo de Fabricação (A + B + C) [em US\$]
B	1	210,0	307,40	70,00	45,50	422,90
B	8	360,0	403,80	120,00	78,00	601,80

O custo médio de fabricação no período de investigação de dumping, neste caso, é obtido pela utilização da seguinte fórmula:

$$\text{Custo de fabricação} = \frac{\sum \text{custo de fabricação do CODIP B}}{\sum \text{quantidade fabricada do CODIP B}}$$

$$\text{Custo de fabricação} = \frac{(422,90 + 601,80)}{(210,00 + 360,00)}$$

$$\text{Custo de fabricação} = 1,80$$

Portanto, o custo de fabricação a ser atribuído à transação nº 10 corresponde a US\$ 1,80/kg.

3.2.2.2.2) Taxa de juros

A taxa de juros empregada no cálculo da despesa de manutenção de estoque deve refletir o aumento da necessidade de financiamento da empresa, decorrente da imobilização de parcela do seu capital, na forma de estoques.

Dessa forma, a taxa empregada no cálculo deste custo de oportunidade coincide com aquela utilizada para o cômputo do custo financeiro (a qual também representa esse aumento na necessidade de financiamento).

Em virtude disso, para explicações acerca da metodologia de apuração da taxa de juros, remete-se ao item 3.2.1.2.2.

3.2.2.2.3) Período médio em estoque

O período médio em estoque, a ser utilizado no cálculo da despesa de manutenção de estoque deve corresponder ao íterim transcorrido entre a entrada do bem acabado no estoque e a respectiva saída, decorrente da sua venda.

Caso não seja possível apurar, para cada produto objeto da investigação/similar estrangeiro fabricado durante o período de investigação de dumping, o período efetivo de estocagem, ou, ainda, na hipótese de tal metodologia impor à produtora/exportadora ônus desarrazoado, aceitam-se metodologias alternativas para apuração de um período médio de estocagem.

Sem prejuízo da existência de outros métodos válidos, frequentemente, tem-se utilizado, como período médio de estocagem, o prazo médio de giro de estoque, o qual pode ser obtido a partir da fórmula a seguir:

$$\text{Giro de estoque} = \frac{\text{Volume médio em estoque}}{\text{Volume diário de vendas}}$$

O volume médio em estoque (VME) pode ser obtido por meio da média aritmética dos volumes em estoque do produto objeto da investigação/similar estrangeiro observados ao final de cada mês do período de investigação de dumping, normalmente registrados em sistemas gerenciais mantidos pelas empresas.

Já o volume diário de vendas (VDV) resulta da divisão do volume total de produto objeto da investigação/similar estrangeiro vendido (levando-se em conta as vendas para o mercado interno, para o Brasil e para terceiros países) no período de investigação de dumping por 365.

O exemplo a seguir ilustra a apuração do prazo médio de giro de estoque.

Nota 3.7: exemplo de cálculo do prazo médio de giro de estoque.

Suponha-se que a produtora/exportadora Fictitious Company tenha observado, ao longo do período de investigação de dumping, os seguintes volumes de estoque do produto objeto da investigação/similar estrangeiro.

Tabela 3.12: Volume em Estoque

Período	Mês	Volume Final em Estoque (kg)
Período de investigação de dumping	4	13.500,0
	5	16.500,0
	6	15.000,0
	7	7.500,0
	8	7.650,0
	9	12.000,0
	10	12.450,0
	11	12.600,0
	12	10.500,0
	1	12.000,0
	2	15.000,0
	3	16.500,0

Suponha-se, adicionalmente, que ao longo do período de investigação de dumping, a produtora/exportadora em tela tenha vendido 76.650 kg do produto objeto da investigação/similar estrangeiro.

O primeiro passo da metodologia consiste em apurar o VME, por meio da média aritmética dos volumes mantidos em estoque apresentados na tabela anterior. Neste caso, o VME corresponde a 12.600 kg (151.200/12).

Em seguida, deve-se calcular o VDV, por meio da divisão do volume vendido no período de investigação de dumping (76.650 kg) por 365, que resulta em 210 kg.

Por fim, para apurar o giro de estoque, basta dividir o VME pela VDV:

$$\text{Giro de Estoque} = \frac{12.600,0 \text{ kg}}{210,0 \text{ kg}}$$

$$\text{Giro de Estoque} = 60 \text{ dias}$$

Portanto, o giro de estoque da Fictitious Company corresponde a 60 dias.

Assim, uma vez calculados o custo de fabricação, a taxa de juros e o prazo médio de giro de estoque, observe-se como se daria o cálculo da despesa de manutenção de estoque.

Nota 3.8: exemplo de cálculo da despesa de manutenção de estoque.

Considerem-se os seguintes dados, referentes à venda 10 do Apêndice II (fatura DVC-315):

- custo de fabricação = US\$ 1,80/kg (nota 3.6);
- taxa de juros = 1,22% a.m. (nota 3.3); e
- giro de estoque= 60 dias (nota 3.7).

Primeiramente, para a aplicação da fórmula da despesa de manutenção de estoque, as unidades da taxa e do prazo devem ser harmonizadas.

Para a conversão da taxa mensal para anual, considerando que se utilizará fórmula de juros simples, deve-se, simplesmente, multiplicá-la por 12. O resultado alcançado equivale a 14,63% a.a.

Já o prazo em dias (60) deve ser dividido por 365, a fim de se alcançar o prazo em anos. O quociente desta operação equivale a 0,16 anos.

Uma vez efetuada a harmonização, pode-se aplicar diretamente a fórmula da despesa de manutenção de estoque:

Despesa de Manutenção de Estoque

$$= \text{Custo de fabricação} \times \text{taxa de juros} \times \text{giro de estoque}$$

$$\text{Despesa de Manutenção de Estoque} = \text{US\$ } 1,80/\text{kg} \times 14,63\% \times 60/365$$

$$\text{Despesa de Manutenção de Estoque} = \text{US\$ } 0,04/\text{kg}$$

Assim, a despesa de manutenção de estoque atribuída à operação ora tratada equivale a US\$ 0,04/kg.

3.3) Receita de juros

A receita de juros corresponde ao valor cobrado pelo vendedor, em virtude de um atraso no pagamento da fatura por parte do comprador.

Tendo em vista que a prática de cobrança de juros em função de pagamento extemporâneo pode ser diversificada em função do mercado de destino, seu montante pode afetar a comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação.

Assim, o valor da receita de juros efetivamente recebida do cliente (normalmente registrado em conta de resultado, como juros ativos) deve ser somado ao preço de venda (seja ao mercado interno, seja ao externo), antes que se proceda à comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

No caso de valor normal construído, a receita de juros será somada à receita total auferida com vendas do produto similar no mercado interno do país exportador, quando da apuração da margem de lucro.

3.4) Tributos incidentes sobre a operação

A diferença de tratamento tributário entre vendas destinadas ao mercado interno do país exportador e ao mercado externo pode afastar a comparabilidade entre os valores utilizados para a apuração do valor normal e do preço de exportação, principalmente considerando-se a prática globalmente adotada de se desgravarem as mercadorias destinadas ao exterior.

Assim, visando a garantir a justa comparação prevista no Artigo 2.4 do ADA e no art. 22 do Regulamento Brasileiro, deduzem-se tanto do valor de venda no mercado interno do país exportador quando do preço praticado nas exportações os valores dos tributos incidentes sobre as transações (como os tributos indiretos, entendidos na acepção da nota de rodapé nº 58 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da Organização Mundial do Comércio⁶⁸), quando do cálculo da margem de dumping.

Consoante afirmado anteriormente, se aceita que o valor bruto de venda seja reportado já líquido dos tributos incidentes, caso o sistema contábil da empresa permita a extração de dados dessa maneira. Nesse caso, os tributos já deduzidos não devem ser reportados no respectivo campo da base de dados da empresa, a fim de se evitarem deduções em duplicidade.

3.5) Ajustes relacionados ao nível de comércio

A expressão “nível de comércio” refere-se à etapa da cadeia de comercialização em que ocorre a venda do produto, considerando os diversos agentes nesta atuantes, desde o produtor até o usuário final, assim como as diversas atividades de venda desempenhadas ao longo do processo.

A depender da etapa da cadeia em que ocorre a venda do produto, é possível que haja variação no preço ofertado. Isso ocorre porque níveis de comércio distintos, normalmente, implicam a prática de atividades relacionadas à venda em intensidades diversas. Por exemplo, a venda em alguns níveis de comércio pode demandar a prestação de serviço de assistência técnica e/ou o gasto com armazenagem em estabelecimento de terceiros, enquanto em outros, não.

Assim, o nível de comércio em que se dá a transação tem o condão de afetar a comparabilidade entre os preços de venda.

Tendo isto em mente e visando a garantir uma justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, quando do cálculo da margem de dumping, além das características inerentes ao produto em si (refletidas no CODIP), é também levada em consideração, normalmente, a característica mercadológica referente à categoria de cliente. Desta forma, para cada operação de venda reportada, o cliente deve ser classificado, de acordo com os seguintes grupos:

⁶⁸ Nota de rodapé nº 58 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da Organização Mundial do Comércio: **The term "indirect taxes" shall mean sales, excise, turnover, value added, franchise, stamp, transfer, inventory and equipment taxes, border taxes and all taxes other than direct taxes and import charges.**

- I) usuário industrial;
- II) consumidor final;
- III) **trading companies**;
- IV) distribuidores locais;
- V) varejistas; ou
- VI) outros.

Portanto, para cada CODIP constante das exportações do produto objeto da investigação para o Brasil, buscar-se-á valor normal referente a mercadorias classificadas no mesmo CODIP e, ainda, vendida para clientes da mesma categoria.

Percebe-se, assim, que a metodologia adotada já contempla, em regra, as diferenças no preço relacionadas ao nível de comércio.

Não obstante, caso determinado produtor/exportador entenda que essa metodologia é insuficiente para refletir tais dessemelhanças, poderá solicitar que se proceda a um ajuste matemático que as espelhe de modo mais apropriado.

Isso pode ocorrer, por exemplo, quando demonstrado que os níveis de comércio existentes não se correlacionam com as categorias de clientes reportadas e que as diferenças deles decorrentes não estão apropriadamente refletidas nos acréscimos e deduções já efetuados.

Esse ajuste matemático relacionado ao nível de comércio, todavia, somente é aceito caso se demonstre que:

- I) há um padrão consistente de diferença de preços por nível de comércio; e
- II) o ajuste proposto não resulta em sobreposição ou dupla incidência em relação a outras deduções/acréscimos já efetuados, visando a garantir a justa comparação.

Observe-se, no exemplo a seguir, como seria possível efetuar um ajuste relacionado ao nível de comércio, sem prejuízo de outras metodologias igualmente válidas.

Nota 3.9: exemplo de cálculo de ajuste relacionado ao nível de comércio.

Suponha-se que, para as vendas de determinada produtora/exportadora, realizadas ao longo do período de investigação de dumping, tenham sido identificados dois níveis de comércio distintos que não se encontram adequadamente refletidos nos ajustes mencionados anteriormente, a saber: o nível de comércio 1 e o nível de comércio 2.

Os quadros a seguir demonstram as vendas dessa produtora/exportadora, destinadas ao seu mercado interno e ao mercado brasileiro, segregadas por níveis de comércio:

Tabela 3.13: Vendas no Mercado Interno

CODIP	Nível de Comércio	Mês da Venda	Quantidade Vendida (kg)	Preço de Venda (US\$/kg)
A	2	5	270,0	132,70
A	2	5	210,0	143,20
A	2	5	300,0	118,90
A	2	9	330,0	127,80
A	2	10	90,0	111,00
A	2	11	60,0	131,00
A	2	2	240,0	115,78
A	2	2	600,0	102,90

Tabela 3.14: Exportações para o Brasil

CODIP	Nível de Comércio	Mês da Venda	Quantidade Vendida (kg)	Preço de Venda (US\$/kg)
A	1	4	1.200,0	100,80
A	2	4	150,0	106,10
A	1	7	450,0	103,41
A	2	7	240,0	108,90
A	1	8	510,0	106,59
A	2	8	330,0	112,20
A	1	12	690,0	94,35
A	2	12	120,0	99,30
A	1	3	570,0	91,49
A	2	3	510,0	96,40

Como não houve vendas no mercado interno no nível de comércio 1, o valor normal do CODIP A a este associado poderia ser obtido a partir das vendas no mercado interno desse mesmo CODIP, realizadas no nível de comércio 2, porém ajustadas para refletir as diferenças entre os mencionados níveis de comércio.

Por meio da tabela de exportações para o Brasil, é possível perceber que existe um padrão consistente de diferenciação de preço por nível de comércio. Observe-se:

Tabela 3.15: Comparação de Preços - Nível de Comércio

CODIP	Mês da Venda	Vendas no Nível de Comércio 1	Vendas no Nível de Comércio 2	Diferença (%)
		Preço de Venda (US\$/kg)	Preço de Venda (US\$/kg)	
A	4	100,80	106,10	5,0%
A	7	103,41	108,90	5,0%
A	8	106,59	112,20	5,0%
A	12	94,35	99,30	5,0%
A	3	91,49	96,40	5,1%

Com efeito, comparados os preços de venda, mês a mês, para um e outro nível de comércio, nota-se diferença relativa de aproximadamente 5%.

Assim, uma vez constatado esse padrão de diferenciação, e desde que demonstrado que o ajuste relacionado ao nível de comércio não se sobreporia a outro acréscimo/dedução já efetuado nem resultaria em dupla incidência, seu valor poderia ser calculado por meio da média das diferenças percentuais observadas, mês a mês, entre os preços praticados nas exportações para o Brasil para os dois níveis, ponderada pelas respectivas quantidades totais vendidas. Veja-se:

Tabela 3.16: Ajuste Relacionado ao Nível de Comércio

CODIP	Mês da Venda	Diferença de Preço (%) - A	Quantidade Vendida - Nível de Comércio 2 (kg)	Quantidade Vendida - Nível de Comércio 1 (kg)	Quantidade Total Vendida (kg) - B	(C) = (A) x (B)
A	4	5,0%	150,0	1.200,0	1.350,0	67,5
A	7	5,0%	240,0	450,0	690,0	34,8
A	8	5,0%	330,0	510,0	840,0	42,0
A	12	5,0%	120,0	690,0	810,0	40,3
A	3	5,1%	510,0	570,0	1.080,0	55,0
					$\Sigma = 4.770,0$	$\Sigma = 239,6$

Assim, o ajuste relacionado ao nível de comércio equivaleria a:

$$\text{Ajuste relacionado ao nível de comércio} = \frac{239,56}{4.770,00}$$

$$\text{Ajuste relacionado ao nível de comércio} = 5,02\%$$

Esse percentual seria deduzido dos preços praticados nas vendas ao mercado interno do país exportador, realizadas no nível de comércio 2, para fins de apuração do valor normal correspondente às vendas do CODIP A, no nível de comércio 1.

3.6) Despesas de venda

As despesas de venda compreendem todos os gastos em que incorre uma empresa para a comercialização e distribuição de suas mercadorias. Para fins de defesa comercial, caso essas despesas possam ser diretamente apropriadas aos mercados de destino, são classificadas como diretas. Já no caso de tal apropriação direta não ser possível, necessitando-se, portanto, de estimativa ou rateio para a alocação entre mercados, as despesas de venda passam a ser classificadas como indiretas.

A seguir, encontram-se ilustradas as despesas de venda a serem reportadas nas informações de vendas do produto objeto da investigação/similar estrangeiro para o mercado interno do país exportador ou para terceiros países, no caso de apuração do valor normal, e para o Brasil, com vistas à apuração do preço de exportação.

Figura 3.4: Despesas de Venda - Vendas para o Mercado Interno do País Exportador

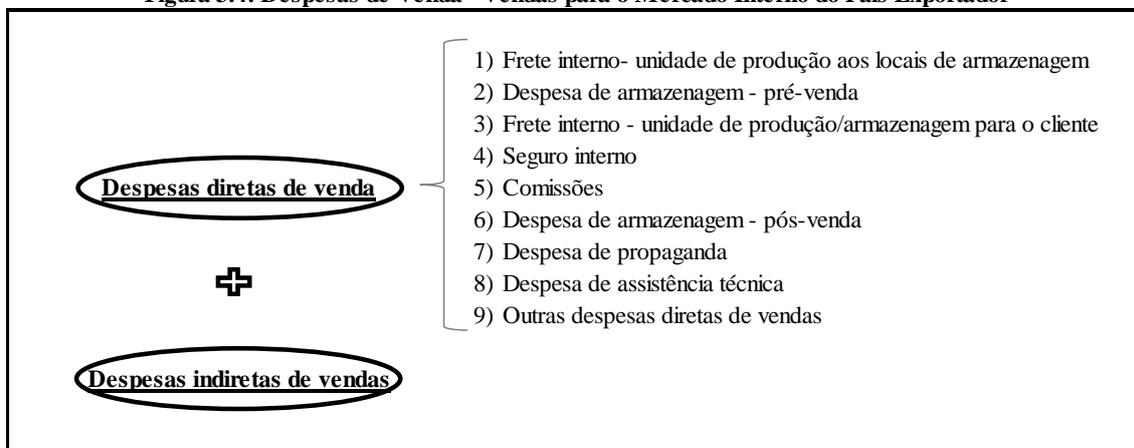


Figura 3.5: Despesas de Venda - Exportações para Terceiro País

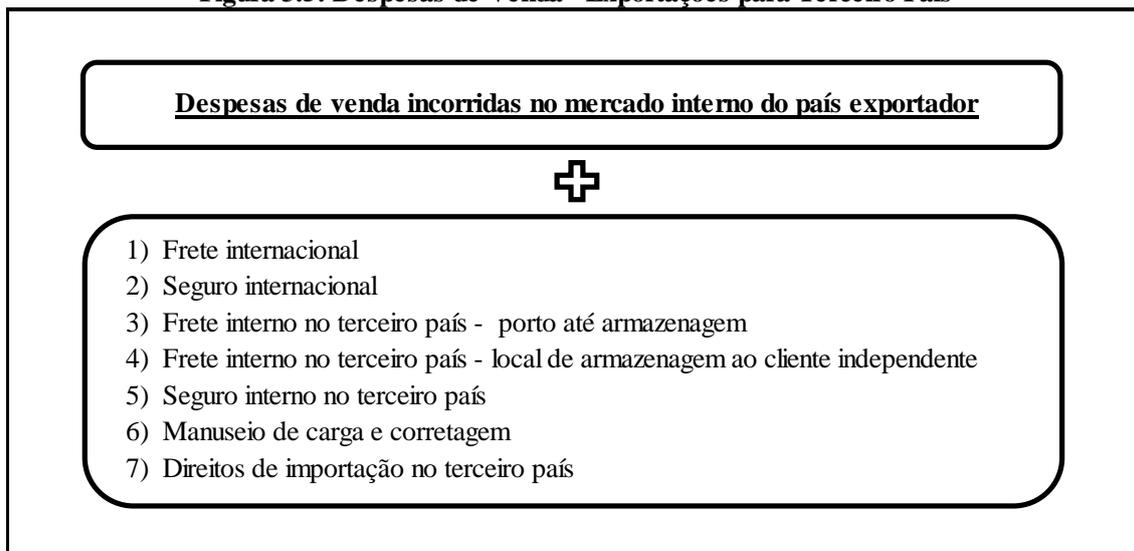
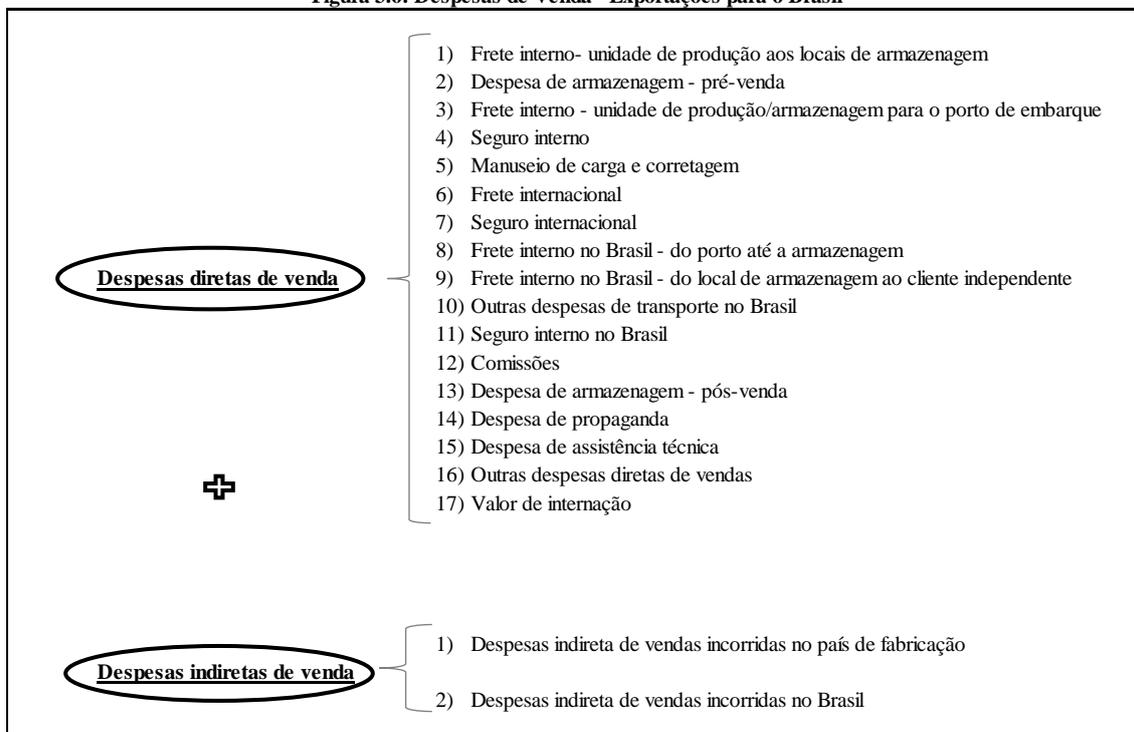


Figura 3.6: Despesas de Venda - Exportações para o Brasil



Quando da comparação entre o valor normal e o preço de exportação, em regra, somente as despesas diretas de venda são deduzidas. Isso porque se entende que as despesas indiretas de venda, por definição, não afetam a comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação. Com efeito, tendo em vista a impossibilidade de apropriação direta aos produtos e aos mercados, julga-se que um percentual único de despesas indiretas de venda deve ser aplicado aos preços praticados, tanto nas vendas ao mercado interno quanto ao externo, sendo dispensável a sua dedução.

Essas despesas (indiretas), normalmente, somente serão deduzidas do preço de exportação, no caso de este ser reconstruído, vale dizer, apurado a partir da revenda do

produto objeto da investigação por exportador relacionado ao produtor ou por importador relacionado ao produtor ou ao exportador. É que, neste caso, busca-se eliminar a influência do agente intermediário (exportador ou importador) sobre o preço de venda, conforme explicado no item 2.1.2. Assim, caso o preço de exportação seja reconstruído, podem ser deduzidas, dentre outras rubricas, as despesas de venda, diretas e indiretas, incorridas pelos agentes intermediários (exportador ou importador). Nesta situação, contudo, o Departamento avaliará, caso a caso, quais despesas específicas devem ser deduzidas, considerando aquelas reportadas pelo fabricante e pelos agentes intermediários, bem assim as que forem deduzidas quando do cálculo do valor normal.

As despesas indiretas incorridas pelo produtor, no entanto, não são objeto de dedução.

Um aspecto digno de nota é que, para fins de teste de venda abaixo do custo, tanto as despesas diretas quanto as indiretas são deduzidas do preço de vendas no mercado interno do país exportador. Isso ocorre porque dentre as despesas somadas ao custo de fabricação, para apuração de custo de produção, não se inclui nenhuma despesa de venda (direta nem indireta). Assim, para que a comparação entre preço de venda e custo de produção se dê no mesmo nível, necessário se faz que sejam deduzidas todas as despesas de comercialização do preço de venda.

Por fim, caso seja necessário efetuar construção do valor normal, a partir do custo de produção, a fim de que este seja apurado líquido de despesas diretas de venda (para posterior comparação com o preço de exportação, no mesmo nível), considerar-se-ão as despesas indiretas.

O esquema a seguir ilustra o tratamento dado às despesas de venda quando da apuração do valor normal e do preço de exportação.

Tabela 3.17: Despesas de Venda - Tratamento

Situação	Tratamento
<p>1) Apuração do preço de venda no MI, para terceiro país ou para o Brasil</p>	<p><u>Regra geral:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Deduzem-se somente as despesas diretas de venda. <p><u>Para reconstrução do preço de exportação:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Podem ser deduzidas as despesas diretas e indiretas de venda incorridas pelos agentes intermediários (exportador relacionado ao produtor ou importador relacionado ao produtor ou ao exportador). O DECOM avaliará, caso a caso, quais despesas específicas devem ser deduzidas, considerando aquelas reportadas pelo fabricante e pelos agentes intermediários, assim como a forma de apuração do valor normal.
<p>2) Teste de vendas abaixo do custo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Deduzem-se as despesas de venda diretas e indiretas do preço praticado; e • Não se soma nenhuma despesa de venda ao custo de manufatura.
<p>3) Construção do valor normal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Consideram-se as despesas indiretas de venda

3.7) Gastos com embalagem

Os gastos despendidos com embalagem, sejam classificados como custos, sejam como despesa, podem apresentar diferenças significativas entre os mercados de destino. Isso porque o transporte internacional normalmente demanda proteção física mais robusta para o produto, dados os riscos inerentes às operações de carregamento e descarregamento e ao próprio transporte de longa distância.

Assim, esses gastos podem afetar a comparabilidade entre os preços praticados nos mercados interno e externo, devendo, portanto, ser reportados e deduzidos dos preços praticados nas vendas para o mercado interno do país exportador, para terceiros países (se for o caso) e para o Brasil, quando da apuração do valor normal e do preço de exportação.

Os gastos com embalagem também terão influência no teste de vendas abaixo do custo. Com efeito, tanto o preço de venda utilizado para o teste no mercado interno (ou em exportações para terceiro país) quanto o custo de produção devem ser apurados líquidos desses gastos.

Observe-se que, como o custo de produção utilizado para comparação com o preço de venda no mercado interno (ou nas exportações para terceiro país) já é apurado líquido de despesas de vendas, caso os gastos com embalagem sejam classificados pela empresa nessa categoria de despesas, não será necessário efetuar a sua dedução do custo empregado.

Todavia, se o total ou parte dos gastos com embalagem forem classificados pela empresa como custos, duas alternativas podem ser adotadas, de modo a garantir uma comparação objetiva e não enviesada, quais sejam:

- I) os dados de custos poderão ser reportados já líquidos dos custos de embalagem; ou
- II) os custos com embalagem poderão ser discriminados nos dados de custos, em regra, no campo destinado a “outros custos variáveis”.

Neste último caso, o custo com embalagem discriminado poderá ser deduzido do custo (assim como do preço de venda) para realização do teste de vendas abaixo do custo.

3.8) Reembolso de tributos

Com o fito de impulsionar suas exportações, inúmeros governos oferecem a indústrias exportadoras reembolso de tributos pagos quando da importação de insumos, caso estes sejam empregados na fabricação de bens posteriormente exportados. Tal sistema de reembolso é globalmente conhecido como regime de **drawback**.

O efeito desse reembolso é fazer com que a exportadora se torne mais competitiva, podendo ofertar preços mais baixos (ou aumentar sua margem de lucro), já que passa a deixar de incorrer em gasto que, na ausência do regime, teria.

Tendo em vista que o reembolso deve se dar tão somente em vendas para o mercado externo, pode-se inferir que a sua concessão tem o condão de afetar a comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação.

Assim, a fim de neutralizar o efeito do reembolso de tributo na exportação e garantir a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação demandada pelo Artigo 2.4 do ADA e pelo art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o montante equivalente ao tributo restituído pode ser acrescido ao preço de venda para o Brasil (para fins de apuração do preço de exportação) ou para terceiro país (quando o valor normal for apurado por este método) ou, ainda, deduzido do preço de venda no mercado interno do país exportador.

Lembre-se que, caso a restituição de tributos recebida seja deduzida do preço de vendas no mercado interno (em vez de ser somada ao preço de venda ao mercado brasileiro), tal dedução deverá ser realizada somente para fins de comparação entre o valor normal e o preço de exportação, não devendo afetar o valor utilizado para realização do teste de vendas abaixo do custo.

A empresa que pleitear tal ajuste deve explicar como o montante recebido na forma de reembolso foi calculado e demonstrar sua vinculação com a venda do produto objeto da investigação/similar estrangeiro.

Ademais, deve ser comprovada a efetiva importação das matérias-primas/insumos utilizados na fabricação do produto exportado ao Brasil, o pagamento dos tributos devidos na importação e, ainda, que os montantes recebidos a título de restituição não excedem aqueles pagos quando da importação.

3.9) Demonstração da realização de acréscimos/deduções

Após terem sido examinados os principais aspectos relacionados aos acréscimos e deduções efetuados, para fins de garantir uma justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, observe-se a apuração do valor **ex fabrica** e do valor líquido utilizado para o teste de vendas abaixo do custo para a transação relacionada à fatura DVC-315 do Apêndice II (venda no mercado interno), de um lado, e do valor **ex fabrica** para a operação relativa à fatura BRA-907 do Apêndice III (exportação para o Brasil), de outro, ambas efetuadas pela empresa Fictitious Company.

Nota 3.10: exemplo de apuração do valor **ex fabrica** e do valor líquido utilizado para o teste de vendas abaixo do custo.

Para a Fatura DVC-315, foram reportados os seguintes valores:

Tabela 3.18: Valores Reportados - Fatura DVC-315

Rubrica	Valor (US\$/kg)
Preço unitário bruto	4,17
Custos de oportunidade	0,16
Custo financeiro unitário da operação	0,11
Despesa unitária de manutenção de estoques	0,04
Receita unitária de juros da operação	0,09
Impostos incidentes na operação	0,20
Despesas diretas de venda	0,85
Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente	0,77
Despesa unitária de propaganda	0,05
Despesa unitária de assistência técnica	0,02
Outras despesas unitárias diretas de vendas	0,01
Despesa unitária indireta de vendas	0,10
Custo unitário de embalagem	0,08

Neste exemplo, para o cômputo do valor líquido utilizado para o teste de vendas abaixo do custo, devem ser deduzidos do valor bruto reportado os custos de oportunidade (custo financeiro e despesa de manutenção de estoque), impostos incidentes sobre a transação, as despesas diretas e indiretas de venda e o custo de embalagem. Ademais, deve ser somada a receita de juros. Veja-se:

Tabela 3.19: Cálculo do Preço Líquido (para Fins de Teste de Vendas Abaixo do Custo) - Fatura DVC-315 (US\$/kg)

	Preço unitário bruto	4,17
(-)	Custos de oportunidade	0,16
(+)	Receita unitária de juros da operação	0,09
(-)	Impostos incidentes na operação	0,20
(-)	Despesas diretas de venda	0,85
(-)	Despesa unitária indireta de vendas	0,10
(-)	Custo unitário de embalagem	0,08
(=)	Preço líquido para o teste de vendas abaixo do custo	2,88

O cálculo do preço **ex fabrica** se dá de forma bastante semelhante. A única diferença, neste caso, refere-se às despesas indiretas de venda, as quais não devem ser deduzidas. Assim, partindo do valor líquido utilizado para o teste de vendas abaixo do custo, basta somar as despesas indiretas de venda para se alcançar as o preço **ex fabrica**.

Tabela 3.20: Cálculo do Preço ex Fabrica - Fatura DVC-315 (US\$/kg)

	Preço ex fabrica	2,88
(+)	Despesa unitária indireta de vendas	0,10
(=)	Preço ex fabrica	2,98

Assume-se, neste exemplo, que os dados referentes ao custo de produção já foram reportados líquidos dos custos de embalagem. Em virtude disso, assim como

para o preço **ex fabrica**, manteve-se a dedução dessa rubrica para apuração do valor a ser utilizado no teste.

Nota 3.11: exemplo de apuração do valor **ex fabrica** de operação de exportação para o Brasil.

Para a Fatura BRA-907, foram reportados os seguintes valores:

Tabela 3.21: Valores Reportados - Fatura BRA-907

Rubrica	Valor (US\$/kg)
Preço unitário bruto	4,93
Custos de oportunidade	0,15
Custo financeiro unitário da operação	0,10
Despesa unitária de manutenção de estoques no país de fabricação	0,04
Despesas diretas de venda	1,71
Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque	0,58
Manuseio de carga e corretagem	0,10
Frete unitário internacional	0,85
Despesa unitária de propaganda	0,15
Outras despesas unitárias diretas de vendas	0,03
Reembolso de imposto	0,03
Despesa unitária indireta de vendas	0,12
Custo unitário de embalagem	0,10

Neste exemplo, para o cômputo do valor **ex fabrica**, devem ser deduzidos do valor bruto reportado os custos de oportunidade (custo financeiro e despesa de manutenção de estoque), as despesas diretas de venda e o custo de embalagem. Ademais, deve ser somado o montante recebido a título de reembolso de imposto. Veja-se:

Tabela 3.22: Cálculo do Preço ex Fabrica - Fatura BRA-907 (US\$/kg)

	Preço unitário bruto	4,93
(-)	Custos de oportunidade	0,15
(-)	Despesas diretas de venda	1,71
(+)	Reembolso de imposto	0,03
(-)	Custo unitário de embalagem	0,10
(=)	Preço ex fabrica	3,00

Após os acréscimos/deduções anteriores, alcança-se valor **ex fabrica** de US\$ 3,00/kg para a operação de exportação relacionada à fatura supramencionada.

CAPÍTULO 4: TRATAMENTO A OPERAÇÕES ESPECÍFICAS

Nos tópicos subsequentes é abordado o tratamento dado a algumas operações específicas, as quais merecem atenção especial, quando do cálculo da margem de dumping.

4.1) Amostras/doações

Os Artigos 2.1 e 2.2 do ADA, bem como os arts. 8º, 12 e 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, determinam que, para a apuração do valor normal, por meio de vendas ao mercado interno do país exportador ou a terceiro país apropriado, serão levadas em conta somente as operações comerciais normais.

Conquanto não exista lista exaustiva do que são consideradas operações anormais, a legislação brasileira⁶⁹ estabelece que as seguintes transações não serão consideradas como realizadas no curso normal do comércio:

- I) vendas efetuadas a preços inferiores ao custo de produção (desde que realizadas no decorrer de um período razoável de tempo, em quantidades substanciais, e a preços que não permitam recuperar todos os custos dentro de um período razoável de tempo);
- II) vendas de amostras ou para empregados e doações;
- III) vendas amparadas por contratos envolvendo industrialização para outras empresas -**tolling** ou troca de produtos - **swap**;
- IV) consumo cativo; e
- V) outras operações, estabelecidas pela SECEX.

Como se percebe, as doações/vendas de amostras – definidas como o envio de determinada quantidade de produto (normalmente pequena), a preços simbólicos, irrisórios ou de valor zero, com o intuito de possibilitar a análise da sua qualidade – não são consideradas operações comerciais normais e, conseqüentemente, são desprezadas da apuração do valor normal, seja por meio de vendas ao mercado interno do país exportador, seja por meio de exportação para terceiro país.

Inadequado seria deixar de mencionar que, apesar de os envios de amostras e as doações normalmente também serem realizados abaixo do custo de produção, enquadrando-se, adicionalmente, em outra categoria de operações anormais, sua desconsideração, para fins de apuração do valor normal, ocorrerá independentemente do tratamento dado às vendas abaixo do custo.

Note-se que estas últimas (vendas abaixo do custo) nem sempre serão desconsideradas quando do cálculo do valor normal, já que o seu descarte está vinculado ao cumprimento de alguns requisitos (quantidade substancial, existência de transações dessa natureza durante período razoável de tempo e impossibilidade de recuperação dos custos ao longo desse período).

⁶⁹ §§ 1º e 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Assim, mesmo nos casos em que não se encontrem preenchidos os requisitos para desconsideração das vendas abaixo do custo, as amostras/doações, por definição, serão descartadas para a apuração do valor normal.

Outro aspecto relevante é que o conceito de operações comerciais normais aplica-se tão somente ao valor normal, sendo irrelevante para o cômputo do preço de exportação.

O motivo de tal distinção é que o valor normal representa o parâmetro para aferição da existência de dumping nas exportações. Em outras palavras, quando se compara o valor normal com o preço de exportação, busca-se avaliar se o preço praticado nas exportações para o Brasil é compatível ou não com aquele cobrado nas operações normais da empresa destinadas ao seu mercado interno. Assim, sob essa ótica, a existência de operações anormais nas exportações para o Brasil pode representar mais um indício da prática de dumping, não devendo, portanto, serem descartadas.

Logo, o envio de amostras e as doações para Brasil são levados em conta quando do cálculo do preço de exportação.

Todavia, é proveitoso salientar que, caso não exista preço de exportação para essas operações (envio de amostras e doações) ou, ainda, este não pareça confiável – em razão de associação ou relacionamento entre o produtor ou exportador e o importador ou uma terceira parte, ou de possuírem acordo compensatório entre si – o preço de exportação poderá ser reconstruído⁷⁰, conforme metodologia apresentada no Capítulo 2, a partir:

- I) do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente; ou
- II) de uma base considerada razoável, no caso de os produtos não serem revendidos a um comprador independente ou na mesma condição em que foram importados.

4.2) Revendas

O Artigo 6.10 do ADA e o art. 27 do Decreto nº 8.058, de 2013, determinam que, preferencialmente, será determinada margem individual de dumping para cada um dos produtores ou exportadores conhecidos do produto objeto da investigação.

Assim, a margem individualizada de dumping pode, segundo a legislação vigente, ser calculada tanto no nível do produtor quanto no do exportador.

No Brasil, quando a margem é calculada para o produtor, levando-se em conta esta qualidade, são consideradas, em regras, apenas as vendas de produto objeto da investigação/similar estrangeiro de fabricação própria, sendo descartadas as revendas.

Neste caso (cálculo de margem de dumping para o produtor em economia de mercado), as revendas ganharão relevância somente quando o preço de exportação for reconstruído (na hipótese de associação ou relacionamento entre o produtor e o

⁷⁰ Artigo 2.3 do ADA e art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013.

exportador ou entre o importador e o produtor ou o exportador), já que, nesta situação, os preços praticados pelo exportador ou pelo importador do produto objeto da investigação na revenda ao primeiro comprador independente servirão de base para a determinação do preço de exportação.

Já quando a margem de dumping é individualizada por exportador, comparam-se as vendas do produto similar estrangeiro no mercado interno do país exportador ou em terceiro país (valor normal) com as vendas do produto objeto da investigação para o Brasil.

4.3) Devoluções

O efeito do cômputo das devoluções no cálculo da margem de dumping deve ser, meramente, o de anular a parcela dos bens alienados que retornaram à propriedade da empresa vendedora, não alterando o preço líquido atribuído à venda original. Daí se segue que o preço bruto, assim como todos os acréscimos/deduções a serem atribuídos às mercadorias devolvidas, devem coincidir com aqueles alocados à respectiva venda original, de modo a se alcançarem preços líquidos idênticos.

Dessa forma, o principal efeito da consideração das devoluções para o cálculo da margem de dumping é a alteração das quantidades vendidas. Considerando que a margem de dumping é ponderada pelos volumes exportados para o Brasil de cada CODIP e categoria de cliente, a mudança nos volumes de venda utilizados, decorrente da contabilização das devoluções, pode alterar a margem alcançada.

4.4) Produtos de qualidade inferior

Produtos que não atendem a todos os padrões de qualidade estabelecidos pela empresa vendedora são, normalmente, quando aproveitáveis, vendidos a preços inferiores, se comparados às demais mercadorias.

Isso faz com que a sua inclusão, na base de dados utilizada para apuração do valor normal e do preço de exportação, possa afetar a comparabilidade entre estes valores. Por outro lado, a mera qualidade inferior, normalmente, não é suficiente para descaracterizar o enquadramento da mercadoria exportada para o Brasil no conceito de produto objeto da investigação nem a similaridade daquela vendida no mercado interno do país exportador.

Assim, a solução para se garantir a justa comparação, sem que se deixem de considerar as transações envolvendo produtos de qualidade inferior consiste em segregar tais vendas, considerando-se a qualidade, juntamente com o CODIP e a categoria de cliente, como mais uma característica a ser levada em conta para o cotejo entre o valor normal e o preço de exportação.

CAPÍTULO 5: MARGEM DE DUMPING

O ADA e o Regulamento Brasileiro preveem duas metodologias que devem normalmente ser aplicadas no cálculo da margem de dumping: a comparação do valor normal ponderado médio com o preço de exportação ponderado médio⁷¹ (W-W)⁷²; e a comparação de cada transação do preço de exportação com uma correspondente de valor normal⁷³ (T-T)⁷⁴. Não há hierarquia pré-estabelecida entre esses dois métodos, entretanto, o método W-W é preferencialmente aplicado pelo DECOM devido à sua simplicidade.

Além dos métodos mencionados no parágrafo anterior, há, também, previsão de um terceiro método: a comparação do valor normal médio ponderado com transações de exportação individuais (W-T). Esse método, entretanto, não pode ser utilizado indiscriminadamente, já que seu emprego somente é autorizado quando dois requisitos são cumpridos: que a autoridade investigadora encontre um padrão de preços de exportação que difiram significativamente entre diferentes compradores, regiões ou períodos de tempo; e que a autoridade forneça uma explicação de por que essas diferenças não podem ser levadas em consideração apropriadamente com o uso dos métodos normais W-W ou T-T.⁷⁵

A seguir, a operacionalização de cada um desses métodos é exemplificada.

5.1) Métodos de comparação

5.1.1) Primeiro método: W-W

Com o método W-W, calcula-se a margem de dumping por meio da comparação do valor normal médio ponderado com o preço de exportação médio ponderado, ambos calculados conforme explicações constantes dos Capítulos 1 e 2. No tocante à margem de dumping, essa pode ser calculada pelo método W-W de duas maneiras: fazendo uso de médias anuais ou de médias múltiplas.

Optando-se pelas médias anuais, a autoridade investigadora calcula um valor normal médio ponderado e um preço de exportação médio ponderado considerando todo o período de investigação. Em seguida, apenas uma comparação para cada CODIP e categoria de cliente entre esses valores faz-se necessária para se calcular a margem de dumping.

No que se refere ao uso de médias múltiplas para o cálculo da margem de dumping, um valor normal médio ponderado e um preço de exportação médio ponderado serão calculados para cada período de tempo fixado pela autoridade investigadora. Os períodos de tempo para os quais as médias de valor normal e de preço

⁷¹ Faz-se referência ao método por meio da simplificação W-W, que representa a ideia de Média Ponderada com Média Ponderada, que se origina no termo **Weighted Average-Weighted Average**.

⁷² Inciso I do art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁷³ A simplificação tem origem no termo **Transaction – Transaction**.

⁷⁴ Inciso II do art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁷⁵ § 2º do art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013.

de exportação devem ser calculadas podem encerrar qualquer periodicidade menor do que o período de investigação de dumping (POI-que normalmente abarca 12 meses), ou seja, as médias podem ser semestrais, trimestrais, mensais etc.

No caso do cálculo da margem de dumping usando-se médias múltiplas mensais, para cada mês em que houve transações de exportação, calcula-se um valor normal médio ponderado. Realiza-se o cálculo do preço de exportação médio ponderado mensal, que então é comparado com o valor normal correspondente, a fim de se determinar a margem de dumping de cada mês. As margens de dumping mensais são posteriormente consolidadas por meio da ponderação de cada uma dessas margens pela quantidade exportada no respectivo mês, apurando-se, assim, a margem de dumping do POI.

O método de médias múltiplas para o cálculo da margem de dumping pode ser apropriado em situações em que os preços e custos do produto investigado apresentam variações ao longo do período de investigação de dumping, coadunadas com volumes de venda no mercado interno e ao Brasil não equilibrados que podem causar distorções nas médias anuais do valor normal e do preço de exportação. Por exemplo, considere uma situação em que haja uma tendência sustentada de crescimento nos custos e preços de um produto ao longo do POI, combinado com uma concentração de vendas para exportação no começo do período e de vendas destinadas ao mercado doméstico ao final do período. No caso descrito, mesmo que o produtor/exportador tenha praticado exatamente os mesmos preços em todos os mercados em que atua nas vendas que ocorreram de forma concomitante, a média de seu preço de exportação será menor do que a média de seu valor normal. Isso ocorrerá uma vez que a grande quantidade de exportação no começo do ano (quando os preços eram mais baixos) atrairá a média do preço de exportação para níveis mais baixos, enquanto a alta concentração de vendas destinadas ao mercado interno no final do ano (quando os preços eram mais altos) trará a média do valor normal para um patamar mais alto. Nesse caso, a autoridade investigadora, usando média anual para todo o período, poderia constatar a existência de dumping, por conta dessas distorções.

No exemplo a seguir, será mostrado como o cálculo da margem de dumping é executado quando a média for anual ou quando se tratarem de médias múltiplas.

Para fins didáticos, será considerado que apenas as seguintes transações de exportação e de vendas no mercado interno ocorreram no período de investigação de dumping, que o produto é homogêneo (ou seja, não existem diferentes tipos de produto) e que as vendas no mercado interno e para exportação foram destinadas a apenas uma categoria de cliente.

Tabela 5.1: Transações no Mercado Doméstico

Transação	Mês	Preço (US\$/t)	Quantidade (t)
1	1	8,00	10,0
2	1	12,00	8,0
3	3	13,00	8,0
4	4	16,00	12,0
5	4	15,00	12,0

Tabela 5.2: Transações de Exportação

Transação	Mês	Preço (US\$/t)	Quantidade (t)
1	1	10,00	10,0
2	1	10,00	10,0
3	4	12,00	10,0
4	4	13,00	10,0
5	4	13,00	10,0

5.1.1.1) Média anual

5.1.1.1.1) Cálculo do Valor Normal

Calcula-se o valor total de cada transação, por meio da multiplicação do preço unitário pela quantidade. Então, o valor normal médio ponderado é calculado pelo quociente entre a soma dos valores totais e a quantidade total.

Ressalte-se que essa é a simplificação do cálculo do valor normal, já que esse deve ser feito conforme o Capítulo 1. No exemplo em questão, o preço já se encontra na condição **ex fabrica**.

Tabela 5.3: Cálculo do Valor Normal Médio Ponderado

Transação	Mês	Preço ex fabrica (US\$/t)	Quantidade (t)	Preço x Quantidade (US\$)
1	1	8,00	10,0	80,00
2	1	12,00	8,0	96,00
3	3	13,00	8,0	104,00
4	4	16,00	12,0	192,00
5	4	15,00	12,0	180,00
Total			50,0	652,00
			Valor normal médio ponderado (W)	13,04

5.1.1.1.2) Cálculo do Preço de Exportação

Calcula-se o valor total de cada transação, por meio da multiplicação do preço unitário com a quantidade de cada venda. Então, o preço de exportação médio ponderado é calculado pelo quociente entre a soma dos valores totais e a quantidade total.

Ressalte-se, da mesma forma que mencionado no item anterior, que essa é a simplificação do cálculo do preço de exportação, já que esse deve ser feito conforme o Capítulo 2. No exemplo em questão, o preço também já se encontra na condição **ex fabrica**.

Tabela 5.4: Cálculo do Preço de Exportação Médio Ponderado

Transação	Mês	Preço <i>ex fabrica</i> (US\$/t)	Quantidade (t)	Preço x Quantidade (US\$)
1	1	10,00	10,0	100,00
2	1	10,00	10,0	100,00
3	4	12,00	10,0	120,00
4	4	13,00	10,0	130,00
5	4	13,00	10,0	130,00
Total			50,0	580,00
			Preço de exportação médio	11,60

5.1.1.1.3) Cálculo da Margem de Dumping

Para o cálculo da margem de dumping na metodologia W-W, o preço de exportação médio ponderado (W) é subtraído do valor normal médio ponderado (W). Desse cálculo, obtém-se a margem absoluta. Para o cálculo da margem de dumping relativa, o valor da margem absoluta é dividido pelo preço de exportação médio ponderado.

Margem de Dumping Absoluta

= Valor Normal Médio Ponderado

– Preço de Exportação Médio Ponderado

Margem de Dumping Absoluta = 13,04 – 11,60

Margem de Dumping Absoluta = US\$1,44/t

Margem de Dumping Relativa = 1,44 ÷ 11,60

Margem de Dumping Relativa = 0,1241 = 12,41%

5.1.1.2) Médias múltiplas

Tomando-se as mesmas transações destinadas ao mercado interno e à exportação apresentadas anteriormente, e a mesma ressalva quanto à simplificação dos cálculos do valor normal e do preço de exportação, o cálculo da margem de dumping por meio de médias mensais se daria da seguinte forma:

5.1.1.2.1) Mês 1

Como houve exportação nesse mês, é necessário o cálculo da margem de dumping para o mês de janeiro.

5.1.1.2.1.1) Cálculo do Valor Normal Mês 1

Para o cálculo do valor normal médio ponderado no mês 1, usam-se apenas as transações que ocorreram no mês 1. Conforme a tabela 5.1, essas seriam as transações 1 e 2. Calcula-se o valor total de cada uma de tais transações, por meio da multiplicação do preço unitário com a quantidade. Então, o valor normal médio ponderado do mês 1 é calculado pelo quociente entre a soma dos valores totais (US\$176,00) e a quantidade total (18,0 toneladas) comercializada naquele mês.

Tabela 5.5: Cálculo do Valor Normal Médio Ponderado Mês 1

Transação	Mês	Preço ex fábrica (US\$/t)	Quantidade (t)	Preço x Quantidade (US\$)
1	1	8,00	10,0	80,00
2	1	12,00	8,0	96,00
Total			18,0	176,00
			Valor normal médio ponderado do mês 1 (W)	9,78

5.1.1.2.1.2) Cálculo do Preço de Exportação Mês 1

Para o cálculo do preço de exportação médio ponderado no mês 1, usam-se apenas as transações que ocorreram no mês 1. Conforme a tabela 5.2, essas seriam as transações 1 e 2. Calcula-se o valor total de cada uma dessas transações, por meio da multiplicação do preço unitário com a quantidade. Então, o preço de exportação médio ponderado do mês 1 é calculado pelo quociente entre a soma dos valores totais (US\$ 200,00) e a respectiva quantidade total (20,0 toneladas) exportada naquele mês.

Tabela 5.6: Cálculo do Preço de Exportação Médio Ponderado Mês 1

Transação	Mês	Preço ex fábrica (US\$/t)	Quantidade (t)	Preço x Quantidade (US\$)
1	1	10,00	10,0	100,00
2	1	10,00	10,0	100,00
Total			20,0	200,00
			Preço de exportação médio ponderado do mês 1 (W)	10,00

5.1.1.2.1.3) Cálculo da Margem de Dumping Mês 1

O cálculo da margem de dumping é feito da mesma forma que foi anteriormente explicado.

Margem de Dumping Mês 1

= Valor Normal Médio Ponderado Mês 1

– Preço de Exportação Médio Ponderado Mês 1

Margem de Dumping Absoluta Mês 1 = 9,78 – 10,00

Margem de Dumping Absoluta Mês 1 = –US\$0,22/t

5.1.1.2.2) Mês 3

Como não há transações de exportação no mês 3, não há cálculo da margem de dumping nesse mês. Conseqüentemente, as vendas no mercado doméstico ocorridas nesse mês não serão usadas para fins de cálculo da margem de dumping por meio de médias múltiplas. O fato de essas vendas não serem consideradas no cálculo da margem de dumping por meio de médias múltiplas, mas serem incluídas no cálculo da margem de dumping anual representa um dos fatores que causa diferença entre os resultados obtidos por meio dessas duas metodologias.

5.1.1.2.3) Mês 4

Como houve exportação nesse mês, é necessário o cálculo da margem de dumping para o mês de abril.

5.1.1.2.3.1) Cálculo do Valor Normal Mês 4

Assim, como foi feito para o mês 1, para o cálculo do valor normal médio ponderado no mês 4, usam-se apenas as transações que ocorreram nesse período. Conforme a tabela 5.1, essas seriam as transações 4 e 5. Calcula-se o valor total de cada uma dessas transações, por meio da multiplicação do preço unitário com a quantidade. Então, o valor normal médio ponderado do mês 4 é calculado pelo quociente entre a soma dos valores totais (US\$ 372,00) e a quantidade total (24,0 toneladas) comercializada neste respectivo mês.

Tabela 5.7: Cálculo do Valor Normal Médio Ponderado Mês 4

Transação	Mês	Preço ex fábrica (US\$/t)	Quantidade (t)	Preço x Quantidade (US\$)
4	4	16,00	12,0	192,00
5	4	15,00	12,0	180,00
Total			24,0	372,00
			Valor normal médio ponderado do mês 4 (W)	15,50

5.1.1.2.3.2) Cálculo do Preço de Exportação Mês 4

Assim, como foi feito para o mês 1, para o cálculo do preço de exportação médio ponderado no mês 4 usam-se apenas as transações que ocorreram nesse período. Conforme a tabela 5.2, essas seriam as transações 3, 4 e 5. Calcula-se o valor total de cada uma dessas transações, por meio da multiplicação do preço unitário com a quantidade. Então, o preço de exportação médio ponderado do mês 4 é calculado pelo quociente entre a soma dos valores totais (US\$380,00) e a quantidade total (30,0 toneladas) comercializada naquele mês.

Tabela 5.8: Cálculo do Preço de Exportação Médio Ponderado Mês 4

Transação	Mês	Preço ex fábrica (US\$/t)	Quantidade (t)	Preço x Quantidade (US\$)
3	4	12,00	10,0	120,00
4	4	13,00	10,0	130,00
5	4	13,00	10,0	130,00
Total			30,0	380,00
			Preço de exportação médio ponderado do mês 4 (W)	12,67

5.1.1.2.3.3) Cálculo da Margem de Dumping Mês 4

O cálculo da margem de dumping é feito da mesma forma que foi anteriormente explicado:

Margem de Dumping Mês 4

= Valor Normal Médio Ponderado Mês 4

– Preço de Exportação Médio Ponderado Mês 4

Margem de Dumping Absoluta Mês 4 = 15,50 – 12,67

Margem de Dumping Absoluta Mês 4 = US\$2,83/t

5.1.1.2.4) Consolidação Margens Mensais

Para se calcular a margem de dumping de todo o período de investigação utilizando-se médias múltiplas, é necessária a consolidação das margens mensais. Nesse sentido, em cada mês em que houve exportações, a margem de dumping mensal (ou seja, o preço de exportação médio ponderado do mês subtraído do valor normal médio ponderado do mesmo mês) é multiplicada pela quantidade exportada naquele mesmo mês. O quociente entre a soma desses valores (US\$ 80,56) pela quantidade comercializada durante a totalidade do POI, (50,0 toneladas) representa a margem de dumping do POI obtida por médias múltiplas (US\$1,61/t).

Para se chegar à margem de dumping relativa do POI, a margem de dumping absoluta foi dividida pelo preço de exportação médio ponderado do POI.

Tabela 5.9 Consolidação das Margens de Dumping Mensais

Mês	Margem de dumping (US\$/t)	Quantidade (t)	[(VN - PE) x QE] (US\$)
1	-0,22	20,0	-4,44
4	2,83	30,0	85,00
		50,0	80,56
	Margem de dumping absoluta do POI (US\$/t)		1,61

Margem de Dumping POI

$$= (\Sigma \text{Margem de Dumping Mês } i \times \text{Quantidade exportada Mês } i) \div \text{Quantidade exportada no POI}$$

Margem de Dumping POI

$$= (\text{Margem de Dumping Mês 1} \times \text{Quantidade exportada Mês 1} + \text{Margem de Dumping Mês 4} \times \text{Quantidade exportada Mês 4}) \div \text{Quantidade exportada no POI}$$

$$\text{Margem de Dumping POI} = (-0,22 \times 20 + 2,83 \times 30) \div 50$$

$$\text{Margem de Dumping POI} = 80,56 \div 50$$

$$\text{Margem de Dumping POI} = \text{US\$1,61/t}$$

Para se chegar à Margem de Dumping Relativa, divide-se o montante de Margem de Dumping Absoluta do POI pelo Preço de Exportação Médio Ponderado do período investigado, que já foi calculado no item 5.1.1.1.2.

Margem de Dumping Relativa POI

$$= \text{Margem de Dumping Absoluta POI} \div \text{Preço de Exportação Médio Ponderado do POI}$$

Margem de Dumping Relativa POI = $1,61 \div 11,60$

Margem de Dumping Relativa POI = $0,1388 = 13,88\%$

5.1.2) Segundo método: T-T

O método T-T é pouco usado devido à dificuldade encontrada quando da sua aplicação prática, já que é necessário que se encontre uma transação no mercado doméstico comparável a cada transação de exportação⁷⁶. Dessa forma, esse método seria mais facilmente aplicado nos casos em que houvesse poucas transações de exportação para o Brasil, mas se revelaria pouco prático nos casos em que houvesse muitas transações de exportação.

Ressalte-se que, em geral, o método T-T resulta em margem de dumping diferente daquela calculada por meio da comparação W-W. A margem de dumping T-T seria a mesma da calculada por meio do método W-W apenas quando específicas circunstâncias ocorressem: (1) a quantidade de transações de exportação fosse a mesma de vendas no mercado doméstico; (2) cada transação de exportação ocorresse mais ou menos no mesmo momento que a venda no mercado doméstico à qual ela será comparada; e (3) o peso relativo de cada transação de exportação fosse o mesmo de sua transação correspondente no mercado doméstico. Se essas três circunstâncias existissem, a margem de dumping seria a mesma para os métodos W-W e T-T.⁷⁷

Entretanto, raramente essas circunstâncias coexistirão. Isso porque, inicialmente, a quantidade de transações de exportação tende a ser diferente da quantidade de vendas no mercado interno. Além disso, não há razão para se esperar que as vendas de exportação ocorram mais ou menos ao mesmo tempo das vendas domésticas, nem que as quantidades envolvidas sejam similares.

Em relação ao cálculo, quando a margem de dumping é calculada transação-a-transação, haverá tantas margens de dumping intermediárias quanto forem as operações de exportação.

O primeiro passo na comparação T-T seria encontrar o valor normal apropriado para se comparar com cada preço de exportação. O ADA indica que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação deve ser feito “**in respect of sales at as nearly as possible the same time**”⁷⁸. Então, um importante critério para identificar valores normais comparáveis às operações de exportação seria o quão próximo as vendas no mercado interno ocorrem em comparação às exportações.

Considerando que, no exemplo analisado, as transações no mercado doméstico (tabela 5.1) mais próximas temporalmente daquelas de exportação (tabela 5.2) são aquelas que seguem a mesma ordem sequencial, o cálculo da margem de dumping se daria da seguinte maneira:

⁷⁶ Inciso II do art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁷⁷ Czako, Judith; Human, Johann; Miranda, Jorge. **A Handbook on Anti-Dumping Investigations**. Cambridge University Press, 2003. p. 127.

⁷⁸ Artigo 24 do ADA.

Tabela 5.10: Cálculo da Margem de Dumping Absoluta Anual pela Comparação T-T

Transação	Preço de exportação ex fábrica (US\$/t)	Quantidade (t)	Transação	Valor normal ex fábrica (US\$/t)	(VN - P)	(VN-P) * Q (US\$)
1	10,00	10,0	1	8,00	-2,00	-20,00
2	10,00	10,0	2	12,00	2,00	20,00
3	12,00	10,0	3	13,00	1,00	10,00
4	13,00	10,0	4	16,00	3,00	30,00
5	13,00	10,0	5	15,00	2,00	20,00
	Total	50,0			Total	60,00
					Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	1,20

Para se calcular a margem de dumping de todo o período de investigação utilizando-se esse método, é necessária a consolidação dos resultados intermediários calculados anteriormente. Para cada transação de exportação, a margem de dumping (ou seja, o preço de exportação médio da transação subtraído do valor normal da transação correspondente) é multiplicada pela quantidade exportada daquela transação. O quociente entre a soma desses valores (US\$ 60,00) pela quantidade total exportada no POI (50,0 toneladas) representa a margem de dumping do POI calculada por médias múltiplas (US\$1,20/t).

Margem de Dumping

$$= (\sum \text{Margem de Dumping Transação } i \\ \times \text{Quantidade exportada Transação } i) \\ \div \text{Quantidade exportada total}$$

Margem de Dumping

$$= (\text{Margem de Dumping Transação } 1 \\ \times \text{Quantidade exportada Transação } 1 \\ + \text{Margem de Dumping Transação } 2 \\ \times \text{Quantidade exportada Transação } 2 \\ + \text{Margem de Dumping Transação } 3 \\ \times \text{Quantidade exportada Transação } 3 \\ + \text{Margem de Dumping Transação } 4 \\ \times \text{Quantidade exportada Transação } 4 \\ + \text{Margem de Dumping Transação } 5 \\ \times \text{Quantidade exportada Transação } 5) \\ \div \text{Quantidade exportada total}$$

$$\text{Margem de Dumping} = (-2 \times 10 + 2 \times 10 + 1 \times 10 + 3 \times 10 + 2 \times 10) \div 50$$

$$\text{Margem de Dumping} = 60 \div 50$$

$$\text{Margem de Dumping} = \text{US\$}1,2/t$$

Para se chegar à margem de dumping relativa, divide-se o montante de margem de dumping absoluta do POI pelo preço de exportação médio ponderado do período investigado, que já foi calculado no item 5.1.1.1.2.

$$\begin{aligned} \text{Margem de Dumping Relativa} \\ &= \text{Margem de Dumping Absoluta} \\ &\div \text{Preço de Exportação Médio Ponderado} \end{aligned}$$

$$\text{Margem de Dumping Relativa} = 1,2 \div 11,60$$

$$\text{Margem de Dumping Relativa} = 0,1034 = 10,34\%$$

5.1.3) Terceiro método: W-T

No método W-T calcula-se a margem de dumping por meio da comparação do valor normal ponderado médio com cada transação de preço de exportação. Ou seja, calcula-se o valor normal médio ponderado para cada CODIP e categoria de cliente, para a totalidade do período de investigação de dumping sendo este comparado com cada transação de exportação. Destas comparações, resultam margens de dumping intermediárias que são ponderadas pelas quantidades exportadas para se chegar à margem de dumping final.

Conforme mencionado anteriormente, esse método só pode ser aplicado quando dois requisitos são preenchidos. A legislação brasileira traduz de forma literal aqueles requisitos que são impostos pelo Artigo 2.4.2 da legislação multilateral⁷⁹:

“§ 2º Um valor normal estabelecido por meio de média ponderada poderá ser comparado com preços individuais de exportação caso determinada a existência de um padrão de preços de exportação que difira significativamente entre diferentes compradores, regiões ou períodos de tempo e caso seja apresentada explicação sobre a razão pela qual tais diferenças não podem ser adequadamente consideradas por meio da adoção das metodologias de que tratam os incisos I e II do **caput**”.

Ou seja, os dois requisitos que devem estar presentes para que seja possível a comparação por meio do método W-T são os seguintes: (1) existência de um padrão de preços de exportação que difira significativamente entre diferentes compradores, regiões ou períodos de tempo; e (2) autoridade investigadora forneça explicação de por que essas diferenças não podem ser consideradas apropriadamente pelos métodos W-W ou T-T.

Devido à instrução não detalhada na legislação multilateral e à pouca prática da maioria dos Membro da OMC quanto à aplicação deste método, há ainda muitas controvérsias em relação a operacionalização da comparação W-T. Algumas dessas controvérsias envolvem, mas não se limitam a:

- I) Definir a existência de um padrão de preços de exportação;

⁷⁹ § 2º do art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013.

- II) O padrão deve levar em consideração apenas uma das categorias (compradores, regiões ou períodos de tempo), ou se se pode analisá-lo para duas ou as três categorias ao mesmo tempo;
- III) Que deve conter a explicação exigida pelo segundo requisito;
- IV) Operacionalização do método. Nesse sentido, alguns argumentam que o cálculo da margem de dumping seria idêntico àquele do método W-W, com a única diferença de que, enquanto na metodologia W-W se compara o valor normal médio ponderado com o preço de exportação médio ponderado, na metodologia W-T se compara o valor normal médio ponderado com cada transação de exportação. Entretanto, isso faria com que os resultados das comparações W-W e W-T fossem idênticos⁸⁰, tornando a segunda frase do Art. 2.4.2 inócua. Essa constatação, normalmente referida como “equivalência matemática” é argumentada com frequência por aqueles que defendem a aplicação de **zeroing** no terceiro método.

Assim, há quem argumente que o método W-T pressupõe que os resultados intermediários negativos da comparação entre o valor normal e o preço de exportação sejam desconsiderados (**zeroing**) no cálculo da margem de dumping final. Apesar de essa prática ter sido condenada no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC nas comparações W-W e T-T, em investigações originais e em revisões administrativas, ela nunca foi considerada inconsistente com o ADA quando aplicada em comparação W-T⁸¹.

5.2) Margem de dumping para o exemplo hipotético

Ilustrar-se-á, a seguir, o cálculo da margem de dumping da Fictitious Company, produtora/exportadora de mesas de madeira do exemplo hipotético ilustrado neste Caderno, usando-se o método W-W, método esse que é utilizado em praticamente nas investigações conduzidas pelo DECOM.

Conforme depreendido dos Capítulos 1 e 2, o valor normal médio ponderado e o preço de exportação médio ponderado calculados para o exemplo, ambos por CODIP e considerando a categoria do cliente, constam das tabelas a seguir:

⁸⁰ Essa constatação é muito argumentada pelos países que defendem a aplicação de **zeroing** no terceiro método sob o nome de “equivalência matemática”.

⁸¹ No momento da elaboração deste Caderno, duas disputas envolvendo **zeroing** em comparações W-T encontravam-se em andamento: **United States — Anti-dumping and Countervailing Measures on large residential washers from Korea (DS 471)** e **United States — Certain Methodologies and their Application to Anti-Dumping Proceedings Involving China (DS471)**. Espera-se que algumas dessas dúvidas sejam sanadas com a conclusão desses litígios.

Tabela 5.11: Valor Normal Médio Ponderado por CODIP e Categoria de Cliente

CODIP	Categoria de cliente	Quantidade vendida (kg)	Valor normal ex fabrica (US\$/kg)
A	Consumidor final	1.350,0	2,78
A	Trading company	2.550,0	2,82
B	Consumidor final	990,0	2,97
B	Trading company	690,0	3,03

Tabela 5.12: Preço de Exportação Médio Ponderado por CODIP e Categoria de Cliente

CODIP	Categoria do cliente	Quantidade exportada (kg)	Preço de exportação ex fabrica (US\$/kg)
A	Trading company	24.000,0	2,61
B	Trading company	33.000,0	2,97
B	Consumidor final	1.500,0	3,00

Percebe-se que, no caso em questão, há dois CODIP e duas categorias de cliente. Por isso, a margem de dumping final deve ser resultado da ponderação, pela quantidade exportada de cada CODIP e para cada categoria de cliente, de cada uma das margens de dumping auferidas para cada uma dessas segmentações.

Ressalte-se que o cálculo da margem de dumping deve ser realizado levando em consideração todas as exportações ao Brasil⁸². O mesmo não pode ser dito em relação às transações no mercado interno. Somente serão consideradas as transações no mercado interno que forma consideradas operações normais de comércio, e que tiverem em contraparte exportações ao Brasil de mesmo CODIP e destinadas a mesma categoria de cliente. Dessa forma, as vendas da Fictitious Company do CODIP A para consumidor final destinadas ao mercado interno não serão usadas para o cálculo da margem de dumping, uma vez que não houve exportação para o Brasil deste CODIP, para esta categoria de cliente, durante o período de investigação de dumping.

Para cada preço médio de exportação **ex fabrica** apurado, por CODIP e categoria de cliente, devem-se encontrar os valores normais **ex fabrica** correspondentes, considerando também os respectivos CODIP e categoria de cliente.

Para o caso da Fictitious Company, há exportações para o Brasil do CODIP A, para **trading company** e do CODIP B, para consumidor final e para **trading company**.

⁸² § 1º do art. 26, do Decreto nº 8.058, de 2013.

Para o CODIP A - **trading company**, há vendas no mercado interno correspondentes, ou seja, também do CODIP A para **trading company**. O mesmo ocorre para o CODIP B - consumidor final. Já para o CODIP B- **trading company**, não há vendas suficientes no mercado interno, conforme apontado no item 1.1.1.5 por isso, a comparação se dará entre o preço de exportação e o valor normal construído para o mesmo CODIP e categoria de cliente.

Tabela 5.13: Comparação entre Preço de Exportação e Valor Normal por CODIP e Categoria de Cliente

CODIP	Categoria de cliente	Preço de exportação ex fábrica (US\$/kg)	Volume de exportação para o Brasil (kg)	Valor normal (US\$/kg)
A	Trading company	2,61	24.000,0	2,82
B	Consumidor final	3,00	1.500,0	2,97
B	Trading company	2,97	33.000,0	3,03

Dessa forma, para o CODIP A - **trading company**, a margem de dumping é:

$$\begin{aligned} & \textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP A} - \textit{trading company} \\ &= \textit{Valor Normal Médio Ponderado CODIP A} - \textit{trading company} \\ &- \textit{Preço de Exportação Médio Ponderado CODIP A} - \textit{trading company} \end{aligned}$$

$$\textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP A} - \textit{trading company} = 2,82 - 2,61$$

$$\textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP A} - \textit{trading company} = \text{US\$}0,21/t$$

Os cálculos da margem de dumping para o CODIP B - consumidor final são os seguintes:

$$\begin{aligned} & \textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP B} - \textit{consumidor final} \\ &= \textit{Valor Normal Médio Ponderado CODIP B} - \textit{consumidor final} \\ &- \textit{Preço de Exportação Médio Ponderado CODIP B} \\ &- \textit{consumidor final} \end{aligned}$$

$$\textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP B} - \textit{consumidor final} = 2,97 - 3,00$$

$$\textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP B} - \textit{consumidor final} = -\text{US\$}0,03/t$$

Os cálculos da margem de dumping para o CODIP B - **trading company** são os seguintes:

$$\begin{aligned} & \textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP B} - \textit{trading company} \\ &= \textit{Valor Normal Médio Ponderado CODIP B} \\ &- \textit{trading company} \\ &- \textit{Preço de Exportação Médio Ponderado CODIP B} \\ &- \textit{trading company} \end{aligned}$$

$$\textit{Margem de Dumping Absoluta CODIP B} - \textit{trading company} = 3,03 - 2,97$$

Margem de Dumping Absoluta CODIP B – trading company = US\$0,06/t

Esses resultados intermediários podem ser resumidos da seguinte forma:

Tabela 5.14: Resultados Intermediários

CODIP	Categoria de cliente	Preço de exportação ex fábrica (US\$/kg)	Volume de exportação para o Brasil (kg)	Valor normal (US\$/kg)	Margem de dumping absoluta (US\$/kg)
A	Trading company	2,61	24.000,0	2,82	0,21
B	Consumidor final	3,00	1.500,0	2,97	-0,03
B	Trading company	2,97	33.000,0	3,03	0,06

Para se chegar à margem de dumping final, é necessário que se realize a ponderação das margens de dumping calculadas para cada combinação de CODIP e categoria de cliente para o qual houve exportação para o Brasil no período investigado. Ressalte-se que essa ponderação é realizada considerando a quantidade exportada de cada CODIP e categoria de cliente.

Dessa forma, para cada combinação CODIP – categoria de cliente, a margem de dumping absoluta é multiplicada pela quantidade exportada ao Brasil daquela combinação. O quociente entre a soma desses valores pela quantidade total exportada ao Brasil durante o POI representa a margem de dumping final.

Margem de Dumping Absoluta

$$= (\sum \text{Margem de Dumping Combinação } i \\ \times \text{Quantidade exportada Combinação } i) \\ \div \text{Quantidade total exportada ao Brasil}$$

Margem de Dumping Absoluta

$$= (\text{Margem de Dumping CODIP A – trading company} \\ \times \text{Quantidade exportada CODIP A – trading company} \\ + \text{Margem de Dumping CODIP B – consumidor final} \\ \times \text{Quantidade exportada CODIP B – consumidor final} \\ + \text{Margem de Dumping CODIP B – trading company} \\ \times \text{Quantidade exportada CODIP B – trading company}) \\ \div \text{Quantidade total exportada ao Brasil}$$

Margem de Dumping Absoluta

$$= (0,21 \times 24.000 + -0,03 \times 1.500 + 0,06 \times 33.000) \div (24.000 \\ + 1.500 + 33.000)$$

$$\text{Margem de Dumping Absoluta} = (5.040 - 45 + 1.980) \div 58.500$$

$$\text{Margem de Dumping Absoluta} = 6975 \div 58.500$$

$$\text{Margem de Dumping Absoluta} = \text{US\$0,12/t}$$

Para se chegar à margem de dumping relativa, deve-se dividir o montante de margem de dumping absoluta pelo preço de exportação médio ponderado do período investigado, considerando o volume exportado de cada combinação CODIP – categoria de cliente.

Preço de Exportação Médio Ponderado

$$= (\Sigma \text{Preço de Exportação Combinação } i \\ \times \text{Quantidade exportada Combinação } i) \\ \div \text{Quantidade total exportada ao Brasil}$$

Preço de Exportação Médio Ponderado

$$= (\text{Preço de Exportação CODIP A} - \text{trading company} \\ \times \text{Quantidade exportada CODIP A} - \text{trading company} \\ + \text{Preço de Exportação CODIP B} - \text{consumidor final} \\ \times \text{Quantidade exportada CODIP B} - \text{consumidor final} \\ + \text{Preço de Exportação CODIP B} - \text{trading company} \\ \times \text{Quantidade exportada CODIP B} - \text{trading company}) \\ \div \text{Quantidade total exportada ao Brasil}$$

Preço de Exportação Médio Ponderado

$$= (2,61 \times 24.000 + 3,00 \times 1.500 + 2,97 \times 33.000) \div (24.000 \\ + 1.500 + 33.000)$$

Preço de Exportação Médio Ponderado = $(62.640 + 4.500 + 98.010) \div 58.500$

Preço de Exportação Médio Ponderado = $165.150/58.500$

Preço de Exportação Médio Ponderado = $US\$2,82/t$

De posse do preço de exportação médio ponderado, pode-se calcular a margem de dumping relativa:

Margem de Dumping Relativa

$$= \text{Margem de Dumping Absoluta} \\ \div \text{Preço de Exportação Médio Ponderado do POI}$$

Margem de Dumping Relativa POI = $0,1192 \div 2,82$

Margem de Dumping Relativa POI = $0,0422 = 4,22\%$

De posse dessas informações, podemos chegar ao valor normal médio ponderado pela quantidade exportada, que é representado pela soma do preço de exportação com a margem de dumping absoluta.

Valor Normal Médio Ponderado POI

$$= \text{Margem de Dumping Absoluta} \\ + \text{Preço de Exportação Médio Ponderado do POI}$$

Valor Normal Médio Ponderado POI = $2,82 + 0,12$

Valor Normal Médio Ponderado POI = US\$2,94/t

5.3) Margem de dumping individualizada e seleção

A primeira frase do Artigo 6.10 do ADA determina que a autoridade investigadora deve calcular margens de dumping individuais para cada exportador ou produtor conhecido do produto sob consideração.

“6.10 The authorities shall, as a rule, determine an individual margin of dumping for each known exporter or producer concerned of the product under investigation”.

A segunda frase do mesmo Artigo, entretanto, flexibiliza a obrigatoriedade imposta, permitindo que a autoridade investigadora não cumpra essa regra geral em determinadas situações.

“In cases where the number of exporters, producers, importers or types of products involved is so large as to make such a determination impracticable, the authorities may limit their examination either to a reasonable number of interested parties or products by using samples which are statistically valid on the basis of information available to the authorities at the time of the selection, or to the largest percentage of the volume of the exports from the country in question which can reasonably be investigated”.

Essas situações são aquelas em que o número de exportadores, produtores, importadores ou tipos de produtos é tão grande que tornaria a determinação individualizada impraticável. Nesses casos, as autoridades são autorizadas a limitar seu exame a um número razoável de partes interessadas ou produtos usando amostras estatísticas válidas, ou se ater ao maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país em questão.

A legislação brasileira discorre sobre a preferência pelo cálculo da margem de dumping de forma individualizada⁸³:

“Art. 27. Preferencialmente, será determinada margem individual de dumping para cada um dos produtores ou exportadores conhecidos do produto objeto da investigação”.

É também discorrido sobre a utilização de seleção nas investigações antidumping⁸⁴:

“Art. 28 Caso o número excessivo de exportadores, produtores, importadores ou modelos do produto objeto da investigação torne impraticável a determinação a que se refere o art. 27, a determinação individual poderá limitar-se a:

⁸³ Art. 27 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁸⁴ **Caput** e incisos I e II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013.

I - amostra estatisticamente válida que inclua número razoável de partes interessadas ou modelos de produto, baseada nas informações disponíveis no momento da seleção; ou

II - seleção dos produtores ou exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país exportador.

§ 1º A seleção referida no inciso II do **caput** incluirá os produtores ou exportadores que, elencados em ordem decrescente de volume, forem responsáveis pelos maiores volumes de exportação para o Brasil.

§ 2º No caso do inciso II do **caput**, os produtores ou exportadores que solicitem sua exclusão da seleção depois de terem confirmado sua participação ou que deixem de responder ao questionário poderão ter a margem de dumping apurada com base na melhor informação disponível”.

Além do já previsto pelo Artigo 6.10 do ADA, o Regulamento Brasileiro determina, também, que o DECOM poderá incluir, a seu critério, outro produtor ou exportador na seleção.⁸⁵

O critério para a seleção normalmente adotado pelo DECOM consiste naquele relacionado ao maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país em questão. A referida seleção incluirá os produtores ou exportadores que, elencados em ordem decrescente de volume, forem responsáveis pelos maiores volumes de exportação para o Brasil⁸⁶.

A utilização ou não da seleção, e, caso seja utilizada, o número de produtores/exportadores selecionados varia caso a caso, já que depende de fatores como número de origens investigadas, número de produtores em cada origem e a distribuição do volume de exportação entre os produtores de cada país. Além disso, há que se considerar se há alto volume de trabalho ou restrições de pessoal no Departamento no momento da seleção.

De fato, se na investigação for analisar uma origem na qual exista apenas um produtor, não haverá seleção, caso o produtor responda adequadamente seu questionário terá sua margem calculada com base em suas respostas. De outro modo, se a investigação analisar várias origens e forem muitos os produtores/exportadores consideradas as origens individualmente ou sem eu conjunto, uma seleção desses se torna imprescindível para a viabilização da investigação.

Os cenários acima se tratam de casos-limite, e o que se apresenta no dia-a-dia do DECOM são casos singulares localizados entre esses extremos, de modo que o fato

⁸⁵ §3º do inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁸⁶ § 1º do Inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013

de haver seleção ou não é algo a ser analisado em cada situação particular. Em todo caso, é feita uma análise de custo-benefício, comparando-se os custos embutidos em se selecionar mais um produtor/exportador, e o ganho em representatividade proveniente desse produtor/exportador.

Sobre o número de selecionados, essa análise dependerá, dentre outros fatores, de como o percentual do volume exportado é distribuído entre os exportadores de uma mesma origem. Por exemplo, se os dois produtores que tenham exportado o maior volume do produto objeto da investigação forem responsáveis por mais de 95% das exportações para o Brasil, a seleção de somente dois exportadores pode ser suficiente para a análise. Mas, se houver, no topo da lista, vários exportadores com volumes muito próximos, a seleção de um número maior de exportadores será necessária para se alcançar o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país em questão.

Um ponto importante a ser ressaltado é que o questionário do produtor/exportador enviado pelo DECOM é direcionado para produtores que tiveram seus produtos exportados, e não a **trading companies** ou empresas simplesmente exportadoras. Nesse sentido, o Regulamento Brasileiro estabelece⁸⁷ que o governo do país exportador poderá manifestar-se a respeito da seleção com o objetivo de esclarecer se as empresas selecionadas são exportadoras, **trading companies** ou produtoras do produto objeto da investigação⁸⁸.

Cabe ressaltar que o fato de haver uma seleção não impede que produtores/exportadores enviem voluntariamente suas respostas aos questionários. Ou seja, no caso de as autoridades terem realizado seleção e limitado seu exame, elas deverão, não obstante, determinar a margem individual de dumping para cada exportador ou produtor que não tenha sido inicialmente incluído na seleção, mas que venha a apresentar a necessária informação a tempo de que esta seja considerada durante o processo de investigação⁸⁹.

Faz-se uma ressalva, porém, para as situações em que essa análise de casos individuais resulte em sobrecarga despropositada para as autoridades e impeça a conclusão da investigação dentro dos prazos estabelecidos⁹⁰. Esses questionários se encontram no sítio eletrônico do MDIC e podem ser acessados por meio do endereço eletrônico disposto nos ofícios de notificação que são enviados para cada exportador quando do início da investigação.

Havendo seleção, o direito antidumping cobrado dos produtores/exportadores que foram identificados pelo DECOM, mas que não foram incluídos na seleção será limitado pela média ponderada das margens de dumping calculadas para os produtores

⁸⁷ § 5º do Inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁸⁸ No prazo de até dez dias, contado da data de ciência da notificação de início da investigação, conforme §5º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁸⁹ § 6º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁹⁰ § 7º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013.

selecionados⁹¹. Exclui-se dessa média, entretanto, as margens de dumping zero e **de minimis**⁹².

Nota 5.1: Exemplo de seleção.

Suponha-se que o volume exportado ao Brasil no período de investigação de dumping seja distribuído da seguinte maneira:

Tabela 5.15: Volume Exportado ao Brasil

Produtor	Volume (t)
Empresa 1	20,0
Empresa 2	18,0
Empresa 3	17,0
Empresa 4	16,0
Empresa 5	13,0
Empresa 6	11,0
Empresa 7	10,0
Empresa 8	9,0
Empresa 9	4,0
Empresa 10	4,0
Empresa 11	3,0

Dessa maneira, o volume total exportado por 11 empresas diferentes foi 125 toneladas. Devido ao grande número de exportadores, o Departamento poderá recorrer à seleção para calcular a margem de dumping das empresas investigadas. Como explicado anteriormente, o método de seleção normalmente usado pelo Brasil e por outras autoridades investigadoras do mundo é o de maior volume exportado.

Os exportadores são, então, dispostos de forma decrescente em relação ao seu volume exportado ao Brasil, e são selecionados nessa ordem. A seleção de empresas será feita por meio de uma análise de custo-benefício marginal em relação a cada produtor/exportador. Ou seja, quais seriam os custos embutidos em se selecionar mais um produtor/exportador, e o ganho em representatividade proveniente desse acréscimo?

⁹¹ § 1º do art. 80 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁹² § 3º do art. 80 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Tabela 5.16: Análise do Volume Exportado ao Brasil

Produtor	Volume (t)	Volume (%)	Volume acumulado (%)
Empresa 1	20,0	16,0%	16,0%
Empresa 2	18,0	14,4%	30,4%
Empresa 3	17,0	13,6%	44,0%
Empresa 4	16,0	12,8%	56,8%
Empresa 5	13,0	10,4%	67,2%
Empresa 6	11,0	8,8%	76,0%
Empresa 7	10,0	8,0%	84,0%
Empresa 8	9,0	7,2%	91,2%
Empresa 9	4,0	3,2%	94,4%
Empresa 10	4,0	3,2%	97,6%
Empresa 11	3,0	2,4%	100,0%

Tendo em mente os fatores citados anteriormente, julgou-se, nesse exemplo, que a seleção das primeiras cinco empresas, que representam 67,2% do volume exportado ao Brasil, seria adequada.

Dessa maneira, essas 5 empresas teriam suas margens de dumping calculadas individualmente, com base nos dados fornecidos em suas respostas ao questionário do produtor/exportador. Ressalte-se, no entanto, que caso não haja resposta por parte de um desses produtores/exportadores selecionados ou não seja possível a utilização da resposta submetida, a margem de dumping pode ser calculada com base nos fatos disponíveis.

Suponha as margens de dumping calculadas individualmente para as empresas selecionadas, dispostas na tabela a seguir:

Tabela 5.17: Margens de Dumping das Empresas Selecionadas

Empresa	Volume (t)	Margem de dumping absoluta (US\$/t)	Margem de dumping relativa
Empresa 1	20,0	10,00	33,0%
Empresa 2	18,0	0,50	1,5%
Empresa 3	17,0	8,00	16,0%
Empresa 4	16,0	0,00	0,0%
Empresa 5	13,0	15,00	40,0%

Para o cálculo do direito antidumping das empresas não selecionadas, deve ser feita uma média ponderada das margens de dumping das empresas selecionadas pela quantidade exportada por cada empresa, excluindo-se as que resultaram em

margens de dumping **de minimis** ou nulas⁹³. Por esse motivo, apenas as margens das empresas 1, 3 e 5 seriam utilizadas.

Direito Antidumping das empresas não selecionadas
= Média Ponderada das MD empresas 1, 3 e 5

Direito Antidumping das empresas não selecionadas
= $(20 \times 1017 \times 8 + 13 \times 15) \div (20 + 17 + 13)$

Direito Antidumping das empresas não selecionadas
= $(200 + 136 + 195) \div 50$

Direito Antidumping das empresas não selecionadas = $531 \div 50$
= US\$10,62/t

Dessa forma, o direito antidumping máximo que poderia ser cobrado das empresas não selecionadas seria US\$ 10,62/t.

Considerando que o direito antidumping é limitado pela margem de dumping calculada para os produtores/exportadores selecionados, a tabela a seguir resume qual seria o direito antidumping máximo que poderia ser cobrado nas importações dos produtos de cada um dos produtores.

Tabela 5.18: Direito Antidumping Máximo

Produtor	Direito antidumping (US\$/t)
Empresa 1	10,00
Empresa 2	0,00
Empresa 3	8,00
Empresa 4	0,00
Empresa 5	15,00
Empresa 6	13,42
Empresa 7	13,42
Empresa 8	13,42
Empresa 9	13,42
Empresa 10	13,42
Empresa 11	13,42

5.4) Margem de dumping de minimis

Quando a margem de dumping de um produtor/exportador expressa como um percentual do seu preço de exportação for inferior a 2,0%, essa será considerada **de**

⁹³ §3º do art. 80 do Decreto nº 8.058, de 2013.

minimis.⁹⁴ Para os produtores/exportadores que apresentem margem de dumping **de minimis**, será encerrada a investigação, sem aplicação de direito.⁹⁵

Além de ser encerrada a investigação para esse produtor/exportador, seu volume exportado deverá ser excluído da análise das importações causadoras de dano.

5.5) Ajuste alíquota ad valorem

O direito antidumping será aplicado na forma de alíquotas **ad valorem** ou específicas, fixas ou variáveis, ou pela conjugação de ambas.⁹⁶ A forma normalmente adotada no Brasil é a alíquota específica, mas pode haver casos em que a alíquota **ad valorem** seja a mais indicada.

Nota 5.2: Tipos de alíquota

A alíquota específica é expressa por uma quantia determinada, em função da unidade de quantificação do produto importado. Assim, o direito corresponderá a um determinado montante de unidade monetária por cada metro, quilograma ou outra unidade de medida do produto. Por exemplo, US\$2,00 por quilograma, US\$ 10,00 por metro quadrado etc.

A alíquota **ad valorem** é expressa como uma porcentagem sobre o valor do bem importado. Por exemplo, 15,0% do valor CIF do produto importado.

Ainda existe a possibilidade de aplicação de direito antidumping com alíquota mista entre específico e **ad valorem**. Por exemplo: US\$15,00 por tonelada + 15,0% do valor CIF.

Essa alíquota **ad valorem**, entretanto, será aplicada sobre o valor aduaneiro da mercadoria, em base **Cost, Insurance and Freight** – CIF.⁹⁷ Por esse motivo, enquanto os montantes da margem de dumping absoluta e do direito antidumping específico máximo são iguais, o direito antidumping **ad valorem** máximo se mostra ligeiramente inferior à margem de dumping relativa, já que o direito **ad valorem** representa um percentual do preço CIF, enquanto a margem de dumping relativa, do preço de exportação **ex fabrica**, normalmente.

Considere-se uma situação com os seguintes preços de exportação, valor normal e frete e seguro internacional:

Tabela 5.19: Dados para Ajuste ad valorem

Preço de exportação	US\$ 20,00/t
Preço CIF	US\$ 26,00/t
Valor Normal	US\$ 28,00/t

No caso acima, o margem de dumping absoluta e relativa seriam as seguintes:

⁹⁴ § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁹⁵ Inciso II do art. 74, do Decreto nº 8.058.

⁹⁶ § 4º do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013.

⁹⁷ § 5º do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Margem de Dumping Absoluta = Valor Normal – Preço de Exportação

Margem de Dumping Absoluta = 28 – 20

Margem de Dumping Absoluta = US\$ 8,00/t

Margem de Dumping Relativa = 8 ÷ 20 = 40,0%.

Dessa forma, o valor máximo que o direito antidumping específico pode assumir é o mesmo da margem de dumping absoluta, ou seja, US\$ 8,00/t.

O direito antidumping **ad valorem** também é limitado pela margem de dumping. Entretanto, como ele é cobrado na base CIF, um ajuste deve ser realizado para sua correta representação.

Direito ad valorem = Margem de Dumping Absoluta ÷ Preço CIF⁹⁸

Direito ad valorem = US\$ 8,00 ÷ US\$26,00 = 0,30 = 30,0%

Percebe-se que como o direito **ad valorem** representa um percentual do preço CIF, que é maior do que o preço de exportação **ex fabrica**, seu percentual é inferior àquele da margem de dumping relativa.

5.6) Margem de dumping para grupos econômicos

Uma inovação que a legislação brasileira traz em relação ao que está disposto no ADA é a previsão de que, para fins de determinação de margem individual de dumping e de aplicação de direitos antidumping, pessoas jurídicas distintas possam ser tratadas como um único produtor ou exportador quando demonstrado que a relação estrutural e comercial das entidades entre si, ou com uma terceira entidade, é próxima o suficiente⁹⁹.

Nota 5.2: Exemplo de ponderação da margem de dumping para um grupo econômico

Utilizando o exemplo explicitado na Nota 5.1, supondo que as Empresas 1 e 3 foram consideradas como um único produtor, a margem de dumping para essas empresas poderia ser determinada com base na média ponderada das duas margens de dumping calculadas para cada uma delas. O cálculo seria feito da seguinte forma:

Tabela 5.20: Margem de Dumping de Grupo Econômico

Empresa	Margem de dumping absoluta (US\$/t)	Volume exportado ao Brasil (t)
Empresa 1	10,00	20,0
Empresa 3	8,00	17,0

⁹⁸ Ressalte-se que o preço CIF usado no ajuste é calculado usando-se os dados do produtor/exportador submetidos em sua resposta ao questionário.

⁹⁹ § 9º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Margem de Dumping do Grupo = Média Ponderada das MD Empresas 1 e 3

Margem de Dumping do Grupo = $(10 \times 20 + 8 \times 17) \div (20 + 17)$

Margem de Dumping do Grupo = $(200 + 136) \div 37$

Margem de Dumping do Grupo = $336 \div 37 = 9,08$

Dessa maneira, tanto a Empresa 1, como a Empresa 3 teriam uma margem de dumping única, de US\$ 9,08/t.

5.7) Taxa de câmbio

Nos casos em que as vendas no mercado interno e as exportações de um produtor são feitas em moedas diferentes, o Departamento deverá realizar a conversão cambial, para possibilitar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação na mesma base monetária. Nesse sentido, a segunda frase do Artigo 2.4.1 fornece orientação sobre conversão de moeda no caso em que a taxa de câmbio sofre flutuação:

“2.4.1 When the comparison under paragraph 4 requires a conversion of currencies, such conversion should be made using the rate of exchange on the date of sale, provided that when a sale of foreign currency on forward markets is directly linked to the export sale involved, the rate of exchange in the forward sale shall be used. Fluctuations in exchange rates shall be ignored and in an investigation the authorities shall allow exporters at least 60 days to have adjusted their export prices to reflect sustained movements in exchange rates during the period of investigation”.

Ou seja, essa regra define que: (1) “flutuações” na taxa de câmbio devem ser desconsideradas; e (2) exportadores devem ter pelo menos 60 dias para ajustarem seus preços de exportação em resposta aos “movimentos sustentados” na taxa de câmbio.

Apesar de a legislação multilateral não especificar os termos “flutuação” e “movimento sustentado”, a legislação brasileira apresentou definição mais precisa nesse sentido¹⁰⁰.

“Art. 23. Na hipótese de a comparação de preços prevista no **caput** do art. 22 exigir conversão cambial, será utilizada a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda.

§ 1º Quando ocorrer venda de moeda estrangeira em mercados futuros, diretamente ligada à exportação sob investigação, será utilizada a taxa de câmbio adotada na venda futura.

¹⁰⁰ Art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

§ 2º Caso a taxa de câmbio oficial em vigor na data da venda esteja fora de uma faixa de flutuação de mais ou menos dois por cento com relação à média das taxas de câmbio oficiais diárias dos sessenta dias anteriores - taxa de câmbio de referência, será utilizada a taxa de câmbio oficial diária média dos sessenta dias anteriores.

§ 3º Caso a média semanal da taxa de câmbio oficial diária seja superior ou inferior à média semanal das taxas de câmbio de referência em cinco por cento ou mais durante oito semanas consecutivas, será considerado que há movimento sustentado da taxa de câmbio.

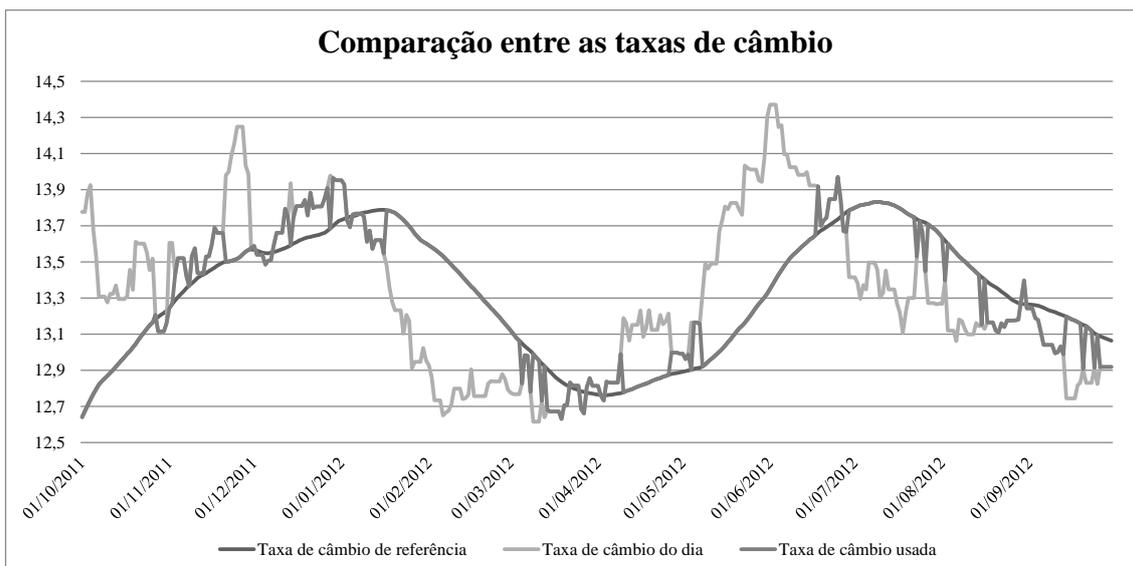
§ 4º Caracterizado o movimento referido no § 3º, será utilizada, por um período de sessenta dias, a taxa de câmbio de referência do último dia antes de se caracterizar o movimento sustentado.

§ 5º Preferencialmente, a data da venda será a data do contrato, da ordem de compra ou da aceitação do pedido ou emissão da fatura, utilizando-se, dentre esses documentos, aquele que estabeleça as condições da operação”.

Ou seja, a fonte da taxa de câmbio usada pelo Departamento é o Banco Central do Brasil. Além disso, a oscilação que deverá ser desconsiderada é aquela que ocorre nos casos em que a taxa de câmbio do dia for 2,0% maior ou menor à taxa de câmbio de referência. Essa taxa de câmbio de referência é definida como a média das taxas de câmbio oficiais diárias dos sessenta dias anteriores. Em sendo o caso de a taxa de câmbio ser desconsiderada, a autoridade utiliza a taxa de referência em seu lugar.

Em relação ao movimento sustentado, sua apuração é feita por meio da comparação entre a média semanal da taxa de câmbio oficial diária e a média semanal das taxas de câmbio de referência. Na situação em que a primeira for, por oito semanas consecutivas, 5,0% superior ou inferior à segunda, considera-se que há movimento sustentado da taxa de câmbio. Ressalte-se que como se exigem oito semanas consecutivas para a configuração do movimento sustentado, este somente pode ocorrer a partir da nona semana analisada.

Para exemplificar, suponha-se uma investigação na qual as vendas ao mercado interno do produtor/exportador, realizadas de outubro de 2011 a setembro de 2012, eram expressas em peso mexicano e que suas exportações, realizadas no mesmo período, eram negociadas em dólares estadunidenses. As taxas de câmbio do dia, de referência e utilizadas são demonstradas no quadro a seguir.



Em relação à taxa de câmbio do dia e à taxa de câmbio utilizada, pode-se perceber que na maior parte dos dias, essas duas taxas são diferentes. Dessa forma, houve oscilação e usou-se a taxa de câmbio de referência no lugar da taxa de câmbio do dia. Essa situação é mais bem visualizada no gráfico a seguir:



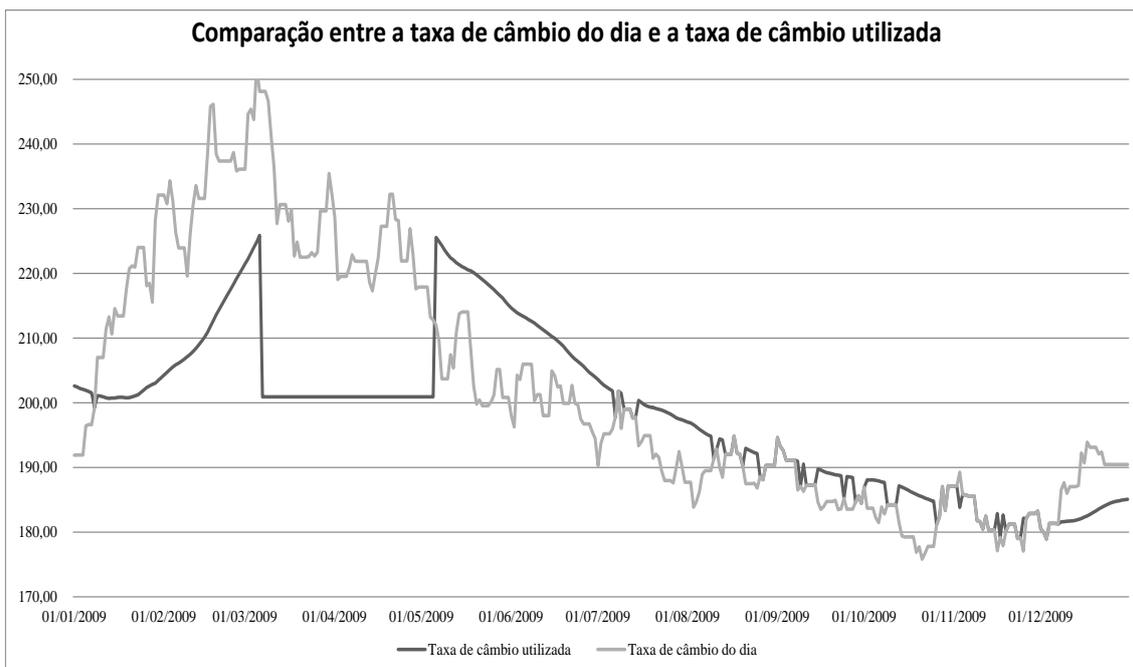
Para fins de ilustração, foi feita comparação entre a margem de dumping alcançada quando, em seus cálculos, apenas as taxas de câmbio diárias foram usadas com a margem auferida procedendo-se aos ajustes na taxa de câmbio conforme o disposto no Regulamento Brasileiro. Assim, constata-se que apesar da grande quantidade de dias em que a flutuação absoluta foi maior do que 2,0%, sem o ajuste, a margem de dumping correspondeu a 42,1%, enquanto o cálculo considerando-se o disposto no art. 23 da legislação brasileira atingiu 40,3% (ou seja, diferença de 1,75 p.p. entre os dois métodos). Ressalte-se que não foi configurado movimento sustentado na presente situação e que a diferença encontrada deveu-se exclusivamente ao fato de se ter usado a taxa de referência em vez da taxa diária nos dias em que essas apresentaram diferença de mais de 2,0%.

Para exemplificar uma situação em que o movimento sustentado descrito no § 3º do art. 23 se apresenta, podem ser avaliados os dados da taxa de câmbio do florim húngaro (moeda da Hungria) em relação ao dólar estadunidense no ano de 2009, logo após grave crise financeira que impactou de forma expressiva essa moeda, contribuindo para sua súbita desvalorização frente à moeda estadunidense.

Nesse caso, as taxas de câmbio do florim húngaro em relação ao dólar estadunidense se apresentaram da seguinte forma:



A taxa de câmbio diária e a taxa de câmbio utilizada apresentariam uma diferença muito maior do que aquela apontada no caso anterior, referente ao peso mexicano.



Dessa forma, conclui-se que, em geral, a consideração de oscilação na taxa de câmbio não gera alterações substanciais na apuração da margem de dumping. Entretanto, por haver uma previsão legal na legislação multilateral e brasileira, a referida oscilação deve ser levada em consideração nos cálculos feitos pelo DECOM. Em relação ao movimento sustentado, sua definição restrita faz com que este só se configure em situações extremadas, como foi o caso dos efeitos cambiais intensos sofridos pela Hungria por conta da crise financeira de 2008. Apesar de rara, a ocorrência de “movimentos sustentados” também deve ser testada em todos os casos, para garantir que os exportadores tenham pelo menos 60 dias para ajustarem seus preços de exportação em resposta a tal comportamento na taxa de câmbio, tal como prevê o Regulamento Brasileiro.

CONCLUSÃO

Este Caderno teve como objetivo tornar as práticas da autoridade investigadora brasileira de defesa comercial – o DECOM – mais claras, no que tange ao coração de uma investigação antidumping: o cálculo da margem de dumping.

Cumpra ressaltar, no entanto, que os exemplos apresentados ao longo deste trabalho se referem a uma investigação hipotética “ótima”, na qual os produtores/exportadores responderam suficientemente bem às solicitações de dados do DECOM, sendo que, em casos concretos, nos quais, muitas vezes, nem todas as informações necessárias estão disponíveis ao Departamento, decisões baseadas em metodologias distintas daquelas aqui evidenciadas podem ser tomadas, a fim de que suas peculiaridades sejam corretamente abordadas.

Além disso, salienta-se que este Caderno é um retrato preparado por seus autores das práticas que o DECOM hoje adota. Estas foram construídas e desenvolvidas ao longo desses 20 anos de existência e, considerando o perene desejo de aprimoramento por parte da autoridade investigadora do Brasil, estarão constantemente evoluindo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013. Regulamenta os procedimentos administrativos relativos à investigação e à aplicação de medidas antidumping. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/decreto/d8058.htm .

CZAKO, Judith; HUMAN, Johann; MIRANDA, Jorge. **A Handbook on Anti-Dumping Investigations**. Cambridge University Press, 2003.

WTO. **Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994** (Antidumping Agreement – ADA). Disponível em: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp_01_e.htm.

_____. **Agreement on Subsidies and Countervailing Measures**. Disponível em: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm_01_e.htm.

APÊNDICE I: CUSTOS

O custo de produção é uma informação essencial para o cálculo da margem de dumping de uma empresa produtora/exportadora. Essa informação pode ser necessária em até três momentos desse cálculo: no teste de vendas abaixo do custo, para auxiliar na classificação das vendas como operações comerciais normais e na consequente determinação do método a ser utilizado na apuração do valor normal feito para as vendas no mercado interno; no cálculo do custo de manutenção de estoques; e na eventual construção do valor normal. Apesar de o valor usado diferir marginalmente em cada uma dessas situações, sua fonte permanece constante: os dados submetidos na resposta ao questionário do produtor/exportador.

Intitula-se custo de produção total a soma do custo de fabricação com as despesas gerais e administrativas, as despesas financeiras e as outras despesas. Ressalte-se que é solicitado pelo DECOM que a empresa produtora/exportadora reporte os custos do produto de fabricação própria, sendo, então, irrelevante qualquer custo de produto revendido.

O custo de fabricação é formado pelos custos de: matéria-prima, utilidades (como eletricidade, gás, água), mão de obra (direta e indireta) e pelos custos fixos (que incluem depreciação e outras despesas da fábrica). Os custos diretos diferem dos indiretos por se referirem a um produto específico. Em contraste, os custos indiretos são atribuídos à fábrica como um todo. Por esse motivo, para fins da investigação antidumping, os custos indiretos devem ser alocados ao produto investigado por meio de rateio.

As despesas gerais e administrativas, financeiras e as outras despesas normalmente são representadas por itens específicos das demonstrações de resultados das empresas. Por isso, essas tendem a ser um montante facilmente identificável no demonstrativo financeiro do produtor/exportador, que, como se refere à empresa como um todo, deve ser alocado ao produto também por meio de rateio.

I) Considerações gerais sobre o custo

I.I) Custo real

Os custos devem ser reais e efetivamente incorridos, não custos estimados ou custos hipotéticos. Em geral, isso significa que o custo deve ser aquele representado pelo que realmente foi pago e registrado no sistema contábil do produtor/exportador.

I.II) Custo específico para o produto

O Departamento requer que os dados de custo submetidos sejam específicos ao produto investigado. Não são aceitas informações de custo gerais para toda uma linha de produto. Possivelmente, a empresa não possuirá, em seu sistema de controle, informações de custo específicas para cada produto, mas, de qualquer maneira, esses devem ser alocados de forma a refletir os custos dos produtos específicos, quando a

empresa estiver respondendo ao questionário do produtor/exportador. Ressalte-se que as informações de custo devem ser prestadas para cada CODIP do produto analisado.

Além disso, devem ser reportados os custos relacionados ao produto como um todo, sem segmentação de custos de produtos destinados ao mercado doméstico e exportação.

I.III) Custo padrão

Muitas empresas utilizam o custo padrão como sistema de custeio. O Departamento aceita o custo de produção baseado nesse sistema, contanto que a empresa ajuste seu custo padrão para refletir o custo de produção real.

Nesse sistema, a empresa normalmente terá o custo padrão para cada produto, baseado em uma combinação de (1) custo estimado e (2) custo real. A empresa calcula a variação entre o custo padrão e o custo real. Uma forma de se considerar essas variações é pelos centros de custo da empresa.¹⁰¹ Independentemente de como os custos são calculados, as variações são aplicadas ao custo padrão do produto específico para se obter o custo real de produção.

I.IV) Outros sistemas de custeio

Para qualquer outro sistema de custeio, a empresa ainda precisa desenvolver uma maneira de alocar os custos gerais aos produtos específicos. Não há regras para a alocação de custos, contanto que a alocação cumpra com dois critérios: (1) todos os custos devem ser rateados; e (2) que o rateio não distorça os custos relativos de produção.

I.V) Período de tempo

O Departamento requer que as empresas submetam suas informações de custo para o período de investigação de dumping, em bases mensais e consolidadas para o período. Ou seja, na investigação que inclui a Fictitious Company, o período de investigação é de abril de 2015 a março de 2015. Dessa forma, a empresa teve que fornecer os custos mensais para todos os meses de abril a dezembro de 2014 e de janeiro a março de 2015 nos quais houve fabricação do produto.

I.VI) Múltiplas unidades de produção

Quando o exportador manufatura o produto em mais de uma fábrica, o Departamento solicita o custo de cada uma das unidades produtivas, assim como uma planilha adicional contendo o custo total médio das diversas unidades produtivas.

I.VII) Conciliação com os demonstrativos financeiros auditados

¹⁰¹ Centros de custo são convenções contábeis para se determinar a melhor maneira de se organizar os dados de custo de uma empresa. Esses variam de empresa para empresa. Pode ser que uma fábrica inteira seja representada por um centro de custo, ou que haja um centro de custo específico para o produto investigado.

Apesar de as informações de custo de produção se aproximarem mais da contabilidade gerencial do que da contabilidade financeira, essa última é normalmente objeto de análise minuciosa por parte de auditores, por isso, é importante que se comprove que as mesmas operações foram consideradas em ambos os sistemas.

Por isso, é necessário ter em mente, no momento do preenchimento do questionário que, durante a verificação **in loco**, devem ser colocados à disposição os registros contábeis e outras fontes utilizadas na elaboração da resposta referente ao custo de produção, com o objetivo de efetuar a conciliação do sistema de contabilidade de custo da empresa com seu sistema de contabilidade financeira.

I.XIX) Custo médio ponderado

De posse das informações submetidas pelo produtor/exportador, o Departamento calcula o custo médio ponderado para cada CODIP para cada mês do período e para o período inteiro. O custo médio ponderado mensal será usado na primeira etapa do teste de vendas abaixo do custo (comparação entre o preço líquido e o custo médio ponderado mensal) ¹⁰², enquanto o custo médio ponderado será usado na segunda etapa do referido teste (comparação entre o preço líquido e o custo médio ponderado do período investigado) ¹⁰³. O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, pode fazer uso do custo médio ponderado mensal ou do período de investigação.

II) Submissão de dados de custo de produção

II.I) Introdução

No questionário do produtor/exportador, o DECOM solicita à empresa que preencha seus dados de custo de produção para o produto. Ressalte-se que o custo de produção deve ser referente ao produto analisado independentemente do destino (mercado interno, exportação para terceiros países ou exportação para o Brasil), durante o período investigado.

Para cada mês do período de investigação de dumping em que houve produção do produto, considerando a classificação por CODIP, o exportador deve preencher os seguintes dados: quantidade fabricada, custos variáveis (que incluem matérias-primas, utilidades e outros custos variáveis), mão de obra (segregada em direta e em indireta) e custos fixos (que incluem, entre outros, a depreciação).

O modelo de planilha fornecido pelo DECOM é mostrado a seguir¹⁰⁴.

¹⁰² §1º do art. 14 do Decreto nº 8.058 de 2013.

¹⁰³ §2º do inciso III do art. 14 do Decreto nº 8.058 de 2013.

¹⁰⁴ Ressalte-se que se trata apenas de um modelo e que a planilha que acompanha o questionário do produtor/exportador leva em consideração as peculiaridades de cada caso.

Tabela I.I: Apêndice - Custos de Produção

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	Quantidade Fabricada (unidade de comercialização)	A - Custos Variáveis (A.1 + A.2 + A.3 + A.4) 1	A.1 - Matérias-primas / insumos principais ²	Consumo unitário: matérias-primas / insumos principais ³	A.2 - Outras matérias-primas e insumos

A.3 - Utilidades ²	Consumo unitário: utilidades ³	A.4 – Outros custos variáveis ²	B - Mão de Obra (B.1 + B.2) ¹	B.1 - Mão de obra direta	Consumo unitário: mão de obra direta ⁴	B.2 - Mão de obra indireta	C – Custos Fixos (C.1 + C.2) ¹

C.1 - Depreciação	C.2 – Outros custos fixos ²	D – Custo de Fabricação (A + B + C) ¹	E – Despesas gerais e administrativas	F – Despesas (receitas) financeiras	G – Outras despesas (receitas) ²	H – Custo Total (D + E + F + G) ¹

Legenda

- 1: Moeda local
- 2: Discriminar
- 3: Informar Unidade
- 4: Em horas trabalhadas

Em relação à quantidade, essa deve ser em unidades comercializadas (unidades, quilogramas, metro quadrado etc.). Entretanto, dependendo do produto investigado e da necessidade do Departamento, pode ser solicitada, também, a quantidade em unidade de peso (quilograma ou tonelada).

Ressalte-se que as colunas de consumos unitários devem indicar qual a unidade para cada rubrica. Para a mão de obra, está pré-estabelecido que esse deve ser em horas trabalhadas.

Os valores monetários reportados devem estar na moeda local do produtor/exportador.

Os itens de custos variáveis e custos fixos devem ser discriminados, de forma que a planilha preenchida apresentará mais colunas do que a apresentada como modelo.

Dessa forma, a seguir é demonstrado, como exemplo, o preenchimento da planilha de custo para a produção de mesas de madeira pela Fictitious Company. O produtor/exportador deve utilizar o modelo de planilha fornecido pelo DECOM para compor a estrutura de custo, fazendo as adaptações que julgar necessárias no caso específico da sua indústria.

Tabela I.II: Custos de Produção

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	Quantidade Fabricada (unidades)	Quantidade Fabricada (kg)	A - Custos Variáveis (A.1.1 + A.2 + A.3 + A.4) [em US\$]	A.1.1 - Matéria-prima 1: madeira maciça	Consumo unitário: matéria-prima 1: madeira maciça (kg)	A.1.2 - Matéria-prima 2: madeira compactada	Consumo unitário: matéria-prima 2: madeira compactada (kg)
A	1	10,0	300,0	381,16	335,66	22,5	22,00	7,5
A	6	15,0	450,0	570,63	502,38	34,1	33,45	7,3
B	1	7,0	210,0	314,76	278,11	15,8	19,85	7,5
B	8	12,0	360,0	421,39	356,59	26,7	33,80	7,8

A.2 - Outras matérias-primas e insumos	A.3 - Utilidade 1: Energia elétrica	Consumo unitário: utilidade 1 (energia elétrica) (Kwh)	A.4.1 – Outro custo variável: parafusos	A.4.2 – Outros custos variáveis não relevantes	B - Mão de Obra (B.1 + B.2) [em US\$]	B.1 - Mão de obra direta	Consumo unitário: mão de obra direta (em horas trabalhadas)	B.2 - Mão de obra indireta
4,50	15,00	50,0	3,00	1,00	50,00	32,00	2,0	18,00
10,80	18,00	40,0	4,00	2,00	75,00	48,00	2,0	27,00
5,40	8,40	40,0	2,00	1,00	58,80	33,60	3,0	25,20
7,20	19,80	55,0	3,00	1,00	100,80	57,60	3,0	43,20

Consumo unitário: mão de obra indireta (em horas trabalhadas)	C – Custos Fixos (C.1 + C.2) [em US\$]	C.1 - Depreciação	C.2 – Outro custo fixo 1: aluguel da fábrica	C.2.2 – Outros custos fixos não relevantes	D – Custo de Fabricação (A + B + C) [em US\$]	E – Despesas gerais e administrativas	F – Despesas (receitas) financeiras	G – Outras despesas (receitas)	H – Custo Total (D + E + F + G) [em US\$]
1,0	53,50	9,00	40,00	4,50	484,66	124,75	99,80	62,38	785,93
1,0	80,25	13,50	60,00	6,75	725,88	183,38	146,70	91,69	1155,26
2,0	37,45	6,30	28,00	3,15	411,01	105,73	84,58	52,86	666,07
2,0	64,20	10,80	48,00	5,40	586,39	150,45	120,36	75,23	947,84

II.II) CODIP

Em relação à coluna CODIP, o produtor/exportador deve preencher qual o tipo de produto a que os dados de custo daquela linha farão referência. Como a Fictitious Company apresenta dois tipos de produto (A e B), pelo menos duas linhas deveriam ser preenchidas. Entretanto, como deve haver o preenchimento dessa linha por mês em que houve produção, o número de linhas a serem preenchidas será a quantidade de meses em que houve produção do CODIP A (2) somada à quantidade de meses em que houve produção do CODIP B (2). Por esse motivo, a planilha apresenta 4 linhas preenchidas com dados de custo de produção.

II.III) Mês

Na coluna intitulada “mês”, a empresa deverá responder a qual mês os dados de custo de produção preenchidos naquela linha se referem.

II.IV) Quantidade fabricada

Nessa coluna, deve ser preenchida a quantidade foi fabricada daquele CODIP e no mês em questão.

II.V) A – Custos Variáveis (A.1.1 + A.2 + A.3 + A.4)

Essa coluna deve ser preenchida com a soma dos valores de custos variáveis reportados. Nesse caso, esses custos variáveis são os seguintes: matéria-prima, outras matérias-primas e insumos, utilidade e outros custos variáveis (parafusos e não relevantes).

Ressalte-se que, para cada matéria-prima/insumo, utilidade, outro custo variável reportado, assim como para a mão de obra direta e para a indireta, o exportador deve adicionar uma coluna na planilha, contendo o consumo unitário efetivo referente àquela matéria-prima/insumo principal e a unidade em que essa informação é fornecida. Para esse fim, o consumo unitário deve ser entendido como a quantidade de determinada matéria-prima/insumo principal necessária para a fabricação de uma unidade do produto.

II.VI) Matéria-prima

Em relação ao custo de matéria-prima, o exportador deve discriminar custo por cada matéria-prima utilizada na fabricação do produto, e não apenas reportar um valor geral referente à matéria-prima em apenas uma rubrica. Assim, as principais matérias-primas devem ser discriminadas por meio da inserção de novas colunas na planilha. Dessa forma, deve ser informado o custo total incorrido com cada uma das principais matérias-primas e insumos utilizados na fabricação do produto. Ressalte-se que o custo de matéria-prima deve incluir as despesas de transporte, tarifas de importação e outras despesas normalmente associadas à aquisição do produto, conforme os princípios contábeis geralmente aceitos do país do produtor/exportador.

Na rubrica “Outras matérias-primas e insumos”, deve ser informado o custo total incorrido com outras matérias-primas e insumos, menos relevantes, utilizados na fabricação do produto.

Ressalte-se que no caso em que o processo produtivo do produto apresente algum subproduto que é revendido ou caso haja a formação de sucata ao final da produção, que é revendida posteriormente, essa receita de venda de sucata ou subproduto deve ser reportada no custo de matéria-prima com sinal negativo, ou seja, reduzindo o custo de produção.

No caso prático apresentado (Fictitious Company), a única matéria-prima relevante utilizada na fabricação das mesas é madeira maciça, além de outras menos relevantes reportadas em “outras matérias-primas e insumos”.

II.VII) Utilidades

Em relação a “Utilidades”, o Departamento solicita que seja informado o custo total com utilidades incorrido na fabricação do produto. Deverão ser informados os custos incorridos com utilidades como água, energia elétrica ou qualquer outra fonte de energia (e.g. térmica, vapor ou gás), entre outros. Cada uma das rubricas deverá ser discriminada por meio da inserção de nova coluna na planilha.

No caso prático, a empresa utilizava apenas energia elétrica como utilidade em seu processo produtivo.

II.VIII) Outros custos variáveis

No campo “outros custos variáveis”, devem ser informados os outros custos variáveis incorridos na fabricação do produto. Neste campo, devem ser discriminados os demais custos variáveis considerados relevantes em relação ao custo de fabricação. Cada rubrica deverá ser discriminada por meio da inserção de nova coluna na planilha. Uma última coluna poderá conter a soma dos custos variáveis não relevantes, ou seja, dos custos variáveis que não tiveram sido individualmente discriminados, de modo que não será necessário especificar esses custos.

No caso prático, a empresa apresentava, como outros custos variáveis, apenas o custo com parafusos e outros custos variáveis não relevantes.

II.IX) B -Mão de Obra (B.1 + B.2)

Em relação à mão de obra direta, o DECOM solicita que seja informado o custo total incorrido com todos os empregados diretamente envolvidos na fabricação do produto. Já para mão de obra indireta, deverá ser informado o custo total incorrido com todos os empregados indiretamente envolvidos na fabricação do produto. Em ambos os casos, deverão ser incluídos nesta rubrica os valores incorridos com salários, bônus, horas-extras, férias, seguro, auxílio-doença e outros benefícios.

II.X) C – Custos Fixos (C.1 + C.2)

Em relação aos custos fixos, o produtor/exportador deve reportar seu custo com depreciação e discriminar os demais custos fixos. Para a depreciação, deve ser informado o custo total incorrido alocado para o produto. Para os outros custos fixos, deverão ser discriminados os demais custos fixos considerados relevantes em relação ao custo de fabricação. Cada custo deverá ser discriminado por meio da inserção de nova coluna na planilha. A última coluna poderá conter soma dos custos fixos não relevantes, ou seja, dos custos fixos que não tiverem sido individualmente discriminados, de modo que não será necessário especificar os valores desses custos. Para todos os custos fixos, o exportador deve explicar a metodologia de cálculo utilizada na sua alocação, sendo ainda necessário que se reconciliem os valores reportados com os respectivos demonstrativos financeiros.

No caso prático, a empresa apresentava, como outros custos fixos, apenas o custo com o aluguel da fábrica e outros custos fixos não relevantes.

II.X.I) Alocação de custos fixos

Normalmente as empresas possuem um sistema interno de alocação de custos fixos às diferentes linhas de produto, em função de itens como número de horas trabalhadas, quantidade produzida, número de horas-máquina, área da planta, e outros. A empresa pode utilizar esse sistema para a alocação do custo fixo ao produto, mas a metodologia de cálculo deve ser demonstrada.

II.X.II) Depreciação

De um ponto de vista contábil, o valor investido em um ativo produtivo é “pago” gradualmente ao longo do tempo por meio da depreciação. Isso significa que quando um equipamento é adquirido, seu custo de aquisição não é absorvido em um montante único, já que os benefícios advindos de seu uso são distribuídos ao longo de certo período de tempo. Assim, esse dispêndio é transformado em custo ao longo do tempo em que o equipamento é usado. O período de depreciação corresponde, em princípio, à vida útil do equipamento.

Os valores anuais de depreciação podem ser calculados de várias maneiras. Por exemplo, a depreciação pode ser linear (nesse caso, os montantes de depreciação serão iguais), ou acelerada no começo de sua vida útil (assim, maiores valores de depreciação ocorrem no começo de sua vida útil). Tendo em vista a resposta do questionário do produtor/exportador, preferencialmente, a depreciação para fins contábeis devem ser reportadas. Entretanto, havendo risco de distorções, a depreciação fiscal também pode ser levada em conta pelo Departamento.

II.XI) D – Custo de Fabricação (A + B + C)

Ao somatório das rubricas anteriormente explicadas convencionase chamar Custo de Fabricação. Entretanto, para obtenção do Custo Total, a empresa deve também reportar valores referentes a Despesas Gerais e Administrativas, Despesas (ou Receitas)

Financeiras e Outras Despesas (Receitas). Essas despesas, entretanto, devem ser reportadas de forma diversa ao custo de fabricação.

II.XII) E – Despesas gerais e administrativas, F – Despesas (receitas) financeiras e G – Outras despesas (receitas)

“Despesas gerais e administrativas” incluem uma variedade de despesas que não se relacionam com o processo produtivo, como aluguel do escritório, salários de executivos etc. “Despesas financeiras” incluem receitas e despesas com juros e comissões relacionadas a transações financeiras e “Outras despesas” incluem despesas de equivalência patrimonial, despesas de ajuste de valor de mercado, entre outras. Devido à sua generalidade, essas despesas não são contabilizadas por produto, mas, para a empresa inteira e, por isso, devem ser alocadas ao produto por meio de rateio.

No questionário do produtor/exportador, o Departamento solicita que seja calculada a razão entre essas despesas e o CPV, conforme discriminado no demonstrativo financeiro da empresa, e que se aplique essa razão sobre o Custo de Fabricação informado anteriormente. É solicitado ainda que, para cada uma dessas despesas, seja apresentada memória de cálculo da razão supramencionada, na qual devem constar os nomes e os valores totais de cada conta contábil classificada pela empresa como despesa geral e administrativa, despesa financeira, e outras despesas.

Dessa forma, partindo-se da Demonstração de Resultado da empresa, o cálculo das Despesas Gerais e Administrativas, das Despesas (Receitas) Financeiras e das Outras Despesas (Receitas) para o caso prático foi feito da seguinte forma:

Tabela I.III: Demonstração de Resultado de Exercício (em US\$)

1 - Receita operacional bruta	100.000,00
2 - Deduções da receita bruta	5.000,00
3 - Receita operacional líquida (1-2)	95.000,00
4-Custo dos produtos vendidos	40.000,00
5- Resultado bruto (3-4)	55.000,00
6-Despesas/receitas operacionais	30.000,00
6.1-Despesas gerais e administrativas	10.000,00
6.2-Despesas com vendas	7.000,00
6.3-Despesas (receitas) financeiras	8.000,00
6.4-Outras despesas (receitas) operacionais	5.000,00
7-Resultado operacional (5-6)	25.000,00

Cálculo do percentual de cada uma das despesas em relação CPV da empresa:

$$\frac{\text{Despesas Gerais e Administrativas}}{\text{Custo do Produto Vendido}} = \frac{10.000}{40.000} = 0,25 = 25\%$$

$$\frac{\text{Despesas Financeiras}}{\text{Custo do Produto Vendido}} = \frac{8.000}{40.000} = 0,20 = 20\%$$

$$\frac{\text{Outras Despesas}}{\text{Custo do Produto Vendido}} = \frac{5.000}{40.000} = 0,13 = 13\%$$

Aplicação do percentual de cada uma das despesas no custo de fabricação:

Para o CODIP A, Mês 1:

$$\begin{aligned} \text{Despesas Gerais e Administrativas CODIP A, Mês 1} \\ = 25\% \times \text{Custo de Fabricação CODIP A, Mês 1} \end{aligned}$$

$$\text{Despesas Gerais e Administrativas CODIP A, Mês 1} = 25\% \times 499$$

$$\text{Despesas Gerais e Administrativas CODIP A, Mês 1} = \text{US\$ } 124,75$$

$$\begin{aligned} \text{Despesas Financeiras CODIP A, Mês 1} \\ = 20\% \times \text{Custo de Fabricação CODIP A, Mês 1} \end{aligned}$$

$$\text{Despesas Financeiras CODIP A, Mês 1} = 20\% \times 499$$

$$\text{Despesas Financeiras CODIP A, Mês 1} = \text{US\$ } 99,80$$

$$\begin{aligned} \text{Outras Despesas CODIP A, Mês 1} \\ = 13\% \times \text{Custo de Fabricação CODIP A, Mês 1} \end{aligned}$$

$$\text{Outras Despesas CODIP A, Mês 1} = 13\% \times 499$$

$$\text{Outras Despesas CODIP A, Mês 1} = \text{US\$ } 62,38$$

Para o CODIP A, Mês 6:

$$\begin{aligned} \text{Despesas Gerais e Administrativas CODIP A, Mês 6} \\ = 25\% \times \text{Custo de Fabricação CODIP A, Mês 6} \end{aligned}$$

$$\text{Despesas Gerais e Administrativas CODIP A, Mês 6} = 25\% \times 733,50$$

$$\text{Despesas Gerais e Administrativas CODIP A, Mês 6} = \text{US\$ } 183,38$$

$$\begin{aligned} \text{Despesas Financeiras CODIP A, Mês 6} \\ = 20\% \times \text{Custo de Fabricação CODIP A, Mês 6} \end{aligned}$$

Despesas Financeiras CODIP A, Mês 6 = 20% × 733,50

Despesas Financeiras CODIP A, Mês 6 = US\$ 146,70

Outras Despesas CODIP A, Mês 6

= 13% × Custo de Fabricação CODIP A, Mês 6

Outras Despesas CODIP A, Mês 6 = 13% × 733,50

Outras Despesas CODIP A, Mês 6 = US\$ 91,69

Para o CODIP B, Mês 1:

Despesas Gerais e Administrativas CODIP B, Mês 1

= 25% × Custo de Fabricação CODIP B, Mês 1

Despesas Gerais e Administrativas CODIP B, Mês 1 = 25% × 422,90

Despesas Gerais e Administrativas CODIP B, Mês 1 = US\$ 105,73

Despesas Financeiras CODIP B, Mês 1

= 20% × Custo de Fabricação CODIP B, Mês 1

Despesas Financeiras CODIP B, Mês 1 = 20% × 422,90

Despesas Financeiras CODIP B, Mês 1 = US\$ 84,58

Outras Despesas CODIP B, Mês 1

= 13% × Custo de Fabricação CODIP B, Mês 1

Outras Despesas CODIP B, Mês 1 = 13% × 422,90

Outras Despesas CODIP B, Mês 1 = US\$ 52,86

Para o CODIP B, Mês 8:

Despesas Gerais e Administrativas CODIP B, Mês 8

= 25% × Custo de Fabricação CODIP B, Mês 8

Despesas Gerais e Administrativas CODIP B, Mês 8 = 25% × 601,80

Despesas Gerais e Administrativas CODIP B, Mês 8 = US\$ 150,45

Despesas Financeiras CODIP B, Mês 8
 $= 20\% \times \text{Custo de Fabricação CODIP B, Mês 8}$

Despesas Financeiras CODIP B, Mês 8 = 20% × 601,80

Despesas Financeiras CODIP B, Mês 8 = US\$ 120,36

Outras Despesas CODIP B, Mês 8
 $= 13\% \times \text{Custo de Fabricação CODIP B, Mês 8}$

Outras Despesas CODIP B, Mês 8 = 13% × 601,80

Outras Despesas CODIP B, Mês 8 = US\$ 75,23

II.XIII) H – Custo Total (D + E + F + G)

Somando-se as Despesas Gerais e Administrativas, as Despesas (ou Receitas) Financeiras e as Outras Despesas (Receitas) ao Custo de Fabricação, o Custo Total é obtido.

II.XIV) Processo produtivo com participação de partes relacionadas

O produtor/exportador deve informar se adquire matéria-prima, insumos, serviços ou utilidades de partes relacionadas. Se o DECOM constatar que os preços dessas matérias-primas não refletem condições normais de mercado, pode ser feito ajuste do custo desses insumos.

Essa constatação é realizada por meio da comparação dos preços dos insumos adquiridos de partes relacionadas com os preços desses quando comprados de fornecedores independentes. No questionário do produtor/exportador, o DECOM solicita que sejam relacionados todos os fatores recebidos de cada parte relacionada e utilizados na produção, especificando, para cada um dos insumos descritos, o valor e o volume de fatores adquiridos das partes relacionadas e o preço unitário de transferência cobrado nessas transações. O modelo a ser preenchido é apresentado a seguir.

Tabela I.IV: Apêndice - Fatores Recebidos de Partes Relacionadas

Fatores recebidos de partes relacionadas	Volume (unidade)	Valor (unidade)	Preço unitário de transferência
TOTAL			

Ressalte-se que a tabela deve ser preenchida para cada uma das unidades de produção em que a empresa fabrique o produto. Além disso, caso a parte relacionada fornecedora venda o mesmo produto ou serviço a outros compradores não relacionados,

é solicitado que se anexe documentação comprovando o preço pago pelas partes não relacionadas.

Por exemplo, suponha-se que a Fictitious Company adquira madeira maciça e energia elétrica de empresas relacionadas. Nesse caso, o produtor/exportador deverá preencher a tabela fornecendo as informações de volume e valor que foram adquiridos de suas relacionadas no período de investigação de dumping.

Tabela I.V: Exemplo - Energia Elétrica Adquirida de Partes Relacionadas

Fatores recebidos de partes relacionadas	Volume	Valor	Preço unitário de transferência
Energia elétrica da Empresa Relacionada 2	500 kWh	US\$ 14,50	US\$ 0,0296/ kWh

Tabela I.VI: Exemplo - Madeira Maciça Adquirida de Partes Relacionadas

Fatores recebidos de partes relacionadas	Volume	Valor	Preço unitário de transferência
Madeira da Empresa Relacionada 1	1.400 kg	US\$ 1.300,00	US\$ 1,076/ kg

Serão, então, comparados os preços mensais de aquisição de cada uma dessas matérias-primas quando adquiridas de empresas relacionadas e quando adquiridas de empresas independentes.

Tabela I.VII: Comparação dos Preços Médios da Energia Elétrica Adquiridos de Relacionadas e de Fornecedores Independentes

Mês	Média de preço da empresa relacionada (US\$/kWh)	Média de preço de empresa não relacionada (US\$/kWh)	Variação
1	0,0295	0,0320	-7,8%
2	0,0271	0,0272	-0,4%
3	0,0280	0,0300	-6,7%
4	0,0300	0,0310	-3,2%
5	0,0310	0,0295	5,1%
6	0,0301	0,0310	-2,9%
7	0,0304	0,0310	-1,9%
8	0,0298	0,0290	2,8%
9	0,0300	0,0294	2,0%
10	0,0297	0,0294	1,0%
11	0,0299	0,0301	-0,7%
12	0,0300	0,0304	-1,3%
POI	0,0296	0,0300	-1,2%

Tabela I.VIII: Comparação dos Preços Médios de Madeira Maciça Adquiridos de Relacionadas e de Fornecedores Independentes

Mês	Média de preço de empresa relacionada (US\$/kg)	Média de preço de empresa não relacionada (US\$/kg)	Variação
1	1,07	1,17	-8,5%
2	1,05	1,18	-11,0%
3	1,05	1,20	-12,5%
4	1,08	1,17	-7,7%
5	1,07	1,18	-9,3%
6	1,10	1,13	-2,7%
7	1,09	1,18	-7,6%
8	1,02	1,08	-5,6%
9	1,08	1,17	-7,7%
10	1,10	1,19	-7,6%
11	1,11	1,25	-11,2%
12	1,09	1,18	-7,6%
POI	1,08	1,17	-8,2%

Analisando as comparações mensais, percebe-se que a variação média do período investigado foi 1%, no caso de energia elétrica e 8,2% para a aquisição da madeira. Dessa forma, supondo que o Departamento considerasse que a madeira foi adquirida em circunstâncias que não refletem as condições de mercado, um ajuste poderia ser feito.

Dessa forma, considerando as quantidades adquiridas de fornecedores relacionados e independentes, o preço unitário de aquisição de madeira nos meses em que será necessário ajuste (meses em que houve produção das mesas de madeira) são os seguintes:

Tabela I.IX: Preço Médio de Aquisição da Madeira Maciça

Mês	Preço Médio de empresa relacionada (US\$/kg)	Volume adquirido de relacionadas	Preço Médio de empresa não relacionada (US\$/kg)	Volume adquirido de não relacionadas	Diferença entre preços médios
1	1,07	500,0	1,17	500,0	-8,5%
6	1,10	400,0	1,13	300,0	-2,7%
8	1,02	700,0	1,08	200,0	-5,6%

Nos meses em que houve produção de mesa de madeira, as diferenças percentuais entre o preço médio da empresa relacionada e do preço médio do fornecedor independente foram, respectivamente, 8,5%, 2,7% e 5,6%. Esse valor deve ser refletido no custo do item madeira maciça, considerando a proporção existente entre madeira maciça adquirida de relacionada (para a qual o ajuste é necessário) e a madeira oriunda de fornecedor independente (que prescinde de qualquer ajuste).

Dessa forma, para se estimar o percentual que deve ser aplicado à rubrica de madeira maciça, a diferença total calculada anteriormente deve ser aplicada na mesma proporção existente entre o volume adquirido de empresas relacionadas e o volume total adquirido de ambas as empresas, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Tabela I.X: Cálculo do Ajuste no Custo da Madeira

Mês	Diferença entre preços médios	Volume adquirido de relacionadas	Volume adquirido de não relacionadas	Diferença a ser aplicada no custo de madeira maciça
1	8,5%	500,0	500,0	4,3%
6	2,7%	400,0	300,0	1,5%
8	5,6%	700,0	200,0	4,3%

Dessa forma, o custo unitário de aquisição de madeira nesses meses passa a ser o seguinte:

Tabela I.XI: Cálculo do Custo da Madeira Maciça Ajustado

Mês	Custo de Madeira Maciça (US\$)	Ajuste	Custo de Madeira Maciça Ajustado (US\$)
1	613,77	4,3%	640,00
6	502,38	1,5%	510,00
8	356,59	4,3%	372,00

Com esse ajuste, o custo mensal com matéria-prima e o custo mensal total por CODIP passam a ser os seguintes:

Tabela I.XII: Custos de Madeira Maciça e de Produção Ajustados

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	A - Custos Variáveis (A.1.1 + A.2 + A.3 + A.4) [em US\$]	A.1.1 - Matéria prima 1: madeira maciça	H – Custo Total (D + E + F + G) [em US\$]
A	1	395,50	350,00	785,93
A	6	578,25	510,00	1.155,26
B	1	326,65	290,00	666,07
B	8	436,80	372,00	947,84

Apresenta-se a seguir o apêndice de custo alterado após os ajustes mencionados anteriormente:

Tabela LXIII: Custos de Produção Ajustado

Código de Identificação do Produto (CODIP)	Mês	Quantidade Fabricada (unidades)	Quantidade Fabricada (kg)	A - Custos Variáveis (A.1.1 + A.2 + A.3 + A.4) [em US\$]	A.1.1 - Matéria -prima 1: madeira maciça	Consumo unitário: matéria-prima 1: madeira maciça (kg)	A.1.2 - Matéria -prima 2: madeira compactada	Consumo unitário: matéria-prima 2: madeira compactada (kg)
A	1	10,0	300,0	395,50	350,00	22,5	22,00	7,5
A	6	15,0	450,0	578,25	510,00	34,1	33,45	7,3
B	1	7,0	210,0	326,65	290,00	15,8	19,85	7,5
B	8	12,0	360,0	436,80	372,00	26,7	33,80	7,8

A.2 - Outras matérias-primas e insumos	A.3 - Utilidade 1: Energia elétrica	Consumo unitário: utilidade 1 (energia elétrica) (Kwh)	A.4.1 – Outro custo variável: parafusos	A.4.2 – Outros custos variáveis não relevantes	B - Mão de Obra (B.1 + B.2) [em US\$]	B.1 - Mão de obra direta	Consumo unitário: mão de obra direta (em horas trabalhadas)	B.2 - Mão de obra indireta
4,50	15,00	50,0	3,00	1,00	50,00	32,00	2,0	18,00
10,80	18,00	40,0	4,00	2,00	75,00	48,00	2,0	27,00
5,40	8,40	40,0	2,00	1,00	58,80	33,60	3,0	25,20
7,20	19,80	55,0	3,00	1,00	100,80	57,60	3,0	43,20

Consumo unitário: mão de obra indireta (em horas trabalhadas)	C – Custos Fixos (C.1 + C.2) [em US\$]	C.1 - Depreciação	C.2 – Outro custo fixo 1: aluguel da fábrica	C.2.2 – Outros custos fixos não relevantes	D – Custo de Fabricação (A + B + C) [em US\$]	E – Despesas gerais e administrativas	F – Despesas (receitas) financeiras	G – Outras despesas (receitas)	H – Custo Total (D + E + F + G) [em US\$]
1,0	53,50	9,00	40,00	4,50	499,00	124,75	99,80	62,38	785,93
1,0	80,25	13,50	60,00	6,75	733,50	183,38	146,70	91,69	1.155,26
2,0	37,45	6,30	28,00	3,15	422,90	105,73	84,58	52,86	666,07
2,0	64,20	10,80	48,00	5,40	601,80	150,45	120,36	75,23	947,84

**APÊNDICE II: VENDAS DA EMPRESA FICTITIOUS COMPANY
NO MERCADO INTERNO**

2.0	3.0	4.0	4.1	5.0	7.0	8.0	9.1	10.0	11.0	11.1	12.0
Código de Identificação - CODIP	Número da fatura	Data da fatura	Data da venda	Data do embarque	Relação com o cliente	Categoria do cliente	Data de recebimento do pagamento	Termos de entrega	Quantidade vendida (kg)	Quantidade vendida (unidades)	Preço unitário bruto (US\$/kg)
DCODIP	DFAT	DDATAFAT	DVENDT	DDATAEMB	DRELCLI	DCATCLI	DPAGDT	DTERENT	DQTDVEND	DQTDCOM	DPRBRUTO
B	TPH-003	30/04/2014	30/04/2014	02/05/2014	2	3	02/06/2014	1	300,0	10	3,98
A	TPH-003	30/04/2014	30/04/2014	02/05/2014	2	3	02/06/2014	1	450,0	15	3,97
A	NYC-256	02/06/2014	02/06/2014	02/06/2014	2	3	02/06/2014	1	900,0	30	2,82
A	DLW-423	01/08/2014	01/08/2014	01/08/2014	1	2	01/08/2014	1	1.350,0	45	3,49
A	FLD-669	17/09/2014	17/09/2014	17/09/2014	2	3	30/08/2014	3	330,0	11	3,30
B	WSC-1592	20/11/2014	20/11/2014	20/11/2014	4	3	28/10/2014	1	660,0	22	3,43
B	MSC-1704	07/01/2015	07/01/2015	07/01/2015	2	3	30/03/2015	1	210,0	7	-
A	ATL-111	02/02/2015	02/02/2015	02/02/2015	2	3	02/02/2015	1	2.100,0	70	3,87
B	SHC-09	08/03/2015	08/03/2015	08/03/2015	1	2	08/03/2015	1	990,0	33	3,75
B	DVC-315	10/03/2015	10/03/2015	10/03/2015	2	3	17/05/2015	1	390,0	13	4,17

12.1	13.1	13.2	13.(3 até n)	14.(1 até n)	15.0	16.0	17.0	19.0	21.0	22.0	23.0
Preço unitário bruto (US\$/unidade)	Desconto unitário para pagamento antecipado (US\$/kg)	Desconto unitário relativo à quantidade (US\$/kg)	Outros descontos (US\$/kg)	Abatimentos (US\$/kg)	Custo financeiro unitário da operação (US\$/kg)	Receita unitária de juros da operação (US\$/kg)	Impostos incidentes na operação (US\$/kg)	Canal de distribuição	Ajustes relativos ao nível de comércio (US\$/kg)	Frete unitário interno- unidade de produção aos locais de armazenagem (US\$/kg)	Despesa unitária de armazenagem - pré-venda (US\$/kg)
DPRBRUTO2	DDESPANT	DDESQTD	DOUTDES	DABAT	DCUSTFIN	DRECUR	DIMPOSTO	DCANDISTR	DNCAJUST	DFRETINT	DDARMPV
119,25	-	-	-	-	0,05	0,04	0,17	1	-	-	-
119,17	-	-	-	-	0,05	0,04	0,16	1	-	-	-
84,65	-	-	-	0,07	-	-	0,14	1	-	-	-
104,70	-	-	-	-	-	-	0,17	2	-	-	-
99,10	0,02	-	-	-	(0,02)	-	0,16	1	-	-	-
102,85	0,03	-	-	-	(0,03)	-	0,17	1	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
116,15	-	-	-	-	-	-	0,19	1	-	-	-
112,51	-	-	-	-	-	-	0,18	2	-	-	-
125,24	-	-	-	-	0,11	0,09	0,20	1	-	-	-

24.0	25.0	27.0	28.0	29.0	30.0	31.0	32.0	33.0	34.n	35.0	36.0
Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente (US\$/kg)	Seguro unitário interno (US\$/kg)	Comissões (US\$/kg)	Agente de vendas	Relacionamento com o agente de vendas	Despesa unitária de armazenagem - pós-venda (US\$/kg)	Despesa unitária de propaganda (US\$/kg)	Despesa unitária de assistência técnica (US\$/kg)	Outras despesas unitárias diretas de vendas (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques (US\$/kg)	Custo unitário de embalagem (US\$/kg)
DFRETINTCLI	DSEGINT	DCOMIS	DAGENT	DRELAG	DDESPARMPS	DDESPROP	DDESPASS	DDESPODIR	DDESPIND	DDESPEST	DCUSTEMB
0,45	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,05	0,02	0,01	0,09	0,04	0,08
0,18	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,05	0,02	0,01	0,09	0,04	0,08
0,68	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,03	0,02	0,01	0,07	0,04	0,08
0,36	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,04	0,02	0,01	0,08	0,04	0,08
0,41	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,04	0,02	0,01	0,08	0,04	0,08
0,16	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,04	0,02	0,01	0,08	0,04	0,08
0,53	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	-	-	-	-	0,05	0,08
0,80	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,04	0,02	0,01	0,09	0,04	0,08
0,40	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,04	0,02	0,01	0,09	0,04	0,08
0,77	-	-	Não aplicável	Não aplicável	-	0,05	0,02	0,01	0,10	0,04	0,08

37.0	38.0	39.0	40.0	41.0	42.0	43.0	44.0	45.0
Custo unitário total (US\$/kg)	Frete unitário internacional (US\$/kg)	Seguro unitário internacional (US\$/kg)	Frete unitário interno no terceiro país - porto até armazenagem (US\$/kg)	Frete unitário interno no terceiro país - local de armazenagem ao cliente independente (US\$/kg)	Seguro unitário interno no terceiro país (US\$/kg)	Manuseio de carga e coretagem (US\$/kg)	Imposto de importação no terceiro país (US\$/kg)	Reembolso de imposto (US\$/kg)
DCUSTTOT	DFRETINTL	DSEGINTL	DFRET3ARM	DFRET3CLI	DSEGINT3	DMCARCORR	DII3	DREMBIMP
2,83	-	-	-	-	-	-	-	-
2,59	-	-	-	-	-	-	-	-
2,57	-	-	-	-	-	-	-	-
2,59	-	-	-	-	-	-	-	-
2,59	-	-	-	-	-	-	-	-
2,83	-	-	-	-	-	-	-	-
3,17	-	-	-	-	-	-	-	-
2,62	-	-	-	-	-	-	-	-
2,83	-	-	-	-	-	-	-	-
2,83	-	-	-	-	-	-	-	-

**APÊNDICE III: VENDAS DA EMPRESA FICTITIOUS COMPANY
AO BRASIL**

2.0	3.0	4.0	4.1	5.0	7.0	8.0	9.(1 até n)	10.0
Código de Identificação do produto	Número da fatura	Data da fatura	Data da venda	Data do embarque	Relação com o cliente	Categoria do cliente	Data de recebimento do pagamento	Termos de comércio
ECODIP	EFAT	EDATAFAT	EVENDT	EDATAEMB	ERELCLI	ECATCLI	EPAGDT	ETERCOM
B	BRA-038	02/06/2014	02/06/2014	12/06/2014	2	2	11/08/2014	1 - CIF
A	BRA-057	26/08/2014	26/08/2014	08/09/2014	2	3	23/10/2014	1 - CIF
B	BRA-113	15/12/2014	15/12/2014	23/12/2014	2	3	11/03/2015	1 - CIF
A	BRA-556	14/01/2015	14/01/2015	14/01/2015	2	3	18/03/2015	1 - CIF
B	BRA-907	10/03/2015	08/03/2015	08/03/2015	2	3	29/04/2015	1 - CIF

11.0	11.1	12.0			13.1	13.2	13.(3 até n)	14.(1 até n)	15.0
Quantidade vendida (kg)	Quantidade vendida (unidades)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Preço unitário bruto (US\$/unidade)	Valor total bruto (US\$)	Desconto unitário para pagamento antecipado (US\$/kg)	Desconto unitário relativo à quantidade (US\$/kg)	Outros descontos (US\$/kg)	Abatimentos (US\$/kg)	Custo financeiro unitário da operação (US\$/kg)
EQTDVEND	EQTDCOM	EPRBRUTO	EPRBRUTO	Valor total bruto (US\$)	EDESPANT	EDESQTD	EOUTDESC	EABAT	ECUSTFIN
1.500,0	50	4,83	145,00	7.250,00	-	-	-	-	0,12
7.500,0	250	4,70	141,00	35.250,00	-	-	-	-	0,08
18.000,0	600	4,87	146,00	87.600,00	-	-	-	-	0,15
16.500,0	550	4,30	129,00	70.950,00	-	-	-	-	0,11
15.000,0	500	4,93	148,00	74.000,00	-	-	-	-	0,10

16.0	17.0	19.0	21.0	22.0	23.0	24.0	25.0	26.0	27.0
Receita unitária de juros da operação (US\$/kg)	Impostos incidentes na operação (US\$/kg)	Canal de distribuição	Frete unitário interno-unidade de produção aos locais de armazenagem (US\$/kg)	Despesa unitária de armazenagem - pré-venda (US\$/kg)	Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque (US\$/kg)	Seguro unitário interno (US\$/unidade)	Manuseio de carga e corretagem (US\$/unidade)	Frete unitário internacional (US\$/kg)	Seguro unitário internacional (US\$/kg)
ERECJUR	EIMPOSTO	ECANDISTR	EFRETINT	EDARMPV	EFRETINTEMB	ESEGINT	EMCARCORR	EFRETINTL	ESEGINTL
-	-	2	-	-	0,58	-	0,10	0,73	-
-	-	1	-	-	0,58	-	0,09	0,81	-
-	-	1	-	-	0,58	-	0,10	0,79	-
-	-	1	-	-	0,58	-	0,09	0,72	-
-	-	1	-	-	0,58	-	0,10	0,85	-

28.0	29.0	30.0	31.0	32.0	33.0	34.0	35.0	36.0	37.0
Frete unitário interno no Brasil - do porto até a armazenagem (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do local de armazenagem ao cliente independente (US\$/kg)	Outras despesas unitárias de transporte no Brasil (US\$/kg)	Seguro unitário interno no Brasil (US\$/kg)	Imposto de importação no Brasil (US\$/kg)	Reembolso de imposto (US\$/kg)	Comissões (US\$/kg)	Agente de vendas	Relacionamento com o agente de vendas	Despesa unitária de armazenagem - pós-venda (US\$/kg)
EFRETINTPOAR	EFRETINTCLI	EOUESPTRANSP	ESEGINTBRA	EIIBRA	EREMBIMP	ECOMIS	EAGENT	ERELAG	EDESPARMPS
-	-	-	-	-	0,01	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-
-	-	-	-	-	0,01	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-
-	-	-	-	-	0,02	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-
-	-	-	-	-	0,01	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-
-	-	-	-	-	0,03	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-

38.0	39.0	40.(1 até n)	41.0	42.0	43.0	44.0	45.0	46.0	47.0
Despesa unitária de propaganda (US\$/kg)	Despesa unitária de assistência técnica (US\$/unidade)	Outras despesas unitárias diretas de vendas (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no Brasil (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no Brasil (US\$/unidade)	Custo unitário de embalagem (US\$/unidade)	Custo unitário de reembalagem no Brasil	Custo unitário total (US\$/kg)
EDESPROP	EDESPASS	EDESPODIR	EDESPIND	EDESPINDBRA	EDESPEST	EDESPESTBRA	ECUSTEMB	ECUSTREMBBRA	ECUSTTOT
0,15	-	0,03	0,11	-	0,04	-	0,10	-	2,83
0,14	-	0,03	0,11	-	0,04	-	0,10	-	2,59
0,15	-	0,03	0,12	-	0,04	-	0,10	-	2,83
0,13	-	0,03	0,10	-	0,04	-	0,10	-	2,62
0,15	-	0,03	0,12	-	0,04	-	0,10	-	2,83

48.0	49.0
Valor unitário de intimação (US\$/unidade)	Data de intimação
EVALINTER	EDATAINTERN
-	Não aplicável

**APÊNDICE IV: EXPORTAÇÕES DA EMPRESA EXPORTABLES
TRADING AO BRASIL**

2.0	3.0	4.0	4.1	5.0	7.0	8.0	9.(1 até n)
Código de Identificação do produto	Número da fatura	Data da fatura	Data da venda	Data do embarque*	Relação com o cliente	Categoria do cliente	Data de recebimento do pagamento
A	TBRA-001	08/06/2014	08/06/2014	-	(Independente)	Consumidor Final	07/08/2014
B	TBRA-002	01/09/2014	01/09/2014	-	(Independente)	Distribuidor	01/10/2014
A	TBRA-003	21/12/2014	21/12/2014	-	(Independente)	Distribuidor	20/01/2015
B	TBRA-004	20/01/2015	20/01/2015	-	(Independente)	Consumidor Final	21/03/2015
A	TBRA-005	16/03/2015	16/03/2015	-	(Independente)	Distribuidor	16/03/2015
B	TBRA-006	13/03/2015	13/03/2015	-	(Independente)	Distribuidor	13/03/2015

10.0	11.0	11.1	12.0			13.1	13.2	13.(3 até n)	14.(1 até n)
Termos de comércio	Quantidade vendida (kg)	Quantidade vendida (unidades)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Preço unitário bruto (US\$/unidade)	Valor total bruto (US\$)	Desconto unitário para pagamento antecipado (US\$/kg)	Desconto unitário relativo à quantidade (US\$/kg)	Outros descontos (US\$/kg)	Abatimentos (US\$/kg)
CIF	1.050	35	6,64	199,29	6.975,00	-	-	-	-
CIF	6.000	200	5,91	177,43	35.485,71	-	-	-	-
CIF	24.900	830	5,14	154,29	128.057,14	-	-	-	-
CIF	540	18	6,43	192,86	3.471,43	-	-	-	-
CIF	6.000	200	6,07	182,14	36.428,57	-	-	-	-
CIF	500	17	6,57	197,14	3.285,71	-	-	-	-

15.0	16.0	17.0	19.0	21.0	22.0	23.0	24.0	25.0	26.0
Custo financeiro unitário da operação (US\$/kg)	Receita unitária de juros da operação (US\$/kg)	Impostos incidentes na operação (US\$/kg)	Canal de distribuição	Frete unitário interno- unidade de produção aos locais de armazenagem (US\$/kg)	Despesa unitária de armazenagem - pré-venda (US\$/kg)	Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque (US\$/kg)	Seguro unitário interno (US\$/kg)	Manuseio de carga e corretagem (US\$/unidade)	Frete unitário internacional (US\$/kg)
0,18	-	-	2	-	-	-	-	-	-
0,08	-	-	2	-	-	-	-	-	-
0,07	-	-	2	-	-	-	-	-	-
0,18	-	-	2	-	-	-	-	-	-
-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
-	-	-	2	-	-	-	-	-	-

27.0	28.0	29.0	30.0	31.0	32.0	33.0	34.0	35.0	36.0
Seguro unitário internacional (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do porto até a armazenagem (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do local de armazenagem ao cliente independente (US\$/kg)	Outras despesas unitárias de transporte no Brasil (US\$/kg)	Seguro unitário interno no Brasil (US\$/kg)	Imposto de importação no Brasil (US\$/kg)	Reembolso de imposto (US\$/kg)	Comissões (US\$/kg)	Agente de vendas	Relacionamento com o agente de vendas
0,18	-	-	-	-	-	-	0,13	Madeira Corretora	1
0,18	-	-	-	-	-	-	0,12	Madeira Corretora	1
0,18	-	-	-	-	-	-	0,10	Madeira Corretora	1
0,18	-	-	-	-	-	-	0,13	Madeira Corretora	1
0,18	-	-	-	-	-	-	0,12	Madeira Corretora	1
0,18	-	-	-	-	-	-	0,13	Madeira Corretora	1

37.0	38.0	39.0	40.(1 até n)	41.0	42.0	43.0	44.0	45.0	46.0
Despesa unitária de armazenagem - pós-venda (US\$/kg)	Despesa unitária de propaganda (US\$/kg)	Despesa unitária de assistência técnica (US\$/unidade)	Outras despesas unitárias diretas de vendas (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no país de fabricação (US\$/kg) **	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no Brasil (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no Brasil (US\$/unidade)	Custo unitário de embalagem (US\$/unidade)	Custo unitário de reemalagem no Brasil
-	-	-	-	0,16	-	-	-	-	-
-	-	-	-	0,14	-	-	-	-	-
-	-	-	-	0,12	-	-	-	-	-
-	-	-	-	0,15	-	-	-	-	-
-	-	-	-	0,14	-	-	-	-	-
-	-	-	-	0,16	-	-	-	-	-

47.0	48.0	49.0	48.0	49.0
Custo unitário total (US\$/kg)	Valor unitário de intermediação (US\$/unidade)	Data de intermediação	Valor unitário de intermediação (US\$/unidade)	Data de intermediação
-	-	Não aplicável	-	-
-	-	Não aplicável	-	-
-	-	Não aplicável	-	-
-	-	Não aplicável	-	-
-	-	Não aplicável	-	-
-	-	Não aplicável	-	-

**APÊNDICE V: REVENDAS DA EMPRESA IMPORTABLE AO
PRIMEIRO COMPRADOR INDEPENDENTE NO BRASIL**

2.0	3.0	4.0	4.1	5.0	7.0	8.0	9.(1 até n)	10.0
Código de Identificação do produto	Número da fatura	Data da fatura	Data da venda	Data do embarque	Relação com o cliente	Categoria do cliente	Data de recebimento do pagamento	Termos de comércio
ECODIP	EFAT	EDATAFAT	EVENDT	EDATAEMB	ERELCLI	ECATCLI	EPAGDT	ETERCOM
B	BRA-038	02/06/2014	02/06/2014	12/06/2014	2	2	11/08/2014	2
A	BRA-057	26/08/2014	26/08/2014	08/09/2014	2	3	23/10/2014	1
B	BRA-113	15/12/2014	15/12/2014	23/12/2014	2	3	11/03/2015	2
A	BRA-556	14/01/2015	14/01/2015	14/01/2015	2	3	18/03/2015	2
B	BRA-907	10/03/2015	08/03/2015	08/03/2015	2	3	29/04/2015	2

11.0	11.1	12.0			13.1	13.2	13.(3 até n)	14.(1 até n)	15.0
Quantidade vendida (kg)	Quantidade vendida (unidades)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Preço unitário bruto (US\$/unidade)	Valor total bruto (US\$)	Desconto unitário para pagamento antecipado (US\$/kg)	Desconto unitário relativo à quantidade (US\$/kg)	Outros descontos (US\$/kg)	Abatimentos (US\$/kg)	Custo financeiro unitário da operação (US\$/kg)
EQTDVEND	EQTDCOM	EPRBRUTO	EPRBRUTO	Valor total bruto (US\$)	EDESPANT	EDESQTD	EOUTDESC	EABAT	ECUSTFIN
1.500,0	50	4,73	142,00	7.100,00	-	-	-	-	0,11
7.500,0	250	4,60	138,00	34.500,00	-	-	-	-	0,08
18.000,0	600	4,77	143,00	85.800,00	-	-	-	-	0,15
16.500,0	550	4,20	126,00	69.300,00	-	-	-	-	0,11
15.000,0	500	4,83	145,00	72.500,00	-	-	-	-	0,10

16.0	17.0	19.0	21.0	22.0	23.0	24.0	25.0	26.0	
Receita unitária de juros da operação (US\$/kg)	Impostos incidentes na operação (US\$/kg)	Canal de distribuição	Frete unitário interno- unidade de produção aos locais de armazenagem (US\$/kg)	Despesa unitária de armazenagem - pré-venda (US\$/kg)	Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque (US\$/kg)	Seguro unitário interno (US\$/unidade)	Manuseio de carga e corretagem (US\$/unidade)	Frete unitário internacional (US\$/kg)	Frete internacional total (US\$) [Fictitious Company]
ERECJUR	EIMPOSTO	ECANDISTR	EFRETINT	EDARMPV	EFRETINTEMB	ESEGINT	EMCARCORR	EFRETINTL	
-	-	2	-	-	0,58	-	0,09	0,73	1.095,00
-	-	1	-	-	0,58	-	0,09	0,81	6.075,00
-	-	1	-	-	0,58	-	0,10	0,79	14.220,00
-	-	1	-	-	0,58	-	0,08	0,72	11.880,00
-	-	1	-	-	0,58	-	0,10	0,85	12.750,00

27.0	28.0	29.0	30.0	31.0	32.0	33.0	34.0	35.0	36.0
Seguro unitário internacional (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do porto até a armazenagem (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do local de armazenagem ao cliente independente (US\$/kg)	Outras despesas unitárias de transporte no Brasil (US\$/kg)	Seguro unitário interno no Brasil (US\$/kg)	Imposto de importação no Brasil (US\$/kg)	Reembolso de imposto (US\$/kg)	Comissões (US\$/kg)	Agente de vendas	Relacionamento com o agente de vendas
ESEGINTL	EFRETINTPOAR	EFRETINTCLI	EOUDESPTTRANSP	ESEGINTBRA	EIIBRA	EREMBIMP	ECOMIS	EAGENT	ERELAG
-	-	-	-	-	-	0,01	-	Não Aplicável	Não Aplicável
-	-	-	-	-	-	0,01	-	Não Aplicável	Não Aplicável
-	-	-	-	-	-	0,02	-	Não Aplicável	Não Aplicável
-	-	-	-	-	-	0,01	-	Não Aplicável	Não Aplicável
-	-	-	-	-	-	0,03	-	Não Aplicável	Não Aplicável

37.0	38.0	39.0	40.0 (1 até n)	41.0	42.0	43.0	44.0	45.0	46.0
Despesa unitária de armazenagem - pós-venda (US\$/kg)	Despesa unitária de propaganda (US\$/kg)	Despesa unitária de assistência técnica (US\$/unidade)	Outras despesas unitárias diretas de vendas (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no Brasil (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no Brasil (US\$/unidade)	Custo unitário de embalagem (US\$/unidade)	Custo unitário de reembalagem no Brasil
EDESPARMPS	EDESPROP	EDESPASS	EDESPODIR	EDESPIND	EDESPINDBRA	EDESPEST	EDESPESTBRA	ECUSTEMB	ECUSTREMBBRA
-	0,14	-	0,03	0,09	49,70	0,04	-	0,10	-
-	0,14	-	0,03	0,09	241,50	0,04	-	0,10	-
-	0,14	-	0,03	0,09	600,60	0,04	-	0,10	-
-	0,13	-	0,03	0,09	485,10	0,04	-	0,10	-
-	0,15	-	0,03	0,09	507,50	0,04	-	0,10	-

47.0	48.0	49.0
Custo unitário total (US\$/kg)	Valor unitário de intermediação (US\$/unidade)	Data de intermediação
ECUSTTOT	EVALINTER	EDATAINTERN
2,83	-	Não aplicável
2,59	-	Não aplicável
2,83	-	Não aplicável
2,62	-	Não aplicável
2,83	-	Não aplicável

**APÊNDICE VI: EXPORTAÇÕES DA EMPRESA FANTASIA CO.
AO BRASIL**

2.0	3.0	4.0	4.1	5.0	7.0	8.0	9.(1 até n)	10.0	11.0
Código de Identificação do produto	Número da fatura	Data da fatura	Data da venda	Data do embarque	Relação com o cliente	Categoria do cliente	Data de recebimento do pagamento	Termos de comércio	Quantidade vendida (kg)
ECODIP	EFAT	EDATAFAT	EVENDT	EDATAEMB	ERELCLI	ECATCLI	EPAGDT	ETERCOM	EQTDVEND
B	BRA-038	02/06/2014	02/06/2014	12/06/2014	2	2	11/08/2014	1 - CIF	1.500,0
A	BRA-057	26/08/2014	26/08/2014	08/09/2014	2	3	23/10/2014	1 - CIF	7.500,0
B	BRA-113	15/12/2014	15/12/2014	23/12/2014	2	3	11/03/2015	1 - CIF	18.000,0
A	BRA-556	14/01/2015	14/01/2015	14/01/2015	2	3	18/03/2015	1 - CIF	16.500,0
B	BRA-907	10/03/2015	08/03/2015	08/03/2015	2	3	29/04/2015	1 - CIF	15.000,0

11.1	12.0			13.1	13.2	13.(3 até n)	14.(1 até n)	15.0	16.0
Quantidade vendida (unidades)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Preço unitário bruto (US\$/unidade)	Valor total bruto (US\$)	Desconto unitário para pagamento antecipado (US\$/kg)	Desconto unitário relativo à quantidade (US\$/kg)	Outros descontos (US\$/kg)	Abatimentos (US\$/kg)	Custo financeiro unitário da operação (US\$/kg)	Receita unitária de juros da operação (US\$/kg)
EQTDVEND	EPRBRUTO	EPRBRUTO	Valor total bruto (US\$)	EDESPANT	EDESQTD	EOUTDESC	EABAT	ECUSTFIN	ERECJUR
50	4,83	145,00	7.250,00	-	-	-	-	0,12	-
250	4,70	141,00	35.250,00	-	-	-	-	0,08	-
600	4,87	146,00	87.600,00	-	-	-	-	0,15	-
550	4,30	129,00	70.950,00	-	-	-	-	0,11	-
500	4,93	148,00	74.000,00	-	-	-	-	0,10	-

17.0	19.0	21.0	22.0	23.0	24.0	25.0	26.0	27.0	28.0
Impostos incidentes na operação (US\$/kg)	Canal de distribuição	Frete unitário interno - unidade de produção aos locais de armazenagem	Despesa unitária de armazenagem - pré-venda (US\$/kg)	Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque (US\$/kg)	Seguro unitário interno (US\$/unidade)	Manuseio de carga e corretagem (US\$/unidade)	Frete unitário internacional (US\$/kg)	Seguro unitário internacional (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do porto até a armazenagem
EIMPOSTO	ECANDISTR	EFRETINT	EDARMPV	EFRETINTEMB	ESEGINT	EMCARCORR	EFRETINTL	ESEGINTL	EFRETINTPOAR
-	2	-	-	0,58	-	0,10	0,73	-	-
-	1	-	-	0,58	-	0,09	0,81	-	-
-	1	-	-	0,58	-	0,10	0,79	-	-
-	1	-	-	0,58	-	0,09	0,72	-	-
-	1	-	-	0,58	-	0,10	0,85	-	-

29.0	30.0	31.0	32.0	33.0	34.0	35.0	36.0	37.0	38.0
Frete unitário interno no Brasil - do local de armazenagem ao cliente	Outras despesas unitárias de transporte no Brasil (US\$/kg)	Seguro unitário interno no Brasil (US\$/kg)	Imposto de importação no Brasil (US\$/kg)	Reembolso de imposto (US\$/kg)	Comissões (US\$/kg)	Agente de vendas	Relacionamento com o agente de vendas	Despesa unitária de armazenagem - pós-venda (US\$/kg)	Despesa unitária de propaganda (US\$/kg)
EFRETINTCLI	EOUDESPTTRANSP	ESEGINTBRA	EIIBRA	EREMBIMP	ECOMIS	EAGENT	ERELAG	EDESPARMPS	EDESPROP
-	-	-	-	-	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-	0,15
-	-	-	-	-	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-	0,14
-	-	-	-	-	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-	0,15
-	-	-	-	-	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-	0,13
-	-	-	-	-	-	Não Aplicável	Não Aplicável	-	0,15

39.0	40.(1 até n)	41.0	42.0	43.0	44.0	45.0	46.0	47.0	48.0	49.0
Despesa unitária de assistência técnica	Outras despesas unitárias diretas de vendas (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no Brasil (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no Brasil (US\$/unidade)	Custo unitário de embalagem (US\$/unidade)	Custo unitário de reembalagem no Brasil	Custo unitário total (US\$/kg)	Valor unitário de internação (US\$/unidade)	Data de internação
EDESPASS	EDESPODIR	EDESPIND	EDESPINDBRA	EDESPEST	EDESPESTBRA	ECUSTEMB	ECUSTREMBBRA	ECUSTTOT	EVALINTER	EDATAINTERN
-	0,03	0,11	-	0,04	-	0,10	-	2,83	-	Não aplicável
-	0,03	0,11	-	0,04	-	0,10	-	2,59	-	Não aplicável
-	0,03	0,12	-	0,04	-	0,10	-	2,83	-	Não aplicável
-	0,03	0,10	-	0,04	-	0,10	-	2,62	-	Não aplicável
-	0,03	0,12	-	0,04	-	0,10	-	2,83	-	Não aplicável

**APÊNDICE VII: EXPORTAÇÕES DA EMPRESA EXPORT
TABLES TRADING AO BRASIL**

2.0	3.0	4.0	4.1	5.0	7.0	8.0	9.(1 até n)		10.0
CODIP	Número da fatura	Data da fatura	Data da venda	Data do embarque*	Relação com o cliente	Categoria do cliente	Data de recebimento do pagamento	Condições de Pagto	Termos de comércio
ECODIP	EFAT	EDATAFAT	EVENTD	EDATAEMB	ERELCLI	ECATCLI	EPAGDT		ETERCOM
A	TBRA-001	08/06/2014	08/06/2014	-	(Independente)	Consumidor Final	07/08/2014	60 dias	CIF
B	TBRA-002	01/09/2014	01/09/2014	-	(Independente)	Distribuidor	01/10/2014	30 dias	CIF
A	TBRA-003	21/12/2014	21/12/2014	-	(Independente)	Distribuidor	20/01/2015	30 dias	CIF
B	TBRA-004	20/01/2015	20/01/2015	-	(Independente)	Consumidor Final	21/03/2015	60 dias	CIF
A	TBRA-005	16/03/2015	16/03/2015	-	(Independente)	Distribuidor	16/03/2015	à vista	CIF
B	TBRA-006	13/03/2015	13/03/2015	-	(Independente)	Distribuidor	13/03/2015	à vista	CIF

11.0	11.1	12.0			13.1	13.2	13.(3 até n)	14.(1 até n)	15.0
Quantidade vendida (kg)	Quantidade vendida (unidades)	Preço unitário bruto (US\$/kg)	Preço unitário bruto (US\$/unidade)	Valor total bruto (US\$)	Desconto unitário para pagamento antecipado (US\$/kg)	Desconto unitário relativo à quantidade (US\$/kg)	Outros descontos (US\$/kg)	Abatimentos (US\$/kg)	Custo financeiro unitário da operação (US\$/kg)
EQTDVEND	EQTDCOM	EPRBRUTO	EPRBRUTO	Valor total bruto (US\$)	EDESPANT	EDESQTD	EOUTDESC	EABAT	ECUSTFIN
1.050	35	6,64	199,29	6.975,00	-	-	-	-	0,18
6.000	200	5,91	177,43	35.485,71	-	-	-	-	0,08
24.900	830	5,14	154,29	128.057,14	-	-	-	-	0,07
540	18	6,43	192,86	3.471,43	-	-	-	-	0,18
6.000	200	6,07	182,14	36.428,57	-	-	-	-	-
500	17	6,57	197,14	3.285,71	-	-	-	-	-

16.0	17.0	19.0	21.0	22.0	23.0	24.0	25.0	27.0	
Receita unitária de juros da operação (US\$/kg)	Impostos incidentes na operação (US\$/kg)	Canal de distribuição	Frete unitário interno-unidade de produção aos locais de armazenagem (US\$/kg)	Despesa unitária de armazenagem - pré-venda (US\$/kg)	Frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque (US\$/kg)	Seguro unitário interno (US\$/kg)	Manuseio de carga e corretagem (US\$/unidade)	Frete unitário internacional [Fantasia Co., Ltd.] (US\$/kg)	Seguro unitário internacional [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)
ERECJUR	EIMPOSTO	ECANDISTR	EFRETINT	EDARMPV	EFRETINTEMB	ESEGINT	EMCARCORR		ESEGINT
-	-	2	-	-	-	-	-	0,79	0,18
-	-	2	-	-	-	-	-	0,79	0,18
-	-	2	-	-	-	-	-	0,79	0,18
-	-	2	-	-	-	-	-	0,79	0,18
-	-	2	-	-	-	-	-	0,79	0,18
-	-	2	-	-	-	-	-	0,79	0,18

					28.0	29.0	30.0	31.0	32.0
Preço de exportação FOB no exportador relacionado [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Despesas de vendas [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Despesas gerais e administrativas [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Margem de lucro [Export Tables Co., Ltd.] (US\$/kg)	Preço de exportação FOB no fabricante [Fantasia Co., Ltd.] (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do porto até a armazenagem (US\$/kg)	Frete unitário interno no Brasil - do local de armazenagem ao cliente independente (US\$/kg)	Outras despesas unitárias de transporte no Brasil (US\$/kg)	Seguro unitário interno no Brasil (US\$/kg)	Imposto de importação no Brasil (US\$/kg)
(D)					EFRETINTPOAR	EFRETINTCLI	EOUESPTRANSP	ESEGINTBRA	EIIBRA
5,68	0,29	0,14	0,41	4,83	-	-	-	-	-
4,95	0,25	0,13	0,37	4,20	-	-	-	-	-
4,18	0,22	0,11	0,32	3,52	-	-	-	-	-
5,46	0,28	0,14	0,40	4,65	-	-	-	-	-
5,10	0,26	0,13	0,38	4,33	-	-	-	-	-
5,60	0,28	0,14	0,41	4,77	-	-	-	-	-

33.0	34.0	35.0	36.0	37.0	38.0	39.0	40.(1 até n)	41.0
Reembolso de imposto (US\$/kg)	Comissões (US\$/kg)	Agente de vendas	Relacionamento com o agente de vendas	Despesa unitária de armazenagem - pós-venda (US\$/kg)	Despesa unitária de propaganda (US\$/kg)	Despesa unitária de assistência técnica (US\$/unidade)	Outras despesas unitárias diretas de vendas (US\$/kg)	Despesa unitária indireta de vendas incorridas no país de fabricação (US\$/kg) **
EREMBIMP	ECOMIS	EAGENT	ERELAG	EDESPARMPS	EDESPROP	EDESPASS	EDESPODIR	EDESPIND
-	0,13	Madeira Corretora	1	-	-	-	-	0,16
-	0,12	Madeira Corretora	1	-	-	-	-	0,14
-	0,10	Madeira Corretora	1	-	-	-	-	0,12
-	0,13	Madeira Corretora	1	-	-	-	-	0,15
-	0,12	Madeira Corretora	1	-	-	-	-	0,14
-	0,13	Madeira Corretora	1	-	-	-	-	0,16

42.0	43.0	44.0	45.0	46.0	47.0	48.0	49.0
Despesa unitária indireta de vendas incorridas no Brasil (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no país de fabricação (US\$/kg)	Despesa unitária de manutenção de estoques no Brasil (US\$/unidade)	Custo unitário de embalagem (US\$/unidade)	Custo unitário de reembalagem no Brasil	Custo unitário total (US\$/kg)	Valor unitário de internação (US\$/unidade)	Data de internação
EDESPINDBRA	EDESPEST	EDESPESTBRA	ECUSTEMB	ECUSTREMBBRA	ECUSTTOT	EVALINTER	EDATAINTERN
-	-	-	-	-	-	-	Não aplicável
-	-	-	-	-	-	-	Não aplicável
-	-	-	-	-	-	-	Não aplicável
-	-	-	-	-	-	-	Não aplicável
-	-	-	-	-	-	-	Não aplicável
-	-	-	-	-	-	-	Não aplicável

