

Manual **Antidumping**

Departamento de Comércio dos Estados Unidos
Administração de Comércio Internacional

Tradução Livre do Documento:

2009 Import Administration Antidumping Manual
United States Department of Commerce
International Trade Administration



2012

AVISO:

Este documento é uma tradução livre do original "Manual Antidumping 2009" em inglês, elaborado pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos (modificado pela última vez em 13 de outubro de 2009). Em caso de dúvida, consulte a versão original em inglês disponível em <http://ia.ita.doc.gov/admanual/index.html>.

A versão original em inglês deste documento é apenas para treinamento e orientação interna do staff da Administração de Importação dos Estados Unidos, e as práticas nele previstas estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. O documento não pode ser citado para estabelecer a prática do Departamento de Comércio dos Estados Unidos.

O Departamento de Comércio dos Estados Unidos não tem qualquer responsabilidade sobre a tradução e não deve ser responsabilizado por qualquer má interpretação decorrente do documento traduzido.

DISCLAIMER:

This document is a free translation of the original "2009 Import Administration Antidumping Manual" in English, issued by the United States Department of Commerce (last modified in October 13, 2009). In case of any doubt, please refer to the original English version available at <http://ia.ita.doc.gov/admanual/index.html>.

The original English version of this document is for the internal training and guidance of United States Import Administration personnel only, and the practices set out therein are subject to change without notice. It cannot be cited to establish the United States Department of Commerce's practice.

The United States Department of Commerce has no responsibility regarding the translation and shall not be accountable for any misunderstanding arising from the translated document.



Paulo Skaf
Presidente

Roberto Giannetti da Fonseca
Diretor Titular
Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior

Eduardo de Paula Ribeiro
Diretor Titular Adjunto
Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior

Frederico Arana Meira
Gerente
Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior

Tradução livre:
Carla Amaral de Andrade Junqueira Canero
Carolina Saldanha-Ures
José Eduardo Skibelski Edelstein
Luiz Eduardo Ribeiro Salles
Marcela Arnaiz
Mariana Chacoff
Marina Amaral Egydio de Carvalho
Marina Isadora Barbosa Souza
Roberto Kanitz
Thomas Duarte Fischer

Revisão:
Assessoria de Marketing e Eventos da FIESP
Karina Andréa Cornacioni Sávio

Organização e Execução:
Área de Defesa Comercial
Ana Carolina Meira
Beatriz Teixeira Stevens
Bruno Youssef Yunen Alves de Lima
Carolina Marchesin Cover
Domingos Mosca
Jacqueline Spolador Lopes

Contato: defesacomercial@fiesp.org.br

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – FIESP
Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior – DEREX
Avenida Paulista, 1313, Cerqueira Cesar – São Paulo/SP

Sumário

CAPÍTULO 1

INTRODUÇÃO	19
LEIS E REGULAMENTOS	19
I. CONTEÚDO E CONSIDERAÇÕES INICIAIS	19
II. SIGLAS, ABREVIACÕES E CITAÇÕES	19
III. VISÃO GERAL DA ADMINISTRAÇÃO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	19
IV. ADMINISTRAÇÃO DE IMPORTAÇÕES – AI	20
A. Antidumping e medidas compensatórias	20
B. Zona de comércio exterior – ZCE	24
C. Programas de importação estatutários	25
D. Gabinete de têxteis e vestuário – GTV	25
V. FERRAMENTAS PARA ANALISTA TRAINEE.....	25

CAPÍTULO 2

ANÁLISE DE PETIÇÕES E ABERTURA DE INVESTIGAÇÕES	27
REFERÊNCIAS	27
INTRODUÇÃO.....	27
I. MINUTAS DE PETIÇÃO	28
II. PROTOCOLO OFICIAL	31
III. APOIO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA	34
A. Informações gerais	34
B. Questionamentos ao apoio da indústria doméstica	36
C. Pesquisa	36
D. Indústria regional	37
E. Disposição sobre produtos agrícolas	37
IV. DETERMINAÇÕES SOBRE O ESCOPO DA INVESTIGAÇÃO E PRODUTO SIMILAR	38
A. Escopo da investigação/produto similar	38
B. Determinações do produto similar	38
V. ALEGAÇÕES ESPECIAIS	39
A. Vendas abaixo do custo	39
B. Circunstâncias críticas	40
C. Empresas multinacionais	41
VI. PREPARAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO DE ABERTURA	42
A. Requisitos pré-abertura	42
B. Conteúdo da documentação de abertura	43
C. Requisitos pós-abertura	44
VII. LISTA DE VERIFICAÇÃO PARA A ABERTURA DE INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING.....	44
VIII. REJEIÇÕES	48
IX. DESISTÊNCIA PÓS-ABERTURA	49

CAPÍTULO 3

ACESSO À INFORMAÇÃO	50
REFERÊNCIAS	50
I. VISÃO GERAL	51
II. CATEGORIAS DE INFORMAÇÃO	51
A. Informação pública	52
B. Informação comercial confidencial	52
C. Informação privilegiada	53
D. Informação classificada	53
III. COLOCAÇÃO DA INFORMAÇÃO NOS AUTOS	54
A. Informação juntada aos autos	54
B. Informação não juntada aos autos	55
IV. TRATAMENTO DE INFORMAÇÃO COMERCIAL CONFIDENCIAL.....	55
A. Estabelecendo tratamento confidencial à informação comercial.....	55

B.	Identificação de informação comercial confidencial.....	55
C.	Procedimentos do departamento para trabalho com informação comercial confidencial.....	56
V.	VERSÕES PÚBLICAS DOS DOCUMENTOS E RESUMOS PÚBLICOS DE INFORMAÇÕES COMERCIAIS CONFIDENCIAIS	57
VI.	APRESENTAÇÕES EM NÃO CONFORMIDADE.....	60
VII.	UNIDADE DE OPAS/PROTOCOLOS	61
VIII.	INFORMAÇÕES GERAIS SOBRE OPAS.....	62
IX.	ADMINISTRAÇÃO DA DISPOSIÇÃO SOBRE OPAS	65
X.	PROCEDIMENTOS DE LIBERAÇÃO DA OPA	65
XI.	SEÇÕES DE AUDIÊNCIAS FECHADAS	65
XII.	ALEGAÇÕES DE VIOLAÇÃO DA OPA.....	66
XIII.	PROTOCOLOS.....	66
XIV.	LIMINARES	66
CAPÍTULO 4		
QUESTIONÁRIOS.....		67
	REFERÊNCIAS	67
I.	VISÃO GERAL	67
A.	Investigações	67
B.	Revisões administrativas.....	68
C.	Revisões de novo exportador.....	69
II.	PREPARAÇÃO	69
A.	Histórico.....	69
B.	Período de investigação ou revisão	70
III.	CONTEÚDO DO QUESTIONÁRIO.....	70
A.	Seções.....	70
B.	Elaboração do questionário.....	74
C.	Modificações em questionários-padrão	74
D.	Questionários de circunstâncias especiais	77
E.	Representação	77
IV.	DESTINATÁRIOS DO QUESTIONÁRIO.....	78
A.	Partes que recebem o questionário com base em uma petição ou solicitação de revisão	78
B.	Produtores/exportadores voluntários	80
V.	QUESTIONÁRIOS DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES.....	80
VI.	PRAZOS	81
CAPÍTULO 5		
ANÁLISE DAS RESPOSTAS.....		83
	LEIS E REGULAMENTOS	83
I.	REQUISITOS BÁSICOS DE PROTOCOLIZAÇÃO	83
II.	ANÁLISE DA ADEQUAÇÃO TÉCNICA DA RESPOSTA	85
A.	Verificações gerais	85
B.	Revisando as respostas da seção A do questionário	86
C.	Revisando as respostas das seções B e C do questionário.....	89
D.	Revisando as respostas das seções D e E do questionário.....	97
III.	PEDIDOS DE INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR.....	102
CAPÍTULO 6		
COMPARAÇÕES JUSTAS DE VALORES.....		103
	REFERÊNCIAS	103
I.	INTRODUÇÃO	104
II.	VISÃO GERAL DE PREÇO DE EXPORTAÇÃO, PREÇO DE EXPORTAÇÃO CONSTRUÍDO E VALOR NORMAL	105
A.	Determinação de qual transação de venda deve ser analisada: PE versus PEC.....	105
B.	Determinando a base para o valor normal: mercado doméstico, terceiro país ou valor construído	106

III. VISÃO GERAL DOS AJUSTES	106
IV. VISÃO GERAL DOS CÁLCULOS DE MARGENS	106
A. Cálculo de margens para vendas aos EUA para investigações e revisões administrativas	107
B. Cálculo de direitos antidumping potenciais não cobráveis (DPNCs).....	111
C. Cálculo de margens médias ponderadas para empresas individuais e cálculo do direito dos “demais produtores/exportadores”	111
D. Margens de minimis	112
V. DETERMINAÇÕES BASEADAS EM INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS.....	112
A. Introdução.....	112
B. Utilização de informações disponíveis	112
C. Exemplos da utilização de informações disponíveis.....	114
D. Exemplos de comprovação de informações secundárias.....	118
CAPÍTULO 7	
PREÇO DE EXPORTAÇÃO E PREÇO DE EXPORTAÇÃO CONSTRUÍDO	119
LEIS E REGULAMENTOS	119
I. INTRODUÇÃO	120
II. PREÇO DE EXPORTAÇÃO	120
A. Comprador não relacionado nos Estados Unidos	121
B. Empresas trading não relacionadas no mercado doméstico ou terceiros países com o conhecimento do destino da mercadoria pelo produtor ...	121
C. Empresas trading não relacionadas no mercado doméstico ou em terceiros países e o produtor não tem conhecimento do destino da mercadoria.....	122
D. Circunstâncias especiais envolvendo vendas por intermediários não relacionados	123
E. Vendas de empresas trading relacionadas.....	123
F. Vendedor relacionado nos Estados Unidos	124
III. PREÇO DE EXPORTAÇÃO CONSTRUÍDO	125
A. Primeira venda para uma parte não relacionada é feita após a importação.....	126
B. Primeira venda para uma parte não relacionada é feita antes da importação por uma empresa relacionada americana.....	126
C. Vendas em consignação	126
IV. METODOLOGIA DE CÁLCULO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO E DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO CONSTRUÍDO.....	127
A. Princípio geral dos ajustes	127
B. Ajustes de preços para chegar ao preço inicial	127
C. Ajustes ao preço inicial.....	127
D. Exemplo de cálculos para PE e PEC	135
V. COLAPSO DE PARTES RELACIONADAS.....	136
VI. TRANSFORMAÇÃO SUBSTANCIAL	138
VII. USO DA COMPARAÇÃO DE PREÇO MÉDIO PONDERADO E PREÇOS INDIVIDUAIS PARA DETERMINAÇÃO DAS MARGENS DE DUMPING	140
VIII. EXAME LIMITADO, PROCEDIMENTO DE AMOSTRAGEM E SIMPLIFICAÇÃO DO RELATÓRIO DE VENDAS	144
A. Exame limitado e amostragem.....	144
B. Simplificação do relatório de vendas	147
IX. VENDAS SUBCONTRATADAS (SOB ENCOMENDA).....	148
X. ZONAS DE COMÉRCIO EXTERIOR	150
A. PE e ZCE.....	151
B. PEC e ZCE	151
CAPÍTULO 8	
VALOR NORMAL.....	152
I. MERCADO DO PAÍS EXPORTADOR OU DE TERCEIRO PAÍS.....	152
A. Teste de viabilidade dos cinco por cento	152
B. Exceções ao valor normal com base em preços	154

C.	Cálculo de viabilidade de amostra	155
II.	PRODUTO SIMILAR ESTRANGEIRO	155
A.	Tipos de comparações	156
B.	Exigência de mesmo fabricante/produtor	156
C.	Comparações de mercadorias idênticas	156
D.	Comparações de produtos similares	157
III.	DATA DE VENDA	159
IV.	CURSO NORMAL DAS ATIVIDADES COMERCIAIS	161
V.	DESCONTOS E ABATIMENTOS	165
VI.	CUSTOS DE EMPACOTAMENTO	167
VII.	DESPESAS DE LOGÍSTICA	170
VIII.	DIFERENÇAS NAS CIRCUNSTÂNCIAS DE VENDA	173
A.	Visão geral	173
B.	Despesas de crédito	179
C.	Publicidade e promoção de vendas	184
D.	Serviços técnicos	190
E.	Armazenagem	192
F.	Garantias	193
G.	Royalties	196
IX.	COMISSÕES	197
A.	Ajuste CDV das comissões	197
B.	Determinando se a comissão é bona fide; distinguindo agentes de venda de revendedores e empregados	197
C.	Determinando se a comissão está diretamente relacionada com a venda de produtos em causa ou com produtos similares estrangeiros ..	199
D.	Comissões pagas a pessoas afiliadas	200
E.	Compensação de comissão	202
X.	AJUSTE DO VALOR NORMAL PELA COMPENSAÇÃO DE PEC (AJUSTE DE DESPESAS INDIRETAS DE VENDA)	205
XI.	DIFERENÇAS NAS QUANTIDADES	209
A.	Critérios de ajuste	210
B.	Exemplo de cálculo	212
XII.	DIFERENÇAS DE MERCADORIA	213
A.	Ajuste por diferença de mercadorias	213
B.	Valor de mercado versus características físicas como base para cálculo do ajuste DIFMER	214
C.	Cálculo de DIFMER	215
D.	Diretriz de DIFMER dos vinte por cento	216
E.	Diretriz de questões de DIFMER sobre os vinte por cento	217
F.	Questões relativas à ponderação	218
G.	Questões de arredondamento	219
XIII.	DIFERENÇAS NO NÍVEL DE COMÉRCIO	219
XIV.	ECONOMIAS COM ALTA INFLAÇÃO	224
XV.	PARTES AFILIADAS	226
A.	Determinando afiliação	226
B.	Unificando partes afiliadas	227
C.	Vendas à parte afiliada	228
D.	Outras operações com partes afiliadas	229
XVI.	IMPOSTOS	230
XVII.	CONVERSÃO DE MOEDAS	231
A.	Regra geral	232
B.	Resumo da prática do departamento	233
C.	Resumo das regras de decisão	234
D.	Outras questões e amostras de cálculo	234
XVIII.	EXPORTAÇÕES DE UM PAÍS INTERMEDIÁRIO	234
CAPÍTULO 9		
CUSTO DE PRODUÇÃO E VALOR CONSTRUÍDO		236
REFERÊNCIAS		236
I. INTRODUÇÃO		237

II. VENDAS ABAIXO DO CUSTO DE PRODUÇÃO.....	237
A. Início de uma investigação de CDP	238
B. Orientações gerais para o cálculo do CDP	240
C. Quantificando e valorando os componentes de CDP	243
D. Transações desconsideradas e regra do insumo importante (operações com partes afiliadas)	245
E. Determinando se as vendas devem ser desconsideradas (teste de vendas abaixo do custo)	247
F. Procedimentos importantes para investigações de CDP/VC.....	249
G. Exemplo de cálculo do CDP.....	250
III. VALOR CONSTRUÍDO	251
A. Uso do vc.....	251
B. Orientações gerais para cálculo do VC.....	253
C. DVGAs e metodologias de lucros e orientação para quantificação e valoração de componentes do VC	256
D. Transações desconsideradas e regra do insumo importante (operações com partes afiliadas)	259
E. Procedimentos importantes para investigações de CDP/VC.....	259
F. Exemplo de cálculos para VC	259
IV. CUSTOS DE FABRICAÇÃO ADICIONAL	261
A. Uso de custos de fabricação adicional.....	261
B. Orientações gerais para o cálculo dos custos de fabricação adicional ou montagem	262
C. Amostra de cálculo de custos de fabricação adicional ou montagem	264
V. ECONOMIAS COM ALTOS NÍVEIS DE INFLAÇÃO	265
A. Inflação e seus efeitos.....	265
B. Cálculo do custo de produção e valor construído	266
C. Cálculo de diferenças em ajustes de mercadorias	268
CAPÍTULO 10	
NÃO ECONOMIAS DE MERCADO	272
REFERÊNCIAS	272
I. INTRODUÇÃO	272
II. STATUS DE NÃO ECONOMIAS DE MERCADO	272
III. MARGENS INDIVIDUAIS.....	273
A. Visão geral.....	273
B. Prática	274
C. Combinação de margens	275
D. Procedimento de requerimento	276
E. Certificação.....	276
F. Margens individuais e informações disponíveis.....	276
G. Atribuição de margem para empresas não selecionadas	277
IV. MARGEM GERAL DAS NEM.....	278
A. Visão geral.....	278
A. Requerimento	278
V. DETERMINAÇÕES DE AFILIAÇÃO E ENTIDADE AUTÔNOMA	279
A. Visão geral.....	279
B. Relacionados de mercadorias investigadas.....	279
C. Exportadores relacionados de mercadorias investigadas	279
D. Exportadores de produtos sob investigação e produtores afiliados	280
E. Margem individual para entidade autônoma	280
F. Produtores de insumos a montante	281
VI. METODOLOGIA DE CÁLCULO PARA NEM.....	281
A. Visão geral.....	281
B. Seleção do país substituto	282
C. Cálculo do VN baseado em fatores de produção	284
D. Exemplo de cálculo	289
E. Insumos de economia de mercado	291
F. Insumos gratuitos	292
G. Compensação de subprodutos	293

H.	Insumos intermediários	294
I.	Razões financeiras	297
VII.	INDÚSTRIAS ORIENTADAS PARA O MERCADO.....	300
A.	Visão geral.....	300
B.	Critérios	300
C.	Prática	301
CAPÍTULO 11		
SERVIÇOS DE RECURSOS E APOIO, PROCEDIMENTOS DE TRATAMENTO DE DADOS, CÁLCULO DE MARGENS E PAINÉIS DE REVISÃO		302
REFERÊNCIAS.....		302
INTRODUÇÃO.....		302
I.	RECURSOS DE TI E SERVIÇOS DE APOIO.....	302
A.	Equipe de informática de apoio.....	302
B.	Unidade de tecnologia da informação.....	303
C.	Assistência aos usuários/help desk	303
D.	Recursos para computadores e redes	303
II.	PROCEDIMENTOS PARA TRATAMENTO DE DADOS APRESENTADOS POR TERCEIROS ..	305
III.	CÁLCULO DE MARGENS.....	306
A.	Verificação do banco de dados antes da utilização	306
B.	Programas-padrão de cálculo de margem	307
C.	Arquivamento dos cálculos	307
IV.	PAINEL DE REVISÃO DE CÁLCULO	308
A.	Painel interno de revisão de cálculo	308
B.	Painel externo de revisão de cálculo	308
C.	Procedimentos para painel de revisão de cálculo	308
D.	Listas de checagem (Checklists) do painel de revisão de cálculo.....	309
CAPÍTULO 12		
CIRCUNSTÂNCIAS CRÍTICAS		310
REFERÊNCIAS.....		310
I.	INTRODUÇÃO	310
II.	APRESENTAÇÃO DA ALEGAÇÃO	311
III.	BASE PARA CONCLUSÕES DE QUE HÁ CIRCUNSTÂNCIAS CRÍTICAS.....	312
A.	Critérios de circunstâncias críticas.....	312
B.	Tratamento de “todos os outros”	319
C.	Tratamento de empresas que não colaboram (FDA)	320
D.	Tratamento de circunstâncias críticas em casos de NEM	321
IV.	SEPARAÇÃO DE CONCLUSÕES SOBRE CIRCUNSTÂNCIAS CRÍTICAS E DETERMINAÇÕES DE DUMPING.....	322
V.	COLETA E VERIFICAÇÃO DOS DADOS	323
VI.	CONCLUSÕES PRELIMINARES.....	323
A.	Apresentação das conclusões	323
B.	Suspensão retroativa da liquidação	324
VII.	CONCLUSÕES FINAIS.....	324
A.	Conclusões finais afirmativas.....	324
B.	Conclusões finais negativas.....	325
VIII.	DETERMINAÇÕES DE CIRCUNSTÂNCIAS CRÍTICAS PELA CCI	325
CAPÍTULO 13		
ELABORAÇÃO DE DETERMINAÇÕES PRELIMINARES E FINAIS, OUTROS AVISOS DO <i>DIÁRIO OFICIAL</i> E OUTROS DOCUMENTOS		326
LEIS E REGULAMENTOS		326
I.	PRAZOS PARA DETERMINAÇÕES PRELIMINARES E FINAIS EM INVESTIGAÇÕES, REVISÕES ADMINISTRATIVAS E DETERMINAÇÕES DE ESCOPO.....	327
A.	Prazos para investigações	327
B.	Prazos para revisões administrativas e determinações de escopo	327
II.	RESPONSABILIDADES PRÉVIAS À ASSINATURA	328
A.	Processo de anuência para decisões e documentos decisórios	328

B.	Reuniões de anuência.....	329
C.	Memoriais.....	330
D.	Elaboração e circulação de pacotes de anuência.....	331
E.	Níveis de anuência.....	334
F.	Painel de revisão de cálculo.....	336
III.	RESPONSABILIDADES POSTERIORES À ASSINATURA.....	337
A.	Anúncio de resultados.....	337
B.	Divulgação de metodologia de cálculo.....	341
C.	Alegações de erro material.....	342
CAPÍTULO 14		
ADIAMENTOS DAS DETERMINAÇÕES.....		345
REFERÊNCIAS.....		345
I.	ADIAMENTOS DE DETERMINAÇÕES E RESULTADOS PRELIMINARES.....	345
A.	Pedidos da peticionária para adiamento de determinação preliminar de investigações.....	345
B.	Adiamentos pelo departamento de determinações preliminares para investigações e de resultados para revisões administrativas.....	345
C.	Avisos de adiamento de determinações preliminares de investigações e de resultados de revisões administrativas.....	346
II.	ADIAMENTOS DE DETERMINAÇÕES E RESULTADOS FINAIS.....	346
A.	Pedidos de produtores/exportadores para adiamento de determinações finais de investigações.....	347
B.	Pedidos da peticionária para o adiamento de determinações finais de investigações.....	347
C.	Adiamentos pelo departamento de resultados finais de revisões administrativas de determinações antidumping e de compromissos de preços.....	347
D.	Avisos de adiamentos de determinações finais de investigações e de resultados em revisões administrativas.....	348
E.	Prorrogação da suspensão do período de liquidação de uma investigação.....	348
III.	PROCEDIMENTOS INTERNOS.....	348
A.	Responsabilidades prévias à assinatura.....	348
B.	Responsabilidades posteriores à assinatura.....	349
CAPÍTULO 15		
VERIFICAÇÕES.....		350
LEI E REGULAMENTOS.....		350
I.	INTRODUÇÃO.....	350
II.	VISÃO GERAL DOS OBJETIVOS E DO PROCESSO DE VERIFICAÇÃO.....	350
A.	Objetivos.....	351
B.	Prazos, verificação do conteúdo do relatório e processo.....	351
III.	PRINCÍPIOS GERAIS.....	352
A.	Análise de risco.....	352
B.	Controle do processo de verificação.....	352
C.	Estabelecendo prioridades para a verificação.....	353
D.	Recomendações e sugestões importantes.....	353
E.	Dois objetivos da verificação.....	354
F.	Objetividade.....	356
IV.	PLANEJAMENTO PRÉ-VERIFICAÇÃO.....	356
A.	Cálculos e revisão das respostas.....	356
B.	Ferramentas para verificação.....	357
C.	Selecionando vendas para verificação.....	361
D.	Roteiro de verificação.....	363
V.	ABERTURA DA VERIFICAÇÃO.....	364
A.	Usando um intérprete.....	364
B.	Iniciando a verificação.....	365
C.	Apresentando um panorama geral da verificação para o investigado.....	367

D.	Anexos.....	368
E.	Lidando com respostas revisadas e novas informações	370
F.	Lidando com discrepâncias descobertas durante a verificação	370
VI.	REVISÃO INTRODUTÓRIA.....	371
A.	Organização e estrutura da companhia	371
B.	Revisão contábil	372
C.	Revisão do banco de dados no computador.....	374
D.	Afiliações	374
E.	Informações sobre o produto	376
F.	Visitas às plantas em não economias de mercado.....	377
G.	Processo de vendas e sistema de distribuição	378
H.	Data de venda/relação de vendas	378
VII.	RECONCILIAÇÃO DE QUANTIDADE E VALORES DE VENDAS.....	380
VIII.	TESTE DE INTEGRALIDADE	381
A.	Integralidade das vendas	382
B.	Integralidade de encargos e despesas	384
IX.	RASTREANDO VENDAS	384
A.	Dados das transações.....	384
B.	Procedimentos de verificação	385
C.	Documentos-base para rastreamento das vendas	386
D.	Rastreamento de vendas para transações em não economias de mercado.....	387
X.	VERIFICAÇÃO DOS DEMAIS ENCARGOS E AJUSTES.....	387
A.	Alocações de despesas	387
XI.	VERIFICAÇÃO DE FATORES DE PRODUÇÃO DE NÃO ECONOMIAS DE MERCADO	388
A.	Quantidade de produção.....	388
B.	Insumos materiais	388
C.	Insumos de mão de obra.....	389
D.	Insumos de energia.....	390
E.	Outros insumos	391
XII.	RELATÓRIOS DE VERIFICAÇÃO	392
A.	Dicas para elaboração de relatórios	393
B.	Da minuta do relatório ao relatório final	394
CAPÍTULO 16		
AUDIÊNCIAS E MANIFESTAÇÕES		396
REFERÊNCIAS		396
I. INTRODUÇÃO.....		396
II. MANIFESTAÇÕES E CONTESTAÇÕES		396
III. TIPOS DE AUDIÊNCIAS.....		396
A.	Audiências gerais	396
B.	Audiências restritas	397
C.	Audiências conjuntas	397
IV. PROCEDIMENTOS INTERNOS.....		397
A.	Procedimentos pré-audiência.....	397
B.	Procedimentos da audiência.....	401
C.	Procedimentos pós-audiência	402
ANEXO I		404
ANEXO II		407
CAPÍTULO 17		
ENCERRAMENTO E SUSPENSÃO DAS INVESTIGAÇÕES.....		409
REFERÊNCIAS		409
I. ENCERRAMENTO DE INVESTIGAÇÕES.....		409
A.	Retiradas de petições.....	409
B.	Encerramentos por falta de interesse	410
C.	Determinações negativas	410
D.	Limitação nos encerramentos pela CCI	410

E.	Fim da suspensão de liquidação	410
II.	SUSPENSÃO DE INVESTIGAÇÕES	410
A.	Tipos de acordo	411
B.	Procedimentos pré-aceitação	413
C.	Aceitações de acordos	413
D.	Liquidação de entradas	413
E.	Continuações de investigações	414
F.	Violações dos compromissos	414
G.	Outras atividades ligadas aos compromissos de preços	416
CAPÍTULO 18		
DETERMINAÇÃO DO DANO PELA COMISSÃO INTERNACIONAL DE COMÉRCIO		417
REFERÊNCIAS		417
I.	INTRODUÇÃO	418
II.	CCI	418
III.	ARCABOUÇO LEGISLATIVO	420
A.	Critério para determinação de existência de dano	420
B.	Indústria doméstica relevante	422
C.	Ameaça de dano material	422
D.	Retardamento material	423
E.	Acumulação e insignificância	424
F.	Causalidade	424
IV.	RELAÇÃO ENTRE INVESTIGAÇÕES DO DEPARTAMENTO E DA CCI	424
A.	Determinando o apoio da indústria a uma petição	425
B.	Redigindo determinações em casos de indústria regional	426
C.	Determinação de circunstâncias críticas	427
V.	DETERMINAÇÃO DE DANO PÓS-IMPOSIÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING E CONSIDERAÇÕES PELA CCI	428
A.	Revisões baseadas em alterações de circunstâncias	428
B.	Revisões de fim de período	428
C.	Considerações de dano pela CCI para a prevenção contra práticas elisivas (Circunvenção) de determinações da aplicação de direitos AD	429
CAPÍTULO 19		
SUSPENSÃO DA LIQUIDAÇÃO E DETERMINAÇÕES PARA APLICAÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING		430
LEIS E REGULAMENTOS		430
I.	INTRODUÇÃO	430
II.	DETERMINAÇÃO DE APLICAÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING	430
III.	PROCEDIMENTOS INTERNOS	434
A.	Procedimentos pré-determinação	434
A.	Procedimentos pós-determinação	435
CAPÍTULO 20		
COMUNICAÇÕES ENTRE A ADMINISTRAÇÃO DE IMPORTAÇÃO E A PROTEÇÃO DE ADUANAS E FRONTEIRAS		436
I.	UM OLHAR MINUCIOSO SOBRE A PAF	436
II.	MEMORANDO DE ENTENDIMENTO	437
III.	SISTEMA COMERCIAL AUTOMATIZADO	437
A.	Módulo AD/MC	438
B.	Instruções de e-mail	440
IV.	ATRIBUIÇÃO DE DIREITOS – DEPÓSITOS EM DINHEIRO E MONTANTE PARA COLETA	441
V.	IMPORTAÇÃO DA MERCADORIA EM QUESTÃO	441
VI.	SUSPENSÃO DA LIQUIDAÇÃO	443
A.	Depósitos em dinheiro	443
B.	Títulos	443
VII.	LIQUIDAÇÃO	443
A.	Juros	444

B. Reembolso	444
C. Distribuição de direitos AD/MC pela paf para a indústria dos EUA	444
D. Remédios jurídicos	445
VIII. FRAUDE ADUANEIRA	445
IX. DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÃO	446
CAPÍTULO 21	
REVISÕES ADMINISTRATIVAS E OUTRAS AÇÕES POSTERIORES À DETERMINAÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING.....	447
LEI E REGULAMENTOS	447
I. INTRODUÇÃO	447
II. SOLICITAÇÕES DE REVISÕES; PARTES HABILITADAS A SOLICITAR REVISÕES; PRAZOS PARA PEDIDOS DE REVISÃO	448
III. PARTES SUJEITAS À REVISÃO; PARTES HABILITADAS A PARTICIPAR DE UMA REVISÃO	449
IV. PERÍODO DE REVISÃO; TRANSAÇÕES REVISADAS	451
V. PRAZOS PARA CONCLUSÃO DE REVISÕES; REVISÕES SUMÁRIAS.....	453
VI. OUTROS PRAZOS	453
VII. ABSORÇÃO DO DIREITO	454
VIII. RESPOSTAS EM CASOS DE AUSÊNCIA DE REMESSAS (<i>NO SHIPMENTS</i>) EM REVISÕES ADMINISTRATIVAS.....	455
IX. RESCISÕES	455
CAPÍTULO 22	
DIFERENÇAS ENTRE A CONDUÇÃO DE INVESTIGAÇÕES E DE REVISÕES ADMINISTRATIVAS ANTIDUMPING	457
I. PERÍODOS DE INVESTIGAÇÃO E REVISÃO	457
A. Investigações	457
B. Revisões administrativas.....	457
II. EMPRESAS EXAMINADAS.....	457
A. Investigações	457
B. Revisões administrativas.....	458
III. COMPARANDO VALOR NORMAL COM PREÇO DE EXPORTAÇÃO/PREÇO DE EXPORTAÇÃO CONSTRUÍDO.....	458
A. Investigações	458
B. Revisões administrativas.....	459
IV. CONVERSÃO DE MOEDA	459
A. Investigações	459
B. Revisões administrativas.....	459
V. PRAZOS PARA DETERMINAÇÕES PRELIMINARES / RESULTADOS	459
A. Investigações	459
B. Revisões administrativas.....	460
VI. SUBMISSÃO DE INFORMAÇÕES.....	460
A. Investigações	460
B. Revisões administrativas.....	460
VII. VERIFICAÇÃO.....	461
A. Investigações	461
B. Revisões administrativas.....	461
VIII. PRAZO PARA DETERMINAÇÕES FINAIS E RESULTADOS	461
A. Investigações	461
B. Revisões administrativas.....	461
IX. INSTRUÇÕES PARA A ALFÂNDEGA.....	462
A. Investigações	462
B. Revisões administrativas.....	462
X. ENCERRAMENTO / REVOGAÇÕES	463
A. Investigações	463
B. Revisões administrativas.....	463
XI. CORRIGINDO ERROS MATERIAIS	463
A. Investigações	463

B. Revisões administrativas.....	464
XII. QUADRO DE COMPARAÇÃO ANALÍTICO-PROCEDIMENTAL.....	465
CAPÍTULO 23	
REVISÕES POR ALTERAÇÃO DE CIRCUNSTÂNCIAS	467
REGULAMENTOS	467
I. INTRODUÇÃO	467
II. OBJETIVOS DAS REVISÕES POR ALTERAÇÃO DE CIRCUNSTÂNCIAS	468
A. Revogação ou encerramento por alteração de circunstâncias (ausência de interesse doméstico)	468
B. Sucessão em interesse	469
C. Outros objetivos	470
III. PROCEDIMENTOS	471
IV. COMBINAÇÃO DOS RESULTADOS DE ABERTURA E PRELIMINARES (REVISÃO ACELERADA POR ALTERAÇÃO DE CIRCUNSTÂNCIAS)	472
CAPÍTULO 24	
REVISÕES DE NOVO EXPORTADOR	473
LEIS E REGULAMENTOS	473
I. INTRODUÇÃO	473
II. INÍCIO DE REVISÃO DE NOVO EXPORTADOR	473
A. Requisitos para solicitar uma revisão	473
B. Prazos	474
C. Lista de verificação para revisão de novo exportador	474
D. Publicação da abertura no diário oficial	475
E. Revisões administrativas e de novo exportador concomitantes	475
F. Privilégios de caução	475
III. CONDUÇÃO DA REVISÃO	476
A. Prazos	476
B. Emissão do questionário	476
C. Documentação de entrada	476
D. Margem individual	476
E. Análise de vendas de boa-fé	477
F. Verificação	477
G. Resultados preliminares e finais	477
H. Revogação de revisão de novo exportador	478
CAPÍTULO 25	
SEÇÃO 751(C) – REVISÕES DE FINAL DE PERÍODO (SUNSET).....	479
LEIS E REGULAMENTOS	479
I. INTRODUÇÃO.....	479
II. CONDUÇÃO DAS REVISÕES DE FIM DE PERÍODO (SUNSET).....	481
A. Início de revisões sunset.....	481
B. Participação em revisões de fim de período	482
C. Resultados preliminares em revisões de fim de período	484
D. Resultados finais em revisões de fim de período	488
III. CONCLUSÃO DAS REVISÕES DE FIM DE PERÍODO	490
A. Continuação / revogação / encerramento (Diário Oficial)	491
B. Instruções para proteção de aduanas e fronteiras dos Estados Unidos	492
CAPÍTULO 26	
DETERMINAÇÕES DE ESCOPO E ANTIELISÃO	496
REFERÊNCIAS	496
I. ESCOPO DA INVESTIGAÇÃO	496
II. ESCOPO DA DETERMINAÇÃO	497
III. DETERMINAÇÕES DE ESCOPO	498
A. Determinações de escopo baseadas em descrições de produtos / outras determinações de escopo	498

B. Análise segundo o 19 CFR 351.225(k)(2).....	500
IV. DETERMINAÇÃO DE ESCOPO COM BASE NOS QUESTIONAMENTOS DE ELISÃO	501
A. Produto acabado ou montado nos Estados Unidos	501
B. Mercadoria acabada ou montada em um terceiro país	502
C. Alterações mínimas da mercadoria	503
D. Mercadorias desenvolvidas posteriormente.....	504
E. Notificação da CCI	504
CAPÍTULO 27	
REVOGAÇÕES DE DETERMINAÇÕES SOBRE DIREITOS ANTIDUMPING /	
CONCLUSÕES SOBRE DIREITOS ANTIDUMPING E ENCERRAMENTO DE	
COMPROMISSOS DE PREÇOS.....	506
REFERÊNCIAS	506
I. REVOGAÇÃO OU ENCERRAMENTO COM BASE NA AUSÊNCIA DE DUMPING.....	507
II. REVOGAÇÃO OU ENCERRAMENTO POR ALTERAÇÃO NAS CIRCUNSTÂNCIAS.....	509
III. REVOGAÇÃO OU ENCERRAMENTO COM BASE EM REVISÕES DE FIM DE PERÍODO	
(REVISÕES SUNSET)	509
A. Circunstâncias para revogar um direito ou compromisso de preços	509
B. Etapas para revogação ou encerramento.....	510
C. Data efetiva da revogação	511
CAPÍTULO 28	
LITÍGIOS.....	512
REFERÊNCIAS	512
I. LITÍGIOS JUNTO A TCI, TACF E PAINÉIS DO NAFTA	512
II. IMPUGNAÇÕES E AUTOS DE PROCESSO ADMINISTRATIVO	513
III. INJUNÇÕES, REENVIO E APELAÇÃO	514
IV. CONSULTAS E RESOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO	
COMÉRCIO	516
CAPÍTULO 29	
ACORDOS INTERNACIONAIS	518
REFERÊNCIAS	518
I. VISÃO GERAL DOS ACORDOS DA OMC E DO ACORDO GERAL DE TARIFAS E	
COMÉRCIO	518
A. GATT e OMC como instituições.....	519
B. Acordos do GATT e da OMC	519
C. Relação entre GATT 1994 e acordo antidumping	520
D. Entendimento sobre solução de controvérsias da OMC.....	520
E. Relação entre acordo da OMC e direito dos Estados Unidos	521
II. ACORDO ANTIDUMPING.....	522
III. PAPEL DA ADMINISTRAÇÃO DE IMPORTAÇÕES NAS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS	523
IV. ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO NORTE-AMERICANO (NAFTA)	523
GLOSSÁRIO DE TERMOS.....	525

CAPÍTULO 1

INTRODUÇÃO

Leis e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930 e alterações (Lei de Tarifas).

Regulamentos do Departamento de Comércio.

Enunciado de Ação Administrativa (disponível na Câmara dos Deputados dos EUA, documento 103-316, vol. 1) (EAA).

Acordo Antidumping da OMC (disponível na Câmara dos Deputados dos EUA, documento 103-316, vol. 1, em 1453) (AAD).

I. Conteúdo e considerações iniciais

Esta edição do Manual Antidumping incorpora referências às leis, aos regulamentos e aos acordos relevantes até a data da presente publicação. Foi incluído no presente Manual o conteúdo relacionado ao “Título VII” da Lei de Tarifas de 1930 (Lei de Tarifas), alterada pela Lei sobre os Acordos da Rodada Uruguai (LARU), de 8 de dezembro de 1994. O Manual também aborda informações processuais e técnicas do Enunciado de Ação Administrativa (EAA), bem como a Seção 351, referente aos regulamentos antidumping e de medidas compensatórias do Departamento de Comércio dos Estados Unidos (DDC). Este Manual deve ser utilizado para a formação interna e a orientação dos funcionários da Administração de Importações (AI), e as práticas estabelecidas neste documento estão sujeitas a alterações sem prévia notificação. Este Manual não pode ser citado para estabelecer a prática do DDC.

II. Siglas, abreviações e citações

A. Todos os acrônimos e abreviações foram definidos no Anexo I. Um glossário de termos pertinentes está incluído no Anexo II. Os Anexos I e II estão incluídos no final deste Manual.

B. O *Diário Oficial* do Governo Federal dos EUA é uma publicação do governo, que registra as decisões administrativas e mudanças regulatórias feitas por agências de governo federal dos EUA e seus departamentos. Muitas decisões da AI e avisos são publicados no *Diário Oficial*. As publicações do *Diário Oficial* podem ser pesquisadas *on-line*, usando os sites da Westlaw ou Lexis Nexis ou em www.gpoaccess.gov. A seguinte convenção foi usada para citações do *Diário Oficial*: ##DO#### (e.g., a citação 19 DO 21213 corresponde à 19ª edição do *Diário Oficial* 21213).

III. Visão geral da administração de comércio internacional

A missão da Administração de Comércio Internacional (ACI) é gerar prosperidade econômica mediante o aumento da competitividade da indústria dos EUA, promover o comércio e o investimento e garantir o cumprimento das leis e acordos comerciais.

A ACI é chefiada pelo Subsecretário de Comércio Internacional, que supervisiona as operações de quatro unidades principais:

- A I, que executa a Lei Antidumping e de Medidas Compensatórias e ajuda a garantir uma concorrência leal no mercado internacional;
- O Serviço Comercial dos Estados Unidos e Exterior (SCE), que fornece assessoria empresarial para empresas de pequeno e médio porte dos EUA, a fim de ajudá-los a vender nos mercados internacionais. O SCE mantém 107 centros de assistência internamente e 150 escritórios no exterior. Em 2005, o SCE facilitou US\$23 bilhões em exportações dos EUA, conduzindo quase 150 mil sessões de aconselhamento;
- O Departamento de Indústria e Serviços realiza análises de comércio da indústria e avalia o impacto das políticas nacionais e internacionais econômicas e regulatórias dos EUA, com relação a temas de bens e serviços industriais;
- O Departamento de Análise de Mercado e Cumprimento das Regras (AMC) fornece análises de mercado para empresas dos EUA e monitora os acordos comerciais, para garantir sua aplicação.

Além disso, o Departamento de Relações Públicas da ACI posiciona-se sobre assuntos de políticas públicas e mantém contato com a mídia especializada em comércio internacional, disponibilizando comunicados de imprensa, cópias de discursos e informações sobre os programas da ACI. O Escritório de Assuntos Legislativos e Relações Intergovernamentais faz a comunicação da ACI com o Congresso.

Novos analistas devem se dirigir à página inicial da ACI para se manterem informados dos acontecimentos atuais (<http://trade.gov/index>).

IV. Administração de importações – AI

A. Antidumping e medidas compensatórias

A principal responsabilidade do Departamento de Operações da Administração de Importações – AI é administrar as leis referentes aos direitos antidumping (AD) e medidas compensatórias (MC) para garantir que as indústrias nacionais não sejam prejudicadas pela concorrência estrangeira desleal no mercado dos EUA. A introdução deste Manual fornece uma breve descrição das leis AD e MC e uma visão geral das metodologias e procedimentos utilizados pela AI na implementação dos direitos AD e MC. Um breve resumo dos tipos de dados coletados pela AI é apresentado como exemplo de suas funções em um processo de defesa comercial.

As medidas de AD e MC dos EUA foram projetadas para compensar a vantagem competitiva injusta causada pela discriminação de preços ou concessão de subsídios. Essas medidas estão em conformidade com as regras acordadas internacionalmente e princípios que foram codificados no Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (1994) (o Acordo Antidumping) e Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (Acordo de Subsídios). Estes acordos foram criados durante a Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais no âmbito da

Organização Mundial do Comércio (OMC). Estes acordos visam a assegurar que as leis AD e MC dos países-membros sejam implementadas de forma justa, transparente e célere.

As leis de AD e MC dos EUA são compostas dos seguintes: Título VII da Lei de Tarifas de 1930 e alterações (19 USC 1671-1677n); história legislativa para alterações dessa Lei, incluindo o Enunciado de Ação Administrativa da Lei sobre os Acordos da Rodada Uruguai (LARU), que alterou a Lei, para colocá-la em conformidade com os Acordos Antidumping e sobre Subsídios, e regulamentos da AI (Seção 351). Em maio de 1997, a AI publicou um conjunto de regulamentos AD para refletir as mudanças trazidas pela LARU. Os regulamentos MC foram revistos e publicados em novembro de 1998 (Seção 351 do Regulamento do Departamento). As imposições de AD e MC pela AI são revistas por dois tribunais federais de competência especial, o Tribunal de Comércio Internacional dos EUA e o Tribunal de Apelação da Circunscrição Federal. Determinações envolvendo o Canadá ou o México podem estar sujeitas à revisão por painéis do NAFTA, atuando no lugar do Tribunal de Comércio Internacional. As leis, o histórico legislativo, os regulamentos e as decisões dos tribunais fornecem orientações detalhadas sobre como administrar as leis AD e MC.

1. Lei antidumping

A Lei AD dos EUA tem o objetivo de conter práticas de discriminação internacional de preços, correntemente denominadas de dumping. Dumping ocorre quando uma empresa estrangeira vende mercadorias ao mercado dos EUA a um preço inferior ao valor normal (VN) da mercadoria; geralmente, esse é o preço que a empresa estrangeira cobra pelo produto similar vendido em seu mercado doméstico. Sob certas circunstâncias, dumping também pode ser identificado mediante a comparação do preço cobrado nos EUA da empresa estrangeira com o preço que ela cobra em outros mercados a que exporta ou com o custo de produção da mercadoria, levando em conta os custos de comercialização, despesas gerais e administrativas e o lucro. Finalmente, quando o produtor estiver localizado em um país não predominantemente de economia de mercado (NEM), é feita uma comparação entre os preços dos EUA e seus fatores de produção, com base em um país “substituto”. O montante pelo qual o valor normal excede o preço nos EUA é a “margem de dumping”. A média ponderada da margem de dumping é calculada para cada produtor ou exportador como uma percentagem do valor dos preços nos EUA do produtor ou exportador.

2. Lei sobre medidas compensatórias

Com base na Lei de MC, a AI investiga denúncias de que governos estrangeiros estão subsidiando de forma injusta as suas indústrias que exportam para os Estados Unidos. Exemplos de subsídios injustos são os benefícios fiscais relativos à exportação, empréstimos a baixo custo ou subsidiados pelo governo, direcionados a empresas ou indústrias específicas. Enquanto governos podem adotar diversas políticas econômicas que podem conferir benefícios aos seus produtores, nem todas estas políticas são vistas como subsídios acionáveis. Geralmente, está abrangido por esta Lei o benefício que é limitado a um grupo específico de empresas ou indústrias, ou às atividades de uma empresa destinada à exportação. Este Manual não discute subsídios e medidas compensatórias.

3. Investigações AD e MC

As Investigações AD e MC são quase sempre iniciadas em resposta a petições apresentadas por uma indústria dos EUA afetada, embora a AI também possa iniciar um processo de ofício. De acordo com a Lei, as petições devem ser apresentadas por uma das partes interessadas, incluindo um fabricante ou um sindicato da indústria nacional que produza o “produto similar” que compete com as importações a serem investigadas. Petições podem conter centenas de páginas, já que a Lei exige do peticionário a apresentação de todos os dados disponíveis para embasar as alegações de dumping ou de subsídios. Com base nas informações apresentadas na petição e em todos os anexos da petição, a AI normalmente tem 20 dias para avaliar a petição e determinar se irá iniciar uma investigação.

Enquanto a AI determina se e em que medida o dumping ou a concessão desleal de subsídios está ocorrendo, a Comissão de Comércio Internacional dos EUA (CCI) conduz uma investigação em paralelo, para determinar se a indústria americana sofreu dano material decorrente destas importações. Por exemplo, o dano pode ocorrer quando a competição decorrente de preços deslealmente deprimidos do produtor estrangeiro reduz os lucros da indústria nacional e sua participação de mercado. Se as determinações finais de ambos os órgãos, AI e CCI, são positivas (isto é, dumping e/ou os subsídios e o dano são confirmados), um direito AD ou MC é imposto.

Ao anunciar um direito AD ou MC, a AI instrui a Proteção de Aduanas e Fronteiras dos EUA (PAF) a recolher os depósitos em dinheiro de AD ou medidas compensatórias no ingresso da mercadoria nos Estados Unidos ou do produto que é retirado de um armazém alfandegado. O depósito em dinheiro representa uma estimativa dos direitos reais devidos. O montante final dos direitos será aquilo que foi depositado em dinheiro ou, se um recurso administrativo for solicitado, os direitos finais estabelecidos pela revisão administrativa.

4. Revisões administrativas

Todo ano uma revisão administrativa pode ser solicitada para determinar (1) se o grau de dumping ou de medidas compensatórias mudou desde que a imposição do direito entrou em vigor ou desde o final da revisão anterior, e (2) verificar o montante atual de direitos antidumping ou medidas compensatórias de cada produtor/exportador que está sob revisão. Dependendo das conclusões da revisão administrativa, a AI irá ajustar o nível de depósitos em dinheiro para refletir o valor real do direito antidumping ou de medidas compensatórias praticadas durante o período da revisão. A PAF é, então, notificada sobre a alteração e efetua o reembolso dos depósitos em dinheiro apropriados, ou recolhe a quantidade faltante com base nos depósitos anteriores, com cobrança de juros. A nova média ponderada das margens de dumping calculada durante a revisão servirá de base para os depósitos em dinheiro das futuras importações. Se a revisão não for requerida, os direitos serão cobrados com base na alíquota dos direitos aplicáveis ao tempo da entrada da mercadoria.

5. Informação coletada em investigação antidumping

Em uma investigação ou revisão administrativa, questionários são enviados pela AI aos produtores estrangeiros e seus importadores, sobre vendas realizadas, geralmente,

durante um período de 12 meses de investigação (PDI) para casos de economia de mercado e um PDI de 6 meses para os casos NEM (não economias de mercado), ou um período de 12 meses de revisão (PDR). O questionário solicita informações sobre, entre outras coisas, a estrutura corporativa da empresa investigada e suas práticas comerciais, a quantidade e o valor das vendas da mercadoria a ser investigada em todos os mercados e informações específicas e detalhadas sobre as vendas da empresa nos Estados Unidos e no mercado de comparação. Em alguns casos, o Departamento também irá solicitar os custos de produção da empresa. Para confirmar se as respostas estão completas e confiáveis, o Departamento de Comércio realiza verificações in loco, durante a investigação, nas dependências dos produtores estrangeiros e importadores nos EUA.

Se as empresas não conseguem fornecer os dados solicitados, a AI utiliza outros fatos disponíveis para suprir as informações que faltam. Conforme a legislação, se as empresas investigadas não cooperarem da melhor forma possível para o fornecimento de informações, a AI pode escolher os fatos que irá usar. O uso potencial dos fatos disponíveis adversos é um incentivo para que as partes interessadas cooperem totalmente em fornecer as informações solicitadas pela AI.

Além dos questionários emitidos pela AI, uma investigação original ou revisão administrativa contém numerosos documentos que são apresentados pelas partes interessadas no processo, nacionais e estrangeiras. Os tipos de documentos apresentados pelas petionárias e importadores ou exportadores incluem: apresentações de informações fatuais, comentários sobre a metodologia da AI, argumentos jurídicos, memorandos a favor do caso e memorandos de contestações. Durante todo o processo, o consultor das partes pode solicitar reuniões na AI com os analistas e os coordenadores para discutir quaisquer questões, na medida em que elas surjam. Quando os analistas e/ou coordenadores da AI se reunirem com as partes interessadas, uma ata será escrita para documentar as questões discutidas. Antes da determinação final, os interessados podem solicitar que audiências sejam realizadas sobre os argumentos abordados nos memorandos apresentados pelas partes. Cópias de toda a comunicação escrita e os registros de todos os telefonemas e reuniões com as partes para a investigação são juntados ao processo.

A quantidade de informações coletada permite à AI fazer uma comparação entre os preços das importações e o valor normal. A fim de se certificar de que as comparações não são distorcidas por fatores alheios à questão central de discriminação de preços entre os mercados, a AI ajusta o preço inicial para levar em consideração quaisquer diferenças nas características físicas, quantidades vendidas, níveis de comércio, termos de venda, impostos e taxas aplicáveis, embalagem e custos de entrega. Em uma investigação, as comparações entre o valor normal da empresa exportadora e os seus preços praticados nos Estados Unidos são normalmente feitas mediante um programa de computador que compara os preços médios ponderados de cada modelo específico. Em uma revisão, a comparação é normalmente feita entre um valor normal médio ponderado calculado em base mensal e os preços individuais das exportações aos EUA. Basicamente, o montante pelo qual o valor normal excede o preço das exportações aos EUA é a margem de dumping. Margens de dumping são, então, agregadas e positivadas

como um direito ad valorem do valor total das exportações aos EUA para cada produtor ou exportador que participou na investigação ou revisão.

Nas investigações, um direito médio ponderado “aos demais [fabricantes]” (“all others rate”) é calculado e aplicado a empresas que não foram escolhidas pelo Departamento para receber uma margem de dumping individual. A empresa que recebe o direito “outros” continua a receber esse direito até que uma revisão seja solicitada e concluída para esta empresa.

6. Organização da aduana

A administração das importações sujeitas a medidas antidumping e compensatórias é chefiada pelo Secretário Assistente Adjunto para Operações de AD/MC. Existem três grupos de trabalho, que dividem os trabalhos entre si. Cada grupo de trabalho tem de duas a três equipes. Algumas destas equipes lidam principalmente com casos de economias de mercado, enquanto outras lidam principalmente com casos de economias não predominantemente de mercado.

Quatro outras unidades na AI desempenham papel importante nas investigações AD e MC: (1) o Gabinete de Política formula e divulga políticas relativas à administração das Leis AD e MC; (2) o Gabinete do Procurador Geral da AI (uma unidade do Escritório do Procurador Geral e não da ACI) oferece apoio jurídico abrangente e conselhos específicos; (3) o Gabinete de Contabilidade da AI analisa e verifica as informações de custos e trabalha em estreita colaboração com os analistas dos casos no cálculo das margens de dumping e subsídios; e (4) a Unidade Central de Registros mantém todos os arquivos oficiais e os disponibiliza publicamente, recebe e distribui todas as mídias digitais e os registros escritos relacionados com o caso e auxilia na elaboração de registros judiciais. O Gabinete de Têxteis e Vestuários também está localizado na Administração de Importações. Um organograma da AI pode ser encontrado no site da AI e um diretório de telefones da AI pode ser encontrado na rede intranet da ACI.

Além de administrar a legislação AD e MC, a AI auxilia indústrias locais, especialmente pequenas empresas, para decidir se há elementos suficientes para solicitação de investigação AD e MC e participa nas negociações para promover o comércio leal em setores específicos, como siderúrgico, aeronáutico e de construção naval.

A AI também auxilia os exportadores dos EUA mediante o monitoramento de investigações e revisões AD e MC por autoridades estrangeiras, para garantir que as regras dos acordos da OMC sejam seguidas.

B. Zona de comércio exterior – ZCE

Zonas de Comércio Exterior (ZCEs) são locais criados e autorizados pelo Conselho das ZCEs, nas quais legislações aduaneiras especiais podem ser aplicadas. As ZCEs permitem que haja atividade local envolvendo itens estrangeiros, mas operando como se fosse fora do território aduaneiro dos EUA, anulando, assim, as vantagens aduaneiras à disposição dos produtores estrangeiros que exportam em concorrência com os produtos fabricados nos EUA. Concretamente, as ZCEs permitem o diferimento dos tributos aduaneiros e tributos federais sobre as importações até o momento em que a mercadoria

deixa a ZCE e entra no território aduaneiro dos EUA. Subzonas são zonas de propósito específico, geralmente em unidades fabris. A Lei das ZCEs de 1934 estabeleceu as ZCEs.

C. Programas de importação estatutários

A Equipe de Programas de Importação Estatutários (EPIE) administra os procedimentos do Acordo de Florença e o Programa Insular de Relógios e Joias. O Acordo de Florença abrange a importação com isenção de tributos sobre os instrumentos e aparelhos científicos por instituições qualificadas sem fins lucrativos. O Programa Insular de Relógios e Joias trata da importação com isenção de tributos de relógios e joias montados nas regiões insulares dos EUA. Além disso, a EPIE coleta dados sobre as importações de artigos para deficientes físicos nos termos do Anexo E (ii) do Protocolo de Nairóbi.

D. Gabinete de têxteis e vestuário – GTV

O GTV administra salvaguardas têxteis e negocia temas relacionados aos têxteis nos acordos de livre comércio (ALCs). O GTV também auxilia exportadores dos EUA, fornecendo informações sobre os requisitos e regulamentos no exterior, trabalhando com as empresas dos EUA para eliminar as barreiras comerciais e promover produtos têxteis e de vestuário dos EUA no exterior.

V. Ferramentas para analista trainee

Incentivamos todos os novos analistas a fazerem as seguintes tarefas em suas primeiras semanas na AI:

1. Familiarizar-se com as Leis do DDC e com as bibliotecas principais.
2. Visitar o site da AI: <http://www.trade.gov/ia>.
3. Familiarizar-se com os seguintes sites:

www.gpoaccess.gov - Publica as notícias do Diário Oficial, geralmente no dia da publicação

www.addcvd.cbp.gov - Publica as instruções normativas da Aduana, Sistema Harmonizado dos Estados Unidos (SHEUA) e outras informações úteis

www.usitc.gov - Fornece informações sobre investigações AD/MC e investigações de defesa comercial na CCI

www.cit.uscourts.gov - Publica decisões do Tribunal de Comércio Internacional dos EUA

www.fedcir.gov - Publica decisões do Tribunal de Apelação da Circunscrição Federal dos EUA

4. Familiarizar-se com as Leis e regulamentos AD e MC: Artigo VII do GATT, Seção 351 do Regulamento do Departamento; preâmbulo explicativo da propositura do Regulamento e de sua redação final, 61DO 7308 (27 de fevereiro de 1996) e 62DO 2796 (19 de maio de 1997), Enunciado de Ação Administrativa (a história legislativa da LARU) e Acordo Antidumping da OMC.

5. Participar de todas as sessões de treinamento da ACI possíveis (especialmente as do SAE). Muitas destas são obrigatórias.
6. Comparecer a uma audiência no DDC e na CCI.
7. Assistir ao maior número de reuniões relacionadas a um caso específico quanto possível.
8. Obter uma conta do Lexis e/ou uma conta Westlaw.
9. Visitar a Unidade Central de Registros da AI, salas B-099 e 1870, e o Gabinete de Ordens de Proteção Administrativa (OPA), sala 1870. Participar de treinamentos OPA.
10. Familiarizar-se com os bancos de dados disponíveis no software Lotus Notes, particularmente de gestão de processos AD/MC e o calendário de treinamento da AI.
11. Familiarizar-se com a linha do tempo de seu procedimento, descrita nos regulamentos do Departamento. Ver 62FR27296, 27418-27419.

CAPÍTULO 2

ANÁLISE DE PETIÇÕES E ABERTURA DE INVESTIGAÇÕES

Referências

Lei de Tarifas de 1930 e alterações (Lei).

Seção 339 – Assistência técnica para pequenos negócios elegíveis.

Seção 732 – Abertura.

Seção 733(e) – Circunstâncias críticas.

Seção 734(a)(1) – Retirada da petição.

Seção 771(4) – Indústria.

Seção 771(9) – Partes interessadas.

Seção 771(10) – Produto similar nacional.

Seção 773(b) – Vendas abaixo do custo de produção.

Seção 773(d) – Empresas multinacionais.

Regulamentos do Departamento de Comércio (Departamento).

19 CFR 351.102 – Partes interessadas domésticas.

19 CFR 351.201 – Investigações abertas ex officio.

19 CFR 351.202 – Requisitos da petição.

19 CFR 351.203 – Petições devidamente instruídas.

19 CFR 351.206 – Circunstâncias críticas.

19 CFR 351.207 – Encerramento da investigação.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção C.3 – Abertura e investigação subsequente.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.2.1 – Vendas abaixo do custo.

Artigo 4 – Definição de indústria doméstica.

Artigo 5 – Abertura e investigação subsequente.

Artigo 12.1.1 – Da publicação da abertura.

Introdução

Este Capítulo explica o procedimento para se iniciar uma investigação antidumping (AD). Ele inclui informações detalhadas sobre os seguintes itens: (1) tratamento de minutas de petições; (2) análise das petições oficiais; (3) alegações para situações especiais, tais como vendas abaixo do custo de produção (CDP) e empresas multinacionais; e (4) elaboração da documentação de abertura. Para informações sobre o início das revisões administrativas de direitos AD, consulte o Capítulo 18.

I. Minutas de petição

Todas as perguntas sobre a apresentação de minutas de petições ou pedidos de assistência técnica na elaboração de petições antidumping por parte das empresas dos EUA, conforme definido na Seção 339 da Lei, devem ser encaminhadas ao Gerente da Unidade de Aconselhamento e Análise de Petições AD/MC (UAAP), Administração de Importações (AI), Administração de Comércio Internacional (ACI), Departamento de Comércio dos EUA, Pennsylvania Avenue e 14th Street, NW, Washington, DC 20230. Também podem ser encaminhadas ao sistema de ajuda (hotline) da UAAP pelo telefone (202) 482-1255 e pelo site <http://www.trade.gov/ia>. A UAAP aconselha potenciais peticionárias e avalia minutas de petições. O Gerente da UAAP informará ao Secretário Assistente Adjunto (SAAD) de Operações, ao SAAD de Políticas e ao Secretário Assistente (SA) quando o Departamento for informado de que o protocolo de uma petição é iminente, para que o caso seja devidamente comunicado.

Quando minutas de petições são recebidas, geralmente requeremos um mínimo de cinco dias úteis para analisar o documento e tecer comentários substanciais às potenciais peticionárias ou aos seus consultores. Segundo a Lei, além da peticionária, as minutas de petições não são discutidas com ninguém externo à AI, ao Gabinete do Procurador-chefe da Administração de Importação (PCAI) e à Comissão de Comércio Internacional (CCI). Consulte a Seção 732(b)(3)(C) da Lei. Qualquer questão sobre a apresentação de petições deve ser respondida com um esclarecimento de que nenhuma petição foi oficialmente protocolizada. Somente quando uma petição foi oficialmente protocolizada podemos indicar que o Departamento está considerando uma petição sobre o produto em questão. No momento da apresentação da minuta de petição, a UAAP vai pedir ao peticionário o cronograma, se houver, para que ele apresente a versão definitiva da petição. Se você receber essa informação, ela deve ser transmitida ao seu Supervisor ou ao Gerente de Programa (GDP) e Gerente da UAAP da AI imediatamente.

Sempre que possível, a UAAP irá designar a minuta de petição para uma Equipe de Operações, com antecedência suficiente para permitir que a equipe avalie a petição antes da data proposta para a sua apresentação oficial. A peticionária deve fornecer quatro cópias da petição por país (cinco, se a petição envolve CDP ou valor construído [VC]), incluindo toda a documentação comprobatória. As cópias devem ser encaminhadas à UAAP. Se uma parte informá-lo de sua intenção de apresentar uma minuta, encaminhe a parte à UAAP. O Gabinete de Contabilidade (GC) também deve receber uma cópia da petição se esta contiver dados de CDP ou VC. Potenciais peticionárias devem ser encorajadas a indicar as seções confidenciais na minuta da petição, em conformidade com os regulamentos da ordem de proteção administrativa (OPA) do Departamento. Quando se distribuir uma minuta de petição, deve-se indicar: (1) que é uma minuta; (2) quem em seu departamento está revisando a minuta; e (3) que a equipe se reunirá para discutir a adequação da minuta em aproximadamente três dias úteis. Após o encontro com a equipe de operações, um resumo da petição e dos problemas encontrados deve ser preparado e uma reunião deve ser agendada com o Diretor de Gabinete (DG) e a UAAP. Todos os membros da equipe devem estar presentes nesta reunião.

As minutas de petições devem ser avaliadas tão profundamente quanto petições oficialmente protocolizadas. Uma das partes mais importantes de qualquer minuta de petição refere-se aos preços e/ou custos usados para estabelecer as vendas alegadamente abaixo do valor justo (AVJ). Informação de preço presente (do período esperado de investigação (PDI) ou mais recente) é sempre necessária para instruir o lado das vendas aos EUA da alegação de vendas AVJ. A peticionária pode obter informações sobre preços a partir de fontes como listas de preços, faturas efetivas, cotações por escrito, depoimentos em primeira mão (atestando cotações verbais) ou conhecimento dos preços reais, relatórios de ligações (call reports) de vendedores, pesquisas de mercado fornecidas por firmas especializadas ou, em alguns casos, preços unitários médios das estatísticas do Sistema Harmonizado dos Estados Unidos (SHEUA) para casos em que os produtos sejam classificados em categorias muito específicas. Para o lado de exportação das alegações de vendas AVJ, a peticionária pode fornecer informações sobre os preços (por exemplo, listas de preços, faturas, fac-símiles, etc.). Se preços forem utilizados, a documentação comprobatória pode ser a mesma que para os preços de venda aos EUA.

Se os preços do mercado doméstico do país exportador não estiverem disponíveis, a peticionária deve documentar suas tentativas de obter preços de terceiros países. Ver Notice of Initiation of Antidumping Duty Investigations: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp From Brazil, Ecuador, India, Thailand, the People's Republic of China and the Socialist Republic of Vietnam, 69 FR 3876 (27 de janeiro de 2004); Notice of Initiation of Antidumping Duty Investigations: Certain Color Television Receivers From Malaysia and the People's Republic of China, 68 FR 32013 (29 de maio de 2003); e Initiation of Antidumping Duty Investigations: Pure Magnesium From Israel, the Russian Federation, and the People's Republic of China, 65 FR 68121 (14 de novembro de 2000). Se os preços de terceiros países também estiverem indisponíveis, o VC deve ser usado como referência (proxy) para a determinação do valor normal (VN). Na petição, o VC pode ser baseado nos fatores de produção da peticionária, mas deve ser ajustado pelas diferenças conhecidas no país exportador para fatores como materiais, custos laborais e custos de energia. As informações de custo também podem ser baseadas em relatórios sobre o produto no país exportador elaborados por empresa de pesquisa de mercado. Se os preços ou custos são utilizados em uma alegação, geralmente vários ajustes são necessários para calcular os preços ex-fábrica ou para ajustar preços ou custos pelas diferenças nas circunstâncias de venda (ver Caps. 6, 7 e 8 para obter informações detalhadas sobre o cálculo dos preços nos EUA e no país exportador ou custos que formam a base para uma comparação das vendas AVJ).

Ao se analisar preços ou custos usados em uma alegação de vendas AVJ, deve-se ter atenção especial com a documentação comprobatória para tais preços ou custos e quaisquer ajustes solicitados, já que a petição deve ser “razoavelmente sustentada nos fatos alegados” (HR Rep. nº 317 de 96 Cong., 1 Sess. 51 [1979] [HRR]). Ver também EAA, em 861. Isto significa que somente o fornecimento da documentação não é necessariamente suficiente e que o Departamento deve ser capaz de buscar dados adicionais quando uma alegação específica for frágil ou uma alegação parecer anormal. A documentação comprobatória deve incluir a identificação das fontes utilizadas e uma explicação de como a informação foi obtida. Por exemplo, um depoimento de um

representante reportando perdas em vendas nos EUA pode ser utilizado para sustentar os dados dos preços nos EUA. Depoimentos que comprovem os preços dos EUA ou preços de mercado no país exportador devem ser fornecidos pelas pessoas que obtiveram a informação de preços diretamente. As listas de preços devem incluir datas de vigência ou acompanhar uma declaração indicando o período abrangido por estas listas. Os dados de preços devem ser os mais atuais possíveis, geralmente estando dentro do PDI previsto ou serem mais recentes. Os preços utilizados como base para a determinação do VN, preço de exportação (PE) e preço de exportação construído (PEC) devem estar dentro do PDI. Taxas de câmbio utilizadas devem ser incluídas e a fonte para tais taxas deve ser informada. As taxas de câmbio apropriadas para a petição podem ser encontradas em <http://ia.ita.doc.gov/exchange/index.html>. Ver a lista de verificação de iniciação de uma investigação AD na Seção VII deste Capítulo para obter uma lista completa de todas as áreas que precisam ser analisadas.

As estatísticas de importações devem ser verificadas. Deve ser solicitado à equipe de informática que desenvolva estatísticas atualizadas dos países nomeados na petição. É possível verificar as estatísticas de importação acessíveis ao público em <http://dataweb.usitc.gov>. Os produtos abrangidos pela petição devem ser descritos de forma clara e os códigos SHEUA incluídos. Você deve verificar esses códigos, a fim de assegurar que estejam corretos.

O apoio da indústria é outro aspecto muito importante de uma minuta de petição. Assim, a minuta deve identificar a totalidade da indústria dos EUA. Especificamente, ela deve conter os nomes e endereços da(s) peticionária(s) e outros produtores da indústria, bem como informações relativas ao grau de apoio da indústria para a petição, incluindo: (1) o volume total e/ou valor da produção do produto similar nos EUA, independentemente do mercado de destino; e (2) valor e volume do produto nacional similar produzido por cada empresa peticionária ou que apoia a petição. Esta informação deverá abranger o último ano civil concluído (ver Seção III deste Capítulo). Se o peticionário pretende fornecer esta informação para um período diferente, deve fornecer uma justificativa para fazê-lo. Ver Notice of Initiation of Antidumping Investigation: Certain Processed Hazelnuts From Turkey, 68FR68032 (05 de dezembro de 2003).

A última parte muito importante de uma minuta de petição refere-se à descrição do produto ou escopo. Você e sua equipe devem analisar cuidadosamente a descrição do produto para garantir que ela englobe o produto que o peticionário pretende abordar com a investigação e que essa descrição será facilmente compreensível durante todas as etapas do processo antidumping (ver a Seção IV deste Capítulo). Em geral, o Departamento tenta evitar a definição do escopo da investigação pelo uso final dos produtos. É importante que o escopo seja definido com a maior precisão possível para minimizar futuras questões sobre a abrangência da investigação e sobre a potencial elisão (circunvenção). Também queremos evitar a inclusão de produtos não desejados, ou seja, assegurando-nos que o escopo da investigação (e qualquer decisão que possa resultar dela) não abranja produtos que não são de interesse para a peticionária. Você deve avaliar a possibilidade de que a potencial peticionária tenha involuntariamente incluído produtos que não são produzidos internamente. Além disso, também devemos evitar as referências à "utilização final" (isto é, declarações a respeito do uso final da mercadoria importada) na definição.

A petição preliminar deve ser discutida com os analistas da UAAP e os analistas da CCI, a fim de determinar se a CCI encontrou quaisquer deficiências. O foco principal dessa discussão deve ser a linguagem relativa ao escopo, o argumento sobre o produto similar e os aspectos da existência de dano material (ver Seção IV deste Capítulo).

Depois de analisar a minuta de petição, você deve se reunir com sua equipe e com o GDP para discutir quaisquer questões detectadas. Posteriormente, você irá se encontrar com a equipe da UAAP para discutir sobre a petição e coordenar os comentários a serem feitos à peticionária sobre as deficiências da minuta de petição. Na comunicação com a peticionária, a UAAP indicará que a lista de problemas é feita a título de sugestão e que problemas adicionais, se encontrados após a petição ter sido oficialmente apresentada, terão que ser corrigidos durante o período legal de iniciação de 20 dias. É importante notar que 19 CFR 351.202(b) especifica que as informações fornecidas em uma petição devem ser aquelas "razoavelmente disponíveis" para a peticionária.

II. Protocolo oficial

Quando uma petição é oficialmente apresentada, a determinação sobre a abertura ou não da investigação é geralmente feita dentro de 20 dias após a data da submissão, conforme especificado na seção 732(c) da Lei e 19 CFR 351.203. Note-se que no dia seguinte à petição ter sido apresentada começa a contagem do prazo legal de 20 dias (por exemplo, se a petição foi apresentada no dia 1º de março, o primeiro dia do período de iniciação será 2 de março). O peticionário deve também submeter cópias da petição e das alterações (ver 19 CFR 351.202[c] e [e]) à CCI e ao DDC no mesmo dia e, assim, se certificar da apresentação da petição. Petições apresentadas na CCI após as 12h00 serão consideradas como apresentadas no dia útil seguinte. Ver 19 CFR 207.10(a) dos Regulamentos da CCI alterados. Quando uma petição for apresentada às respectivas agências em datas diferentes, a última das duas datas será considerada a data oficial de apresentação, porque a Lei exige apresentação simultânea nos respectivos órgãos. Ver o relatório de Edward Yang para Barbara Tillman, intitulado "Decision Memo Concerning Petition Filing Date and Period of Investigation" ("Memorando de Decisão acerca da Data de Apresentação da Petição e Período de Investigação"), datado de 7 de abril de 2005, que está no arquivo na Unidade Central de Registros (UCR), sala B 099, do principal prédio do Departamento, nos autos da investigação AVJ de Certain Artist Canvas, da China (A-570-899). A petição pode ser apresentada antes das 12h00 na CCI e depois das 12h00 no Departamento no mesmo dia e, ainda, ser considerada como submetida simultaneamente.

Tudo o que é submetido pela peticionária durante o período de iniciação é coletivamente considerado como "a petição". Assim, todos os documentos devem ser apresentados em ambas as agências durante o período de iniciação, em conformidade com o 19 CFR 351,303. Durante o período pré-iniciação de 20 dias, não vamos aceitar comunicação alguma das partes interessadas, seja oral ou escrita, a respeito de uma petição, exceto aquelas perguntas sobre a situação do processo e apoio da indústria (e, por extensão, sobre as questões sobre escopo e produto similar). Os avisos de notificação dos representantes legais notificando-nos sobre quem eles estão representando na investigação também são aceitáveis. Em situações em que o Departamento deve consultar ou "determinar de outra forma" o apoio da indústria

doméstica (ver Seção IV deste Capítulo), a determinação de iniciação pode tomar até, no máximo, 40 dias. A petição deve ser imediatamente distribuída aos órgãos competentes da AI (à UAAP e ao GC, se for o caso) e ao PCAI para revisão. É de sua responsabilidade verificar se esta distribuição ocorreu. A versão pública da petição deve ser entregue imediatamente à embaixada do país envolvido na investigação pela UCR da AI.

Na análise da petição, você deve examinar todas as áreas indicadas no Inciso I deste Capítulo, mesmo que a minuta de petição tenha sido verificada anteriormente. Se existe uma avaliação da petição preliminar, você deve ter uma cópia da lista de áreas com problemas que foram apontados à peticionária. Isto irá ajudá-lo em sua análise do documento submetido oficialmente. Lembre-se que 19 CFR 351.202(b) estabelece que as informações necessárias para uma petição antidumping devem estar "razoavelmente disponíveis" para a peticionária e que, de acordo com o EAA e HRR, as informações fornecidas na petição devem "apoiar razoavelmente os fatos alegados". Tenha cuidado de verificar que todas as informações fatuais são certificadas por um funcionário responsável pela empresa e pelo advogado da empresa. Você também deve verificar se há um resumo adequado de qualquer informação comercialmente sensível e se há uma declaração indicando que a peticionária concorda com a divulgação de informação confidencial sob uma ordem de proteção administrativa (OPA (ver Capítulo 3 deste Manual para mais informações sobre este tipo de informação e a divulgação mediante OPA)).

Consultores são frequentemente utilizados para realizar pesquisas de mercado acerca de PE, PEC e VN. Para autenticar a validade da pesquisa de mercado, o documento da pesquisa deve ser apresentado como parte da petição oficial, juntamente com uma declaração do pesquisador de mercado. A peticionária deve ser contatada, a fim de autorizar a comunicação telefônica com o pesquisador de mercado. A peticionária deve fornecer nome, número de telefone e endereço dos responsáveis pela pesquisa, mas esta informação pode ser omitida das versões confidenciais e não confidenciais da petição, caso se receba justificação adequada. A peticionária deverá contatar os responsáveis pela pesquisa e solicitar que cooperem com a AI quando contatados. Você deve, então, preparar um memorando sobre as perguntas realizadas aos pesquisadores e as respostas recebidas, para os autos.

As seguintes informações devem ser obtidas dos pesquisadores e incluídas nos autos, sob a forma de memorando:

- Informações gerais sobre a empresa de pesquisa (por exemplo, há quanto tempo ela está envolvida na realização deste tipo de trabalho, se já havia realizado este tipo de trabalho para a peticionária ou seus consultores, ou pesquisas sobre este produto, etc.);
- Qualificação profissional do pesquisador;
- Quem solicitou a pesquisa e que tipo de informação foi solicitado?;
- O relatório da pesquisa apresentado com a petição foi preparado pelo pesquisador/empresa para validar os valores de PE, PEC ou VN? Se não, quem fez?

Qual é a sua relação com a pessoa que preparou a pesquisa? A empresa já utilizou esta pessoa no passado?;

- Que metodologias ou procedimentos a empresa emprega para coletar os dados? Como foram as informações verificadas/corroboradas?;

- O que a empresa pesquisadora/pesquisador fornece como produto final aos peticionários (relatório escrito, listas de preços, e-mail de comunicação, etc.)?

A peticionária pode, nos termos do 19 CFR 351.304, solicitar tratamento confidencial para certas informações em sua petição (por exemplo, em certos casos, os nomes de pesquisador de mercado, nomes de clientes, etc.). Esta informação é tipicamente apresentada entre colchetes simples (isto é, [XXX]) e cada item catalogado como confidencial deve ser acompanhado de uma explicação sobre os motivos que levam a tal consideração. A pessoa que solicita tratamento confidencial também deve incluir seu acordo para permitir a divulgação dessa informação de acordo com uma ordem de proteção administrativa, a menos que a peticionária afirme que há uma necessidade clara e convincente para não divulgar as informações. Se essa necessidade existe, o peticionário deve colocar a informação confidencial entre colchetes duplos (isto é, [[XXX]]) e fornecer uma explicação completa justificando o pedido.

Na sequência, a UAAP e a equipe devem coordenar-se com a CCI sobre a descrição do produto e a avaliação da petição pela CCI. Devemos fazer um esforço para chegar a um acordo com a CCI sobre a descrição do produto. No entanto, você deve lembrar que é o Departamento quem determina o escopo de uma investigação e é também a autoridade administradora para o processo de abertura como um todo.

Todo esforço é feito para que a revisão da minuta de petição preliminar e da petição oficial seja feita pelo mesmo analista. No entanto, quando os revisores forem diferentes, o novo analista deve coordenar-se com o anterior para determinar se as áreas com problemas foram corrigidas. Se o analista encontrar problemas adicionais na petição, estes não devem ser discutidos com a peticionária até que tenham sido revisados internamente e que uma reunião tenha ocorrido com a UAAP, o GDP e o DG. Esta reunião deve ocorrer no máximo sete dias após a petição ser submetida.

Após a reunião com a PCAI, o GDP e o DG para discutir os problemas da petição, a peticionária deve ser notificada por escrito das áreas da petição que precisam de maior comprovação ou informação. Uma vez que as informações solicitadas tenham sido recebidas, elas devem ser imediatamente analisadas para que se decida se estão corretas. Se a petição revisada ainda exige mais evidências ou informações, consulte seu supervisor ou GDP imediatamente.

As informações requeridas devem ser ingressadas no sistema de rastreamento Lotus Notes. Lotus Notes é um pacote de software do Windows, que fornece aos analistas e gerentes os prazos que devem ser cumpridos em todos os processos da AI, incluindo todos os casos antidumping e de medidas compensatórias, revisões, reexames e compromissos de preços. O Lotus Notes alertará os gestores sobre possíveis conflitos de prazos e lhes permitirá manter o controle da carga de trabalho do pessoal.

Todos os casos são ingressados no Lotus Notes assim que são oficialmente recebidos. Analistas ou gerentes podem acessar cada uma das etapas do processo e registrar o dia que cada tarefa é iniciada e concluída. Usando essa informação, o Lotus Notes irá produzir cronogramas do caso e relatórios gerenciais.

III. Apoio da indústria doméstica

A. Informações gerais

As petições devem ser apresentadas por uma parte interessada que tenha o apoio da indústria doméstica fabricante do produto similar nos Estados Unidos. Mesmo que seja a CCI o órgão que determina o produto similar doméstico para fins da determinação do dano, o Departamento deve fazer uma determinação em relação ao produto similar durante a iniciação, a fim de calcular o apoio da indústria. Considerando que o produto similar doméstico é o produto nacional mais parecido com o produto investigado, normalmente o produto similar doméstico é idêntico ao definido no escopo da investigação.

Uma petição cumpre com os requisitos mínimos se os produtores domésticos ou trabalhadores que apoiam a petição representem: (1) pelo menos 25 por cento da produção total do produto similar nacional; e (2) mais de 50 por cento da produção doméstica do produto similar dentre os que apoiam ou se opõem expressamente à petição (ver a Seção 732(c)(4) da Lei e o Initiation of Antidumping Duty Investigation: Certain Lined Paper Products From India, Indonesia, and the People's Republic of China, 70FR58374, 06 de outubro de 2005).

A Seção 732(c)(4)(A) da Lei estabelece que o apoio da indústria para uma petição pode ser expresso tanto por administradores como trabalhadores. Consulte também a Seção 732 (c)(5) da Lei. Se os administradores de uma empresa expressam sua oposição direta à posição dos trabalhadores dessa empresa, o EAA indica que a produção dessa empresa não representará nem apoio nem oposição à petição. Ver EAA. Portanto, as duas posições serão compensadas entre si. De acordo com a prática atual, as posições dos trabalhadores podem ser apresentadas por sindicatos, outras organizações de trabalhadores ou outros grupos ad hoc. Em situações em que as posições dos administradores e dos trabalhadores sejam contrárias, a produção da empresa deve ser incluída como parte da produção total do produto similar nacional para fins dos cálculos dos 25%. (Ver Antidumping Duties; Countervailing Duties: Final Rule, 62FR27296, 27308, 19 maio de 1997). Note que as metodologias utilizadas para determinar o apoio da indústria podem variar de uma indústria para outra.

A peticionária deve fornecer o volume e o valor de sua própria produção do produto similar nacional para o ano civil mais recente, bem como a produção de cada empresa-membro da indústria para este produto, na medida em que tais informações estejam razoavelmente disponíveis para a peticionária. Além disso, a peticionária deve fornecer informações sobre o volume total e valor da produção dos EUA do produto similar nacional.

As informações que documentam o apoio da indústria apresentadas pela(s) peticionária(s) devem ser sempre revisadas. Normalmente, determinaremos a existência

de apoio da indústria com base no volume ou valor da produção. Na maioria dos casos, baseamos esta determinação em volume. Ver, por exemplo, Initiation of Antidumping Duty Investigation: Chlorinated Isocyanurates from the People's Republic of China and Spain, 69FR32488 (10 de junho, 2004). No entanto, em alguns casos, tais como Initiation of Antidumping Duty Investigations: Diamond Sawblades and Parts Thereof from the People's Republic of China and the Republic of Korea, 70FR35625 (21 de junho de 2005) (Sawblades from the PRC and Korea Initiation), baseamos nossa determinação em valor. Às vezes, se for necessário para corroborar os dados, buscamos informações independentes publicamente disponíveis (por exemplo, na internet). Outras vezes, telefonamos para não petionárias produtoras domésticas para consultar-lhes sobre sua produção. Ver o memorando intitulado "Initiation Checklist: Antidumping Duty Petitions on Certain Color Television Receivers from Malaysia and the People's Republic of China", datado de 22 de maio de 2003. Porém, esta providência deve ser considerada como último recurso e não constitui uma pesquisa sobre a indústria. Se este tipo de telefonema for necessário, você deve consultar seu supervisor ou GDP, bem como a UAAP. Um registro de todas as chamadas deve ser incluído no arquivo.

Normalmente, revisamos os dados de produção sobre o ano civil mais recente. Contudo, reconhecemos que podem existir circunstâncias em que um período de doze meses não seja apropriado. Nesses casos, identificaríamos o período mais adequado caso a caso. Ver 19 CFR 351 203(e)(1). Se os dados de produção real para o período em questão não estão disponíveis, os níveis de produção podem ser determinados com base em informações alternativas, as quais o Departamento determina serem indicativas dos níveis de produção. Por exemplo, para alguns setores ou empresas, os dados de vendas podem corresponder diretamente aos dados de produção e, assim, serem uma alternativa confiável.

A Seção 732(c)(4)(A) da Lei requer que o Departamento determine, antes do início da investigação, que uma porcentagem mínima da indústria nacional do produto similar apoia a petição de direito antidumping. Ao fazer esta determinação, o Departamento e a CCI devem, ambos, aplicar a Seção 771(10) da Lei, que define o "produto similar doméstico", mas considerando que a definição neste caso é feita com fins diferentes e para instituições com autoridades separadas e distintas. Além disso, a determinação do Departamento está sujeita a limitações de tempo e informação. Isso pode resultar em definições diferentes do produto similar, mas essas diferenças não tornam as decisões adotadas pelas agências contrárias à Lei (comparar http://www.usitc.gov/publications/701_731/pub3748.pdf, Investigations nº 731 - TA-1063 - 1068 (final), ITC Publication 3748 (janeiro de 2005), em 9, com Notice of Initiation of Antidumping Duty Investigations: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp From Brazil, Ecuador, India, Thailand, the People's Republic of China and the Socialist Republic of Vietnam, 69FR3876, 3.877, 27 de janeiro de 2004).

Durante o período de revisão de uma petição, no período de pré-abertura, as partes interessadas que não forem petionárias só poderão comentar sobre o grau de apoio da indústria, o escopo da investigação e a definição do produto similar se isso estiver relacionado com o cálculo do apoio da indústria (ver Parte B, a seguir). Se recebermos informação sobre qualquer assunto que não seja referente ao apoio da indústria, a

mesma será considerada inadequada e deverá ser devolvida à parte que a apresentou. Ver a Seção 732(b)(3)(B) da Lei.

B. Questionamentos ao apoio da indústria doméstica

Quando um membro da indústria doméstica contesta o apoio da indústria doméstica afirmado pela peticionária, quem deve mostrar que cumpre com os requisitos anteriormente mencionados é a peticionária. Os questionamentos sobre o grau de apoio da indústria devem ser levados ao conhecimento imediato da UAAP, dos membros da sua equipe e seu supervisor. Se a peticionária representa menos de 50 por cento da produção total, o Departamento deverá pesquisar ou determinar de outra forma o apoio da indústria para a investigação. Se a peticionária não tem o grau de apoio necessário após a consulta, o Departamento indeferirá a petição. Ver *Dismissal of Antidumping and Countervailing Duty Petitions: Certain Crude Petroleum Oil Products From Iraq, Mexico, Saudi Arabia, and Venezuela*, 64FR44480 (16 de agosto de 1999).

Podemos desconsiderar a oposição dos produtores nacionais relacionados com os potenciais produtores/exportadores, "a menos que tais produtores nacionais demonstrem que seus interesses como produtores nacionais seriam prejudicados". Consultar a Seção 732(c)(4)(B)(i) da Lei e 19 CFR 351.203(e)(4). Isto atribui o ônus da demonstração de tal efeito sobre aqueles produtores. Além disso, também podemos desconsiderar as opiniões dos produtores nacionais que são também importadores do produto investigado ou produtores nacionais que estão relacionadas aos referidos importadores. Consultar a Seção 732(c)(4)(B)(ii) da Lei e 19 CFR 351.203(e)(4)(ii). Ao avaliar se esses produtores serão desconsiderados, o Departamento poderá considerar os níveis de importação e a porcentagem de propriedade comum em relação a outros membros da indústria.

O posicionamento em relação a uma petição pode ser tratado como informação confidencial, de acordo como o estabelecido em 19 CFR 351.105(c)(10).

A Seção 732(c)(4)(E) da Lei estabelece que, antes que uma determinação de início de investigação seja feita, qualquer pessoa que se qualifique como parte interessada de acordo com a Seção 771(9), caso a investigação tenha sido iniciada, pode apresentar comentários ou informações sobre a questão do apoio à indústria. No entanto, após a determinação de abertura ser feita, a questão do apoio da indústria não será reconsiderada.

C. Pesquisa

Se a petição não demonstra que mais de 50 por cento da produção total dos produtores domésticos ou trabalhadores que produzem o produto similar nacional apoiam a petição, teremos que pesquisar ou determinar de outra forma se a indústria apoia a petição. Consultar a Seção 732(c)(4)(D) da Lei e 19 CFR 351.203(b)(2). Normalmente, iniciaremos a investigação dentro dos primeiros 20 dias após a apresentação da petição. No entanto, a Seção 732(c)(1)(B) da Lei prevê a prorrogação, por até 20 dias adicionais após a apresentação de uma petição, em circunstâncias excepcionais, quando não podemos determinar, dentro dos primeiros 20 dias, se o requisito de apoio da indústria foi cumprido. Nos casos em que é preciso prorrogar o prazo para a iniciação, a fim de consultar a indústria ou "determinar de outra forma" o seu apoio, vamos notificar o público da nossa intenção através de aviso ao Diário Oficial.

Ver, por exemplo, Notice of Request for Information and Extension of Time: Certain Orange Juice From Brazil, 70FR3510 (25 de janeiro de 2005) e Notice of Request for Information and Extension of Time: Wooden Bedroom Furniture from the People's Republic of China, 68FR65875 (24 de novembro de 2003). Note o EAA e a história legislativa da Lei sobre os Acordos da Rodada Uruguai são claros em afirmar que, na grande maioria dos casos, o Departamento não irá além dos 20 dias para a determinação do nível de apoio da indústria.

Na condução da pesquisa, a UAAP e a equipe elaborarão um questionário específico para a indústria em questão e o enviarão a todos os produtores potenciais do produto similar nacional, incluindo as próprias peticionárias. Na maioria dos casos, o questionário de pesquisa solicita que os produtores forneçam informações sobre sua quantidade de produção durante o ano civil mais recente, relações com produtores estrangeiros das mercadorias investigadas dos países mencionados na petição e importações dos produtos investigados dos países citados na petição. Nos casos que envolvem grande número de produtores, o Departamento pode trabalhar com associações comerciais e empresariais para divulgar a consulta e obter as informações de produção. O Departamento irá utilizar as respostas ao questionário de pesquisa para calcular apoio à indústria. Caso o Departamento não receba uma resposta de um produtor, tal produtor será considerado neutro.

D. Indústria regional

A Seção 732(c)(4)(C) da Lei estabelece uma regra especial para determinar o nível de apoio da indústria se a petição for apresentada em nome de uma indústria regional. Em tais situações, aplicamos a mesma regra de 50 e 25 por cento da indústria doméstica com base na produção total da região em questão. Assim, em vez de considerar todos os produtores dos Estados Unidos, a peticionária precisa apenas mostrar que os produtores domésticos ou trabalhadores na região em questão apoiam a petição (ver Initiation of Antidumping Duty Investigation: Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey, 61FR15039, 4 de abril de 1996).

E. Disposição sobre produtos agrícolas

Nos casos em que as petições se refiram a um produto agrícola processado e produzido a partir de uma matéria-prima agrícola, a Seção 771(4)(E) da Lei prevê que os produtores ou produtores da matéria-prima agrícola podem ser considerados parte da indústria que fabrica o produto processado se: (1) o produto processado agrícola é produzido a partir da matéria-prima agrícola por uma linha de produção contínua; e (2) há uma coincidência substancial de interesses econômicos entre os produtores das matérias-primas agrícolas e os processadores do produto agrícola, com base em fatores econômicos relevantes, os quais podem incluir preço, valor agregado ao produto ou outras inter-relações econômicas. Assim, para determinar se a petição tem o necessário apoio da indústria, a Lei estabelece que o Departamento deve considerar os produtores, processadores e trabalhadores que produzem o produto similar nacional. Ver o memorando preparado pela Equipe dirigido a Barbara Tillman, Secretária Adjunta Assistente da Administração de Importação, intitulado "Antidumping Duty Petition on Certain Orange Juice from Brazil: Domestic Like Product Analysis and Calculation of Industry Support", datado de 07 de fevereiro de 2005.

IV. Determinações sobre o escopo da investigação e produto similar

A. Escopo da investigação/produto similar

Para a apresentação de uma solicitação, a peticionária deve incluir descrição detalhada do produto investigado. Esta descrição geralmente define o escopo da investigação e deve incluir as características técnicas, o uso do produto e seu código atual na classificação SHEUA. Uma investigação envolve um único produto similar. O foco da definição do escopo deve ser as características físicas do produto e não seu uso final.

Na avaliação da linguagem utilizada na definição do produto, o Departamento tenta garantir que o escopo da investigação seja definido com a maior precisão possível e que os produtos em que a indústria afetada não tem interesse sejam removidos ou não sejam incluídos no escopo do processo. O Departamento aplica dois procedimentos, adotados nos Regulamentos atuais do Departamento, para avaliar a definição proposta:

(i) Se o peticionário apresenta consultas prévias à petição, o Departamento irá garantir que a definição proposta seja um reflexo adequado do produto para o qual a indústria nacional está buscando proteção;

(ii) O Departamento, no início da investigação, designa um período no qual as partes interessadas poderão fazer alegações sobre a cobertura da definição do produto. Normalmente, este período para fazer comentários corresponde ao período de 20 dias após a publicação do aviso de início da investigação no Diário Oficial. Ver, por exemplo, *Sawblades from the PRC and Korea Initiation*.

Além de analisar se a linguagem proposta sobre o escopo não abrange mais produtos do que o desejado, o Departamento tenta garantir também que a descrição não seja tão estreita que possibilite, no futuro, a existência de problemas de elisão, caso uma medida seja aplicada. Além disso, o Departamento verifica se a definição não é artificialmente restrita, de forma a garantir o apoio da indústria, ou se o produto já está compreendido por outro direito antidumping vigente. Ver, por exemplo, *Notice of Initiation of Antidumping Duty Investigation: Certain Orange Juice From Brazil*, 70FR7233 (11 de fevereiro de 2005).

B. Determinações do produto similar

Em conformidade com a Seção 732(c)(4)(A) da Lei, o Departamento deve determinar se a petição foi apresentada por, ou em nome da, indústria nacional. "Indústria" é definida pela Lei como "a totalidade dos produtores nacionais do produto similar ou como aqueles, dentre eles, cuja produção conjunta constitua uma parte significativa da produção nacional total do produto". Consultar a Seção 771(4)(a) da Lei. Portanto, a fim de determinar se existe o apoio adequado da indústria para a petição, é necessário identificar primeiramente o produto similar doméstico e depois examinar a produção da indústria. A Lei define o "produto similar nacional" como produto similar ou muito parecido em características e usos com o produto que é objeto da investigação. Consultar a Seção 771(10) da Lei.

A menos que o Departamento considere que a definição da peticionária é imprecisa, a agência irá adotar a definição do produto similar nacional de acordo com a petição. Isto

é consistente com a ampla discricionariedade que o Departamento tem de definir e clarificar o escopo de uma investigação de forma a respeitar a intenção da petição. Ver *Fujitsu Ltd. v. United States*, 36 F. Supp. 2d 394 (CIT 1999) (citando *Kern-Liebers USA, Inc. v. United States*, 881 F. Supp. 618, 621 (1995) [citação omitida]). O peticionário deve fornecer uma análise detalhada do produto, a qual demonstre que a definição abrange um único produto similar. Ainda que o estatuto defina o "produto similar doméstico" como "um produto idêntico ou, na ausência de tal produto, outro produto que apresente características muito próximas ao produto que se está considerando";, em alguns casos, o peticionário apresentará ao Departamento informação detalhada sobre os seis fatores que tradicionalmente a CCI avalia, a fim de fornecer uma análise mais completa.

O Departamento não tem a obrigação de considerar os critérios utilizados pela CCI para determinar o produto similar nacional, mas, em alguns casos, tais fatores têm sido analisados quando apresentados pela peticionária. Consultar *Antidumping Investigation Initiation Checklist: Hydraulic Magnetic Circuit Breakers from South Africa* (5 de maio, 2003). Eles são: (1) características físicas e usos; (2) substitutibilidade; (3) canais de distribuição; (4) as percepções do cliente e produtor; (5) instalações de fabricação, processos e funcionários comuns; e (6) preço. Ver *Torrington Co. v. United States*, 747 F. Supp. 744, 748-49 (CIT 1990), *aff'd*, 938 F.2d 1278 (Fed. Cir. 1991).

Ao passo que o Departamento faz uma determinação do produto similar nacional no início da investigação para fins do cálculo do grau de apoio da indústria, a CCI faz determinações do produto similar doméstico para decidir se há ou não dano material ou ameaça de dano material à indústria nacional, ou seja, ela decide qual é o produto fabricado nos Estados Unidos mais parecido com o produto que está sendo importado. Se durante o curso das investigações a CCI determina que alguns produtos similares nacionais não estão sofrendo dano por causa das importações investigadas, a investigação será encerrada para esses produtos. Isto pode acontecer na fase preliminar ou final da investigação que a CCI realiza. Um exemplo de caso em que a CCI encontrou categorias mais restritas do produto que o Departamento é http://www.usitc.gov/publications/701_731/pub3748.pdf; ver também *Notice of Amended Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Antidumping Duty Order: Certain Frozen Warmwater Shrimp from Thailand*, 70FR5145 (1 de fevereiro de 2005), e os textos complementares *Unpublished Clerical/Ministerial Errors Memorandum*.

V. Alegações especiais

A. Vendas abaixo do custo

Quando uma peticionária faz uma alegação de vendas abaixo do custo para a determinação do VN, ela espera eliminar algumas ou todas as vendas realizadas no país exportador a preços baixos durante o PDI. Quando uma petição contém alegações de vendas abaixo do custo, o nível de exigência para iniciar uma investigação é o mesmo que para uma investigação AVJ (ver Seções I e II deste Capítulo). Normalmente, o custo reconstruído apresentado pelas peticionárias utiliza os próprios fatores de produção da peticionária, fazendo ajustes pelas diferenças conhecidas em fatores importantes nos países investigados. No entanto, se o peticionário apresentar, após a abertura da investigação, uma alegação de custos, todos os dados disponíveis dentro do processo serão considerados e utilizados, se for apropriado. Por exemplo, uma vez que as partes

consultadas na investigação apresentam suas respostas aos questionários, podem surgir dados de custos não disponíveis até então, que podem ser empregados na alegação sobre o custo. As alegações de vendas abaixo do custo podem ser feitas para uma empresa específica ou para todo um país. Consultar a Seção 773(b)(2)(A) da Lei. As alegações sempre consistem em uma comparação dos preços no mercado doméstico ou de terceiros países (dependendo da base para o VN) com o custo estimado de produção.

Os prazos para que as peticionárias, ou qualquer outra parte doméstica interessada, façam uma alegação de vendas a preços abaixo do CDP são, geralmente: (1) se for uma alegação para todo o país envolvido, 20 dias após a data do questionário inicial que foi enviado às partes; e (2) se for uma alegação para uma empresa específica, 20 dias após a data de apresentação da resposta da Seção relevante do questionário (ou seja, a Seção B). Em alguns casos, estes prazos podem ser estendidos. Se você receber um pedido de prorrogação, deve discutir isto com seu GDP. Ver 19 CFR 351.301(d)(2)(i).

Você é responsável por garantir que todas as etapas da análise de uma alegação de vendas abaixo do custo sejam realizadas no tempo adequado e de forma correta. Assim, deve revisar a alegação em conjunto com o contador do GC designado para o caso. Se necessário, e se os prazos da alegação não venceram, você pode enviar um questionário complementar à peticionária. Uma vez que você e o contador do GC tenham analisado os dados de custos e feito os ajustes necessários, os dados (ajustados) serão utilizados na análise para a determinação das vendas abaixo do custo. Como parte desta análise, você deverá realizar um teste de custos. O teste consiste em comparar os preços do mercado doméstico, ou de terceiros países, com o CDP, para determinar qual percentagem das vendas (com base na quantidade de vendas totais do produto) é realizada abaixo do custo. Ou seja, o teste consiste em verificar se existem "motivos razoáveis para crer ou suspeitar" que as vendas que estão sob consideração para a determinação do VN, seja com base no apresentado na petição ou no informado na resposta à Seção B do questionário, foram feitas a preços inferiores ao CDP do produto. Consultar a Seção 773(b)(2)(A) da Lei. Um relatório dirigido ao SAAD deve ser preparado com essa informação, contendo uma recomendação sobre se deve ser iniciada ou não uma investigação de CDP. Na preparação do relatório de CDP, você deve incluir uma análise dos critérios encontrados nas Seções 773(b)(2)(B)(D) (ou seja, período prolongado de tempo, quantidades substanciais e recuperação de custos). Se decidirmos iniciar uma investigação de custos, deverá ser preparado um questionário em colaboração com o contador do GC. Sempre consulte seu GDP quando estiver envolvido em uma investigação de custo. Você também deve verificar a análise da alegação de custo mais recentemente concluída para se assegurar de que os procedimentos mais atuais estão sendo seguidos.

B. Circunstâncias críticas

Circunstâncias críticas são alegadas quando a peticionária acredita que um exportador ou produtor começou a exportar grandes volumes de mercadorias logo que tomou conhecimento de que uma petição antidumping foi apresentada ou que uma investigação está em andamento. Consultar a Seção 732(e) da Lei, 19 CFR 351.206, e a Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, Postponement of Final Determination, and Affirmative Preliminary Critical Circumstances Determination:

Certain Orange Juice from Brazil, 70FR49557 (24 de agosto de 2005). Ver também Boletim de Política 98/4, 63FR55364 (15 de outubro de 1998). Um exportador ou produtor pode estar fazendo isso para minimizar os efeitos de uma determinação preliminar positiva de vendas AVJ e da potencial imposição de direitos antidumping sobre as importações do produto, ingressadas após tal data (ver Capítulo 18). Se a petição contiver uma argumentação sobre a existência de circunstâncias críticas ou uma alegação nesse sentido for apresentada pelo menos 20 dias antes da determinação preliminar, devemos tomar uma decisão em relação a esta alegação, seja antes da determinação preliminar ou na própria determinação preliminar.

Se a alegação for apresentada antes de 20 dias da data de vencimento da determinação preliminar ou depois da determinação preliminar, porém mais de 30 dias antes da determinação final, deveremos fazer uma determinação preliminar sobre a existência das circunstâncias críticas dentro do prazo de um mês a partir da apresentação da alegação.

Se a alegação for apresentada não mais do que 30 dias e não menos do que 20 dias da data de vencimento para a determinação final, não emitiremos uma determinação preliminar sobre a existência de circunstâncias críticas, mas deveremos incluir uma decisão final sobre este tema na determinação final da investigação.

C. Empresas multinacionais

A Seção 773(d) da Lei especifica um método para calcular o VN utilizando uma regra especial para certas empresas multinacionais (EM). Os três critérios seguintes devem ser verificados antes de invocar a regra das EMs:

1. As mercadorias que são objeto da investigação exportadas para os Estados Unidos são produzidas em instalações de propriedade de, ou controladas direta ou indiretamente por, uma pessoa, empresa ou corporação que também possui ou controla direta ou indiretamente outras instalações localizadas em um ou mais países para a produção do produto similar estrangeiro;

2. O mercado do país exportador, ou seja, o mercado do país de onde a mercadoria é exportada para os Estados Unidos, não pode ser utilizado como referência (ver Capítulo 8). Ou seja: (a) o produto similar estrangeiro não é vendido para o consumo no país exportador; (b) a quantidade total (ou valor) do produto similar estrangeiro vendido no país exportador é insuficiente para permitir uma comparação adequada com as vendas da mercadoria para os Estados Unidos; ou (c) uma situação especial do mercado do país exportador não permite comparação adequada com o preço de exportação ou com o preço de exportação construído; e

3. O VN do produto similar produzido em uma ou mais das instalações localizadas fora do país exportador é maior do que o VN do produto similar produzido nas instalações localizadas no país exportador.

Em relação ao critério 2, o teste de viabilidade é discutido no Capítulo 8, Seção I deste Manual.

Em relação ao critério 3, se os produtos não são idênticos, a alegação deve demonstrar que os produtos de cada mercado são comparáveis, ou seja, que as diferenças observadas entre os valores do produto nos dois mercados não são apenas resultado da diferença física entre os produtos em cada mercado. Além disso, o requerente deve demonstrar que a diferença de preço não resulta de diferentes custos de produção nos dois países em questão (por exemplo, de diferença nos valores de mão-de-obra, tributação, ou despesas operacionais).

Atualmente, o prazo para a apresentação de uma alegação de EM é o mesmo que para as argumentações de vendas abaixo do CDP, que é de 20 dias após a apresentação das respostas das seções relevantes do questionário. Para ver os casos mais recentes sobre a posição do Departamento em relação à aceitação de denúncias de EM, ver *Initiation of Antidumping Investigations: Melamine Institutional Dinnerware Products from Indonesia, the People's Republic of China, and Taiwan*, 61FR8039 (1 de março de 1996) e *Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Color Negative Photographic Paper and Chemical Components Thereof from the Netherlands*, 59FR16181 (6 de abril de 1994). Deve ser notado que, nestes casos, foi utilizado o teste de viabilidade em que as vendas no mercado doméstico deviam cumprir a regra de cinco por cento das vendas totais no terceiro país. O teste de viabilidade do mercado doméstico foi revisado no preâmbulo dos regulamentos atuais do Departamento. Ver *Antidumping Duties; Countervailing Duties: Final Rule*, 62FR27296, 27356 (19 de maio, 1997). Você sempre deve consultar seu GDP se estiver envolvido na análise de uma alegação de EM.

VI. Preparação da documentação de abertura

A. Requisitos pré-abertura

Segue lista de atividades que você vai precisar realizar durante a fase de iniciação/rejeição do seu caso. Antes de começar sua análise, sempre verifique com seu líder de equipe ou supervisor para garantir que não há atividades significativas adicionais que você deveria realizar.

1. Ingresse a informação apropriada no sistema Lotus Notes para o seguimento dos casos.
2. Verifique com a UAAP e, se necessário, com a CCI se as cópias da petição foram apresentadas na mesma data nas duas agências.
3. Determine os nomes dos membros da sua equipe, da UAAP, do PCAI e, se for o caso, do GC. Você deve se assegurar que todos eles têm uma cópia da petição, e lembrá-los da data para a discussão dos problemas da petição.
4. Assegure-se de que o Gabinete de Comunicações recebeu uma versão pública da petição e qualquer alteração que a petição tenha sofrido, a fim de preparar a "Lista de Fatos da Investigação".
5. Analise a petição utilizando a "Lista de Verificação de Abertura de Investigações Antidumping" encontrada na Seção VII deste Capítulo. Além disso, faça uma análise de produto similar, conforme descrito na Parte B da Seção IV deste Capítulo. Ver, por

exemplo, o Industry Support Attachment to the Initiation Checklist: Certain Lined Paper Products from India, Indonesia, and the People's Republic of China (A-533-843, A-560-818 e A-570-901, outubro de 2005).

6. Se a petição preliminar foi revisada por outro analista, assegure-se de que os problemas identificados anteriormente foram corrigidos.

7. Reúna-se com membros da sua equipe para discutir as áreas problemáticas na petição.

8. Organize uma reunião para a equipe com o seu GDP e a UAAP, para revisar as áreas problemáticas da petição. Decidam quais questões precisam ser consideradas pelo DG.

9. Agende uma reunião com o DG para discutir as áreas com problemas importantes.

10. Prepare um memorando indicando as áreas problemáticas importantes para a reunião com DG. O documento deve ser aprovado pelo seu GDP e submetido ao DG no dia anterior à reunião agendada.

11. Após a reunião com o DG, comunique ao peticionário, por escrito, todas as deficiências que precisam ser corrigidas. Defina uma data-limite para a apresentação das informações suplementares, de forma que haja tempo suficiente para a análise e as reuniões de anuência com o DG e o SAAD.

12. Comece a preparar o pacote de abertura, conforme descrito a seguir.

13. Circule os documentos de abertura para os membros de sua equipe e a UAAP para comentários e, depois, envie para seu GDP, uma vez que os comentários tenham sido incorporados.

14. Incorpore os comentários do seu GDP e agende reuniões separadas com o DG e o SAAD. Às vezes, o DG pode combinar sua(s) reunião(ões) com a reunião com o SAAD. Verifique com seu supervisor para determinar se isso é adequado.

15. Coloque os documentos de abertura na cadeia de revisão formal (ver Capítulo 11 para informações sobre a cadeia de revisão).

16. Se for determinado que a petição não é adequada e deve ser rejeitada, veja a Seção VIII deste Capítulo.

B. Conteúdo da documentação de abertura

1. Aviso no Diário Oficial (DO). Verifique sempre os últimos avisos de abertura de investigações que foram publicados. A UAAP pode fornecer-lhe exemplos. Em geral, o aviso publicável no DO deve conter as seguintes informações:

- a. Identificação do peticionário;
- b. Descrição da base para o cálculo do PE e/ou PEC e VN contidos na petição;

- c. Quaisquer ajustes que o Departamento fez ao PE e/ou PEC e VN apresentados;
- d. Se forem alegadas vendas abaixo do custo ou circunstâncias críticas, isto deve ser indicado;
- e. Margens de dumping estimadas, tais como apresentadas na petição ou corrigidas;
- f. Declaração sobre o apoio da indústria para a petição;
- g. Descrição detalhada do escopo do produto sob investigação, incluindo os códigos SHEUA e uma declaração sobre as consultas com as partes interessadas sobre o escopo da investigação;
- h. Datas de vencimento para as determinações preliminares da CCI e do Departamento.

2. Outros Documentos. Além do aviso no DO, certifique-se que os seguintes documentos estão preparados:

- a. "Lista de Verificação para a Abertura de Investigações Antidumping", que deve incluir tanto o grau de apoio à indústria como os anexos de dano;
- b. Relatório de análise do produto similar, se for necessário;
- c. Um e-mail dirigido à Aduana, anunciando a abertura da investigação;
- d. Requisição de ação para a CCI acerca da abertura da investigação;
- e. Cartas de notificação para as partes interessadas, comunicando o início da investigação.

C. Requisitos pós-abertura

As atividades pós-abertura são as seguintes:

1. Leve o original assinado do aviso publicável no DO e quatro cópias à Sala B-099 da UCR, com uma carta dirigida ao DO e um disquete contendo o aviso . A UCR será responsável pela publicação do documento;
2. No dia seguinte à abertura, faça chamadas telefônicas à peticionária ou a seu advogado e aos advogados de outras partes em potencial, se conhecidos. Envie as cartas de notificação sobre a abertura à CCI e às embaixadas dos países estrangeiros envolvidos;
3. Consultar o Capítulo 4, "Questionários", para uma descrição das próximas atividades que você terá que empreender.

VII. Lista de verificação para a abertura de investigações antidumping

A lista de verificação para a abertura de investigações antidumping é utilizada para analisar todas as petições formalmente apresentadas. A lista é o documento central no processo de iniciação e deve ser preenchida na medida do possível. Ela geralmente

contempla o registro analítico completo desta fase da investigação. O aviso de abertura para o Diário Oficial é o único documento adicional que deve ser preparado. Você também pode ter que preparar um memorando que documente seu contato com o pesquisador de mercado, se ele forneceu informações para a preparação da petição (ver Seção II deste Capítulo para obter informações sobre os contatos com consultores e Seção IV para obter informações sobre análise de produtos similares). Não devem ser preparados outros documentos analíticos, a menos que especificamente autorizados por seu DG ou SAAD.

A UAAP pode fornecer-lhe uma lista de verificação de abertura recente. A lista de verificação tem um formato pré-estabelecido. Não podem ser feitas alterações no formato deste documento sem a aprovação da UAAP, do GDP e de seu DG. Segue uma cópia da lista de verificação atual:

Lista de verificação para a abertura das investigações ANTIDUMPING

- Assunto: (insira nome do caso);
- Número do caso: (insira número do caso);
- Peticionária(s): (inclua o(s) nome(s) – adicione os endereços de cada fábrica e sedes);
- Advogado: (inclua o nome do escritório de advocacia);
- Partes consultadas/exportadores e importadores: (inclua o(s) nome(s));
- Escopo: (insira uma descrição do escopo da investigação);
- Estatísticas de importação: (insira o volume e o valor das importações mais recentes dos três últimos anos completos);
- Calendário da investigação:

Data da apresentação da petição:

Data de vencimento para a abertura:

Data para a determinação preliminar da CCI:

Data para a determinação preliminar da ACI:

Data para a determinação final da ACI:

Data para a determinação final da CCI:

Decisão de Abertura:

- Apoio da indústria:

O peticionário representa mais de 50% da produção do produto similar doméstico?

☐ Sim

☐ Não

Se não, aqueles que apoiam efetivamente a investigação representam a maioria dos que se manifestaram a favor e pelo menos 25% da produção nacional total?

☐ Sim

☐ Não – não deve iniciar

Descreva como foi determinado o apoio da indústria – especificamente, descreva como foram realizadas as pesquisas ou qualquer outro procedimento para determinar o grau de apoio da indústria.

Existiu oposição à petição?

☐ Sim

☐ Não

Quaisquer das partes que expressaram oposição à petição são importadoras ou produtoras domésticas afiliadas a produtores estrangeiros?

☐ Sim

☐ Não

- Alegação de dano:

Recebemos uma cópia da decisão do Diretor do Gabinete de Investigações da Comissão de Comércio Internacional. Isso indica que a CCI abriu uma investigação para determinar se existem indicações razoáveis de que a indústria de (em branco) nos Estados Unidos sofre dano material ou está ameaçada de sofrer dano material. (Veja o Anexo XX). (NOTA: Você deve anexar uma cópia da decisão à lista).

A petição contém evidências de causalidade? (Responder Sim ou Não) (Consultar a página [inserir o número da página] da petição). Especificamente, a petição contém informações relativas a:

☐ Volume e valor das importações (consultar a página [inserir o número da página] da petição).

☐ Participação de mercado nos EUA (ou seja, a proporção das importações para o consumo) (consultar a página [inserir o número da página] da petição).

☐ Preços atuais (ou seja, prova da diminuição de preços) (consultar a página [inserir o número da página] da petição).

☐ Preços relativos (isto é, evidência de importações a preços mais baixos que os preços dos produtos similares dos EUA) (consultar a página [inserir o número da página] da petição).

- Requisitos da petição:

A petição contém a seguinte informação:

☐ Nome e o endereço da peticionária.

☐ Nomes e endereços de todos os produtores nacionais conhecidos do produto similar nacional.

☐ Volume e valor do produto similar nacional produzido pela peticionária e cada produtor nacional identificado para os 12 meses completos mais recentes para os quais há dados disponíveis.

A indústria doméstica foi totalmente identificada na petição?

☐ Sim

☐ Não

A petição também contempla:

☐ Uma descrição clara e detalhada do produto investigado, incluindo os códigos apropriados do SHEUA.

☐ O nome de cada país em que a mercadoria é produzida ou de onde a mercadoria é exportada.

A petição foi apresentada simultaneamente no Departamento e na CCI?

☐ Sim

☐ Não

☐ Um resumo adequado dos dados confidenciais foi apresentado.

☐ Uma declaração sobre a divulgação dessa informação sob ordem de proteção administrativa foi apresentada.

☐ Certificação sobre os fatos narrados na petição por um Diretor da(s) empresa(s) peticionária(s) e pelo representante legal da empresa (se aplicável).

☐ Volume e valor de importação para os dois anos mais recentes.

- Alegação de vendas abaixo do valor justo:

Preço de Exportação/Preço de Exportação Construído

Fornecer uma explicação sobre como o PE e/ou PEC foi derivado (incluir em sua descrição a fonte de informação de preços e os ajustes necessários para calcular o preço ex-fábrica; indique as páginas de referência na petição que contêm essas informações; se as informações são baseadas em relatório de pesquisa de mercado ou declaração, explique o porquê você acredita que as fontes são adequadas).

A petição contempla:

☐ Documentação comprobatória dos preços alegados ou custos e ajustes solicitados.

☐ Qualquer relatório de pesquisa de mercado, incluindo declarações referindo-se às fontes e a como a informação foi obtida.

☐ Dados de preços atuais e datados (não mais de um ano de antiguidade).

☐ Dados de preço e custo de períodos recentes.

☐ Taxas de câmbio corretas utilizadas para todas as conversões para dólares dos EUA (ou seja, Banco Federal de Reservas de Nova Iorque).

☐ Fatores de conversão para comparações com diferentes unidades de medida do produto.

Valor Normal

Forneça uma explicação sobre como o VN foi derivado (incluir em sua descrição a fonte de informação dos preços e os ajustes necessários para calcular o preço ex-fábrica; insira as páginas de referência na petição que contêm essa informação; se a informação é baseada num relatório de pesquisa de mercado ou declaração, explique o porquê você acredita que essas fontes são adequadas).

A petição deve conter as seguintes informações:

☐ Documentação comprobatória dos preços alegados ou custos e ajustes solicitados.

☐ Qualquer relatório de pesquisa de mercado, incluindo declarações referindo-se às fontes e a como a informação foi obtida.

☐ Dados de preços atuais e datados (não mais de um ano de antiguidade).

☐ Dados de preço e custo de períodos recentes.

☐ Taxas de câmbio corretas utilizadas para todas as conversões para dólares dos EUA (ou seja, Banco Federal de Reservas de Nova Iorque).

☐ Fatores de conversão para comparações com diferentes unidades de medida do produto.

- Margens estimadas: (Insira as diferentes margens de dumping estimadas).

- Outras questões: (Por exemplo, indústria regional, circunstâncias críticas).

- Recomendação: Com base em fontes disponíveis ao Departamento, examinamos a exatidão e a pertinência das provas apresentadas na petição e recomendamos determinar que as provas são suficientes para justificar o início de uma investigação antidumping. Recomendamos também determinar que a petição foi apresentada pela, ou em nome da, indústria doméstica.

VIII. Rejeições

Se as deficiências da petição não podem ser corrigidas, o peticionário deve ter a oportunidade de retirar a petição. Se a petição não for retirada, um aviso de rejeição para

o DO será preparado, em vez de um aviso de abertura. Ver, por exemplo, Dismissal of Antidumping and Countervailing Duty Petitions: Certain Crude Petroleum Oil Products From Iraq, Mexico, Saudi Arabia, and Venezuela, 64FR44480 (16 de agosto de 1999). Tal notificação deve conter uma declaração detalhada das razões para a determinação negativa a respeito da petição. O processo de preparação e revisão é o mesmo que para uma abertura. Se a petição for retirada antes do início de uma determinação negativa, nenhuma ação por parte do Departamento será necessária.

IX. Desistência pós-abertura

Se uma petição é retirada após o início de uma investigação, um relatório de interesse público deve ser preparado indicando que o encerramento da investigação é de interesse público. Além disso, a CCI deve ser consultada e todas as partes notificadas. Um aviso publicável no DO deve ser preparado e enviado através dos canais de revisão tradicionais. O anúncio deve incluir o escopo da investigação, as razões para o encerramento e as instruções relativas ao término da suspensão das liquidações, se a investigação tiver chegado até este ponto. Vide 19 CFR 351,207.

Após o encerramento de uma investigação, você deve informar as partes interessadas e a(s) embaixada(s). Você também deve preparar um e-mail com instruções para a Aduana em relação ao encerramento do processo e/ou cessação da suspensão das liquidações (se aplicável).

Casos recentes em que encerramos a investigação após o início incluem Termination of Antidumping Duty Investigation: Certain Carbon and Alloy Steel Wire Rod from Belgium, 59FR39324 (2 de agosto de 1994); e Termination of Antidumping Duty Investigation: Class 150 Stainless Steel Threaded Pipe Fittings from Taiwan, 59FR40865 (10 de agosto de 1994).

CAPÍTULO 3

ACESSO À INFORMAÇÃO

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme alterações (Lei de Tarifas).

Seção 777 – Acesso à informação.

Seção 777(a) – Informação geralmente colocada à disposição.

Seção 777(b) – Informação confidencial.

Seção 777(b)(1) – Tratamento de informação designada como confidencial.

Seção 777(b)(1)(B) – Requisitos adicionais para partes que apresentam informações confidenciais.

Seção 777(c) – Divulgação limitada de certas informações confidenciais sob Ordem de Proteção Administrativa (OPA).

Seção 777 – Distribuição de informação para partes interessadas.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.103 – Unidade Central de Registros.

19 CFR 351.105 – Informação pública, comercial confidencial, privilegiada e classificada.

19 CFR 351.105(b) – Informação pública.

19 CFR 351.105(c) – Informação comercial confidencial.

19 CFR 351.105(d) – Informação privilegiada.

19 CFR 351.105(e) – Informação classificada.

19 CFR 351.303 – Protocolo, formato, tradução, distribuição e certificação de documentos.

19 CFR 351.304 – Estabelecendo tratamento confidencial de informação.

19 CFR 351.304(a) – Solicitação de tratamento confidencial.

19 CFR 351.304(b) – Identificação da informação comercial confidencial.

19 CFR 351.304 (c) – Versões públicas.

19 CFR 351.304(d) – Apresentações em não conformidade.

19 CFR 351.305 – Acesso à informação comercial confidencial.

19 CFR 351.305(a) – OPA.

19 CFR 351.305(b) – Requerimento para acesso sob OPA.

19 CFR 351.305(c) – Aprovação para acesso sob OPA; lista de citação da OPA.

19 CFR 351.306 – Uso da informação comercial confidencial.

19 CFR 351.306(d) – Divulgação às partes não autorizadas a receber informação comercial confidencial.

Parte 354 – Procedimentos para impor sanções por violação da OPA .

Lei de Segredos Comerciais, conforme alterações.

Acordos da Rodada Uruguai.

Seção 129(b).

Acordo de Livre Comércio Norte-americano (NAFTA).

Seção 129, Artigo 1904.

I. Visão Geral

Para conduzir procedimentos antidumping, requeremos às partes que apresentem informações completas, exatas e francas. Com o intuito de ganhar um entendimento completo das questões em um processo, bem como calcular adequadamente as margens e o montante de subsídio, devemos obter a informação real que as companhias normalmente mantêm como suas próprias informações confidenciais. Ao mesmo tempo, devemos conduzir nosso processo de comércio injusto da maneira mais aberta e transparente possível, demonstrando ao público que a nossa tomada de decisão é baseada nos fatos fornecidos no caso e na Lei aplicável, e não em considerações de bastidores. Devemos também estar aptos a explicar nossas decisões adequadamente ao público através da publicação de nossas decisões no *Diário Oficial* e em documentos que criamos e colocamos nos autos do processo.

Com o intuito de equilibrar estes objetivos aparentemente conflitantes, fornecemos um meio para as partes apresentarem informações, de tal maneira a proteger as informações comerciais confidenciais de se tornarem públicas, ainda que, ao mesmo tempo, requeiramos que informações suficientes continuem disponíveis ao público, de forma que este tenha um conhecimento razoável das informações relevantes em um caso particular. Para documentos que criamos na condução do processo de comércio injusto, temos a mesma responsabilidade de proteger as informações confidenciais de uma companhia, também informando o público com uma explicação suficientemente detalhada de nossas decisões. Além disso, desenvolvemos um sistema pelo qual os representantes legais ou outros representantes de uma parte interessada podem rever as informações comerciais confidenciais apresentadas por todas as partes em dado processo e comentá-la, sem revelar essa informação a pessoas não autorizadas.

A declaração oficial do Departamento sobre a nossa política e prática é:

Os Estados Unidos têm os procedimentos antidumping e de medida compensatória (AD/MC) mais transparentes do mundo. A proteção das informações comerciais confidenciais é uma pequena exceção ao requisito de divulgação e à preferência pela transparência. Por essas razões, os regulamentos requerem que as partes demonstrem que as informações comerciais confidenciais devem ser protegidas de divulgação, ao invés do contrário... Existe uma presunção de que as informações comerciais confidenciais podem ser resumidas publicamente para permitir participação significativa por uma parte que não tem acesso à informação comercial confidencial sob OPA (Ordem de Proteção Administrativa). Ver Antidumping and Countervailing Duty Proceedings: Administrative Protective Order Procedures; Procedures for Imposing Sanctions for Violation of a Protective Order, 63 FR 24391, 24393 (4 de maio de 1998).

II. Categorias de Informação

Para estabelecer qual informação pode ser protegida contra publicação e qual deve ser parte dos autos públicos, 19 CFR 351.105 estabelece que são quatro as categorias

de informação em um processo de AD/MC: pública, comercial confidencial, privilegiada e classificada.

A. Informação pública

Toda informação apresentada pelas partes em um processo AD/MC é tratada como informação publicamente disponível, a não ser que esteja acompanhada por um pedido de tratamento de informação comercial confidencial. Os tipos de informação que são normalmente considerados como informações públicas estão estabelecidos no parágrafo (b) de 19 CFR 351.105. Esse parágrafo descreve as informações públicas:

1. Informação fática de um tipo que foi publicada ou, então, colocada à disposição do público pela pessoa correspondente, por exemplo, em propagandas, catálogos ou exposições;
2. Informação fática que não é designada como comercial confidencial pela pessoa que a apresenta;
3. Informação fática que, embora designada como comercial confidencial pela pessoa que a apresenta, está em uma forma que não pode ser associada com ou utilizada de outra forma para identificar atividades de uma pessoa em particular, ou que o Secretário determine não ser propriamente designada como comercial confidencial;
4. Leis disponíveis publicamente, regras, decretos, ordens e outros documentos oficiais de um país, incluindo traduções para o inglês;
5. Argumento escrito relacionado ao procedimento que não for designado como comercial confidencial.

Conforme articulado pela declaração da política citada anteriormente, nossa abordagem geral é de que toda informação apresentada deverá ser considerada como informação pública, a não ser e até que a parte que a apresentou demonstre afirmativamente que o dado ou a informação específica requer tratamento “comercial confidencial” e, assim, não deveria ser divulgada ao público.

B. Informação comercial confidencial

Apenas aquela informação que pode ser designada como “comercial de propriedade” (equivalente a “comercial confidencial”) poderá ser tratada como informação comercial confidencial. A descrição do que poderá ser classificado como informação comercial confidencial é encontrada em 19 CFR 351.105(c). O regulamento dispõe que as seguintes informações fáticas serão, geralmente, consideradas como informação comercial confidencial, se assim forem designadas pela parte que as apresenta:

1. Segredos de negócio ou comerciais referentes à natureza de um produto ou processo de produção;
2. Custos de produção (mas não a identidade dos componentes de produção, a não ser que um componente em particular seja um segredo comercial);
3. Custos de distribuição (mas não canais de distribuição);

4. Termos de venda (mas não os termos de venda oferecidos ao público);
5. Preço das vendas individuais, vendas prováveis ou outras ofertas (mas não componentes do preço, tais como transporte, se este for baseado em itinerários publicados, datas das vendas, descrições de produtos [segredos de negócio ou comerciais descritos no parágrafo (c)(1) desta Seção] ou outros números);
6. Nomes de consumidores particulares, distribuidores ou fornecedores (mas não destino de vendas ou designação do tipo de consumidor, distribuidor ou fornecedor, a não ser que o destino ou designação venha a revelar o nome);
7. O montante exato da margem de dumping em vendas individuais;
8. Os nomes de pessoas das quais foram obtidas informações comerciais confidenciais;
9. A posição de um produtor ou trabalhador doméstico em relação a uma petição;
10. Qualquer outra informação comercial confidencial específica, cuja liberação ao público possa causar prejuízo substancial à posição competitiva da parte que apresenta a informação.

Conforme discutido a seguir, quando uma parte solicita tratamento confidencial para a informação apresentada em um processo, deve ser incluída uma declaração explicando por que aquela informação específica requer tal tratamento. Tipicamente, a declaração citará a subseção apropriada do regulamento listado anteriormente como parte da explicação. Informações adicionais e orientações sobre o que pode e o que não pode ser considerado “informação comercial confidencial” são debatidas no Manual de Procedimentos Antidumping (Manual AD).

C. Informação privilegiada

A descrição daquilo que o Departamento considera ser informação privilegiada para os fins de um processo AD/MC é encontrada em 19 CFR 351.105(d). Esta Seção explica que o Departamento considerará uma informação como privilegiada se, com base nos princípios legais referentes à informação privilegiada, decidir que a informação não deva ser divulgada ao público ou às partes do processo. Informação privilegiada é isenta de divulgação ao público ou a representantes das partes interessadas, ainda que sob os termos de uma Ordem de Proteção Administrativa.

Geralmente, um exemplo de tipo de informação que seria considerada privilegiada seria o nome de um informante em uma investigação de fraude. Informação privilegiada, entretanto, é colocada nos autos em um volume privilegiado e pode ser liberada às partes sob uma Ordem de Proteção Judicial (OPJ), a não ser que a corte concorde em não a liberar. Qualquer solicitação de informação privilegiada requer uma reunião com um membro da equipe legal e seu gerente de programa.

D. Informação Classificada

A Seção 351.105(e) dos Regulamentos do Departamento define “informação classificada” como aquela classificada nos termos da Ordem Executiva nº 12.958, de 17 de abril de 1995, conforme alterada pela Ordem Executiva nº 13.292, de 25 de março de

2003. Informação classificada é isenta de divulgação ao público ou a representantes das partes interessadas sob os termos de uma OPA. Informação classificada é normalmente informação de segurança nacional, cuja liberação poderia causar dano aos interesses de segurança nacionais dos EUA. Essa informação é designada por termos como “confidencial”, “secreta” e “ultrassecreta”. Geralmente, esse tipo de informação não seria apresentada ao Departamento no contexto de um processo de AD/MC. Por essa razão, normalmente identificamos as informações comerciais recebidas que devem ser protegidas de divulgação como “comerciais confidenciais” (*business proprietary*).

III. Colocação da Informação nos Autos

A. Informação Juntada aos Autos

Os autos administrativos consistem em duas partes: (1) registro oficial; e (2) registro público.

Todos os documentos protocolizados no procedimento administrativo são colocados nos autos oficiais, incluindo os documentos que contenham informação comercial confidencial, informação privilegiada e informação classificada. Versões públicas destes documentos também são incluídas nos autos oficiais. Entretanto, nem todos os documentos protocolizados como parte dos autos oficiais podem ser divulgados às partes ou ao público. Informações privilegiadas ou classificadas estão dispostas nos autos oficiais, mas não podem ser divulgadas sob uma OPA.

Todos os documentos que contenham informação para a qual tratamento confidencial é solicitado, incluindo documentos elaborados internamente que contenham informações comerciais confidenciais, podem ser liberados somente aos requerentes autorizados conforme OPA.

Finalmente, os autos públicos incluem todos os documentos protocolizados no Departamento que contenham somente informações públicas. Este registro inclui as versões públicas dos documentos apresentados e que podem ser divulgados sob OPA, bem como versões públicas dos documentos redigidos pelo Departamento que contenham informações comerciais de propriedade. Os autos públicos não incluem informações privilegiadas ou classificadas, mas podem incluir documentos em que informações privilegiadas ou classificadas foram editadas.

Algumas vezes, três versões do mesmo documento podem ser encontradas no registro oficial. Por exemplo: em uma investigação, a peticionária pode depender de um relatório de pesquisa no mercado estrangeiro para amparar a petição. Em tais casos, o Departamento pode permitir à peticionária colocar entre colchetes duplos o nome e qualquer informação identificando o autor de tais relatórios. Essa informação sob colchetes duplos não pode ser divulgada sob OPA. A peticionária seria, portanto, obrigada a protocolizar uma versão oficial do documento, uma versão divulgável sob OPA e uma versão pública. Entretanto, se o Departamento for obrigado a apresentar os autos em juízo, em um litígio, ele poderá reter a informação que não pode ser divulgada sob OPA. Em instâncias em que três versões do mesmo documento existem, o analista deve consultar o advogado do caso para determinar quais versões devem ser liberadas à corte.

B. Informação Não Juntada aos Autos

A respeito de certos documentos preparados pelo Departamento que podem conter informações comerciais confidenciais apresentadas por produtores/exportadores, é nossa prática comum fornecer ao seu advogado cópias antecipadas (por exemplo, relatório de verificação e outros documentos sensíveis ao caso), a fim de confirmar a “colchetização” (indicação pela colocação entre colchetes) da informação comercial confidencial, antes da liberação do documento sob OPA e antes da criação da versão pública para inclusão nos autos públicos. Uma abordagem similar pode ser tomada para documentos preparados com base nas informações confidenciais apresentadas pela peticionária. Estes documentos não são juntados aos autos sob esta forma de rascunho, mas somente após a conclusão da colchetização para marcar as informações comerciais confidenciais.

Memorandos privilegiados e pré-decisão também não são normalmente considerados parte dos autos. Por exemplo, rascunhos pré-decisão (também conhecidos como rascunhos de trabalho) de documentos como avisos no *Diário Oficial*, Memorandos de Questões e Decisão, Memorandos de Cálculo, etc., não são considerados parte do registro e não estão dispostos nem nos autos públicos, nem nos oficiais. Finalmente, Memorandos de Instrução Pré-decisão, considerados privilegiados, também não são considerados parte do registro e não são dispostos nem nos autos públicos, nem nos oficiais.

IV. Tratamento de Informação Comercial Confidencial

A. Estabelecendo Tratamento Confidencial à Informação Comercial

A Seção 351.304 dos regulamentos estabelece regras referentes ao tratamento de informação comercial confidencial em geral. O parágrafo (a)(1) atribui às pessoas o direito de requerer:

- (i) Que certa informação seja considerada “comercial confidencial”;
- (ii) Que certa informação comercial confidencial seja isenta de divulgação sob OPA.

De acordo com a Seção 777(c)(1)(A) da Lei de Tarifas, o parágrafo (a)(2) dispõe que, de maneira geral, o Departamento irá requerer que toda informação empresarial confidencial seja divulgada aos requerentes autorizados, com exceção de:

- (i) Nomes de clientes somente em uma investigação (não aplicável a revisões administrativas);
- (ii) Informação para a qual o Departamento decida existir uma clara e convincente necessidade de não divulgação;
- (iii) Informação classificada ou privilegiada (ver definições anteriormente mencionadas).

B. Identificação de Informação Comercial Confidencial

A fim de distinguir entre informação pública e informação comercial confidencial incluídas em uma submissão, 19 CFR 351.304(b) dispõe sobre como a informação

comercial confidencial deve ser identificada nos documentos apresentados ao Departamento.

De acordo com 19 CFR 351.304(b), a informação para qual uma pessoa reclame *status* de “comercial confidencial” deve ser identificada pela sua colocação entre colchetes simples (“[]”). Por exemplo: “O custo de material para construir uma “coisa” é \$[50,05]”.

Esta seção também requer que a pessoa que solicita *status* de “comercial confidencial” para a informação explique porque cada item em questão é elegível para tal *status*. Isto é, a submissão deve especificar por que cada item entre colchetes é elegível para tratamento confidencial nos termos da seção 351.105(c) dos regulamentos, tal como descrito anteriormente. Não é suficiente para a parte requerente reclamar o tratamento confidencial simplesmente porque não quer tornar pública a informação ou por ela jamais ter sido publicada antes. Ver o Manual AD para discussão sobre requerimentos de análise para tratamento confidencial.

A seção explica, além disso, que a pessoa requerente deve incluir seu consentimento para permitir divulgação sob OPA, a não ser que a requerente argumente que existe clara e convincente necessidade de reter a divulgação da informação sob OPA. A Seção 351.304(b)(2)(i) dos regulamentos do Departamento requer que colchetes duplos (“[[]]”) sejam dispostos em volta da informação comercial confidencial para a qual a requerente reclame uma clara e convincente necessidade de retenção da divulgação sob OPA e nomes de clientes submetidos no contexto de uma investigação. A apresentação deve incluir uma explicação completa das razões para a alegação.

Conforme notado anteriormente, nos termos de 19 CFR 351.304(a)(2)(i), nomes de clientes podem ser isentos de divulgação para partes autorizadas sob OPA em investigação AD/MC. (Entretanto, eles não estão isentos da divulgação em revisão administrativa). Nesse sentido, 19 CFR 351.304(b)(2)(ii) permite ao requerente editar a informação dentro dos dois colchetes ao fornecer o documento comercial confidencial sob OPA para outras partes no processo.

O Departamento também tem a responsabilidade de obedecer a esta regulamentação. O Departamento não pode liberar nomes de clientes comerciais confidenciais durante uma investigação – seja oralmente, seja em relatórios de verificação, seja em qualquer outro documento gerado. A fim de prevenir manuseio impróprio dos nomes de clientes durante uma investigação, os analistas do Departamento podem escolher evitar o uso dos nomes dos clientes nos documentos gerados sempre que possível.

C. Procedimentos do Departamento para Trabalho com Informação Comercial Confidencial

Empregados do Departamento têm a responsabilidade de proteger contra divulgação todas as informações comerciais confidenciais apresentadas ou obtidas no curso de um procedimento de comércio injusto. O Manual de AD fornece orientação mais detalhada sobre o trabalho com essa informação.

Além disso, sob a Lei de Segredos Comerciais (18 USCS Seção 1905 [2001]), empregados do Governo Federal estão proibidos de divulgar informação comercial confidencial que tenham acessado como resultado do emprego, mesmo após não estar mais empregados pelo Governo. As penalidades para tais divulgações incluem multas criminais e prisão.

O texto da Lei de Segredos Comerciais é:

“Qualquer um, sendo um oficial ou empregado dos Estados Unidos ou de qualquer Departamento ou Agência do mesmo, qualquer pessoa agindo em nome do Escritório Federal de Vigilância de Empresas e Moradia, ou agente do Departamento de Justiça, conforme definido na Lei de Processo Civil Antitruste (15 USC 1311-1314), que publique, revele, divulgue, ou torne conhecida de qualquer maneira, ou em qualquer extensão não autorizada por Lei, qualquer informação, ou cópia da mesma, ou qualquer livro contendo qualquer particularidade ou extrato da mesma, que tenha chegado a ele no curso de seu emprego, ou dever oficial, ou por razão de qualquer análise ou investigação feita, declarada, relatada, registrada ou arquivada por tal Departamento, ou Agência, ou oficial, ou empregado do mesmo, em que a informação se refira a, ou se relacione com segredos comerciais, processos, operações, estilo de trabalho ou aparelhagem, ou identidade, dados estatísticos confidenciais, quantidade, ou fonte de qualquer receita, lucros, perdas, ou despesas de qualquer empresa, parceria, corporação, ou associação; ou permita qualquer retorno de renda, para ser vista ou examinada por qualquer pessoa, exceto conforme amparado por lei; deve ser multado sob essa acusação, ou preso por não mais que um ano, ou ambos; e deve ser removido do emprego ou escritório”.

V. Versões Públicas dos Documentos e Resumos Públicos de Informações Comerciais Confidenciais

“(O Departamento) deve requerer que a informação para qual o tratamento confidencial é solicitado esteja acompanhada por:

(I) Um resumo não confidencial suficientemente detalhado para permitir um entendimento razoável da substância da informação apresentada em segredo; ou

(II) Uma declaração de que a informação não é suscetível de resumo, acompanhada por uma declaração das razões em apoio à alegação.”

(Seção 777(b)(1)(B) da Lei)

“A versão pública deve conter um extrato da informação colchetizada em detalhes suficientes para permitir um entendimento razoável da substância da informação”.

Essa última sentença de 19 CFR 351.304(c)(1) é a declaração-chave desta Seção dos regulamentos que lida com a versão pública de uma submissão comercial confidencial.

Uma versão pública de um documento comercial confidencial deve ser apresentada.

Processualmente, 19 CFR 351.304(c)(1) requer que a parte archive a versão pública de sua submissão no primeiro dia útil seguinte ao prazo de protocolo da versão comercial confidencial da submissão. Essa prática é conhecida como regra do “dia adicional”.

Seção 351.304(c)(1) dos Regulamentos do Departamento especifica que, conforme notado anteriormente, os resumos públicos devem ser suficientemente detalhados para permitir um entendimento razoável da informação comercial confidencial contida na submissão. No que tange a dados numéricos, a regulamentação indica que essa informação será considerada adequadamente resumida se agrupada ou apresentada nos termos de índices ou números com margem de até 10% da cifra real. Por exemplo, se a cifra real é \$1.569,45, o resumo público pode mostrar essa cifra como qualquer número entre a variação de \$1.412,51 e \$1.726,40, todos os quais são números dentro dos 10% de margem em relação ao número original.

Em um indicador, os valores confidenciais são multiplicados ou divididos pelo mesmo número, o qual, então, mostra a relação entre os números. Um exemplo do uso de um indicador para resumo público poderia ser para uma declaração financeira, onde a receita total de vendas poderia ser representada pelo indicador 100, em vez do número real de \$2.358.901. Os totais para itens da linha principal poderiam ser representados por um número que refletisse a relação do montante daquele item da linha para a receita das vendas (ou seja, uma razão). No exemplo a seguir, o custo total com pessoal é de \$390.685, dividido pelas receitas de vendas \$2.358.901, o que resulta em uma proporção de 0,17 (arredondado para duas casas decimais). Quando multiplicado pelo indicador das receitas de vendas de 100, o indicador resultante para custos com pessoal é 17. Essa metodologia é aplicada para cada declaração financeira relatada nos itens da linha.

Às vezes, quando a parte requerente argumenta que o número é tão pequeno que a variação do número dentro dos 10% poderia não ser adequada para proteger a informação confidencial, o Departamento pode permitir que os dados numéricos em questão variem dentro do percentual de 20% do número real. O quadro a seguir ilustra como os dados comerciais confidenciais podem ser resumidos para a versão pública do documento. A parte requerente deve indicar qual método está sendo utilizado para resumo numérico dos dados.

		Opções de Resumos Públicos	
Item da Declaração Fiscal	Total real	Variação +/-10%	Indicador
Receita de venda	[2.358.901,00]	[2.193.778]	[100]
Matérias-primas consumidas	[687.470,00]	[742.468]	[29]
Mão-de-obra	[390.685,00]	[378.964]	[17]
Estoques e sobressalentes consumidos	[107.619,00]	[113.000]	[5]
Energia e combustível	[255.697,00]	[251.350]	[11]

Outras disposições estabelecidas em CFR 351.304(c)(1):

- **Se uma parcela individual dos dados numéricos é volumosa, ao menos um por cento do representativo daquela parcela deve ser resumido.** Por exemplo, se a cópia impressa de uma lista de vendas é de 500 páginas, a parte pode apresentar um resumo público de 5 páginas daquele material para demonstrar o tipo de informação incluído nos dados.

- **A parte que submete a informação não pode criar um resumo público de informação comercial confidencial de outra pessoa.** Essa disposição reconhece que aquela pessoa que fornece a informação confidencial é a aquela que entende seu potencial de causar dano competitivo se liberada ao público e que outra parte não pode determinar corretamente qual parcela daquela informação pode ser liberada ou resumida em uma versão pública. Ademais, isso pode levar a divulgação imprópria da informação pela outra parte, o que poderia ser uma violação da OPA. De maneira prática, essa disposição permite à parte A citar a informação comercial confidencial previamente apresentada pela parte B em uma submissão, tal como memoriais, sem fornecer um resumo público. Porquanto a parte B apresentou a informação com um resumo público apropriado, o público poderá referir-se à versão pública da apresentação original para ganhar um razoável entendimento da matéria.

- **A parte tem um dia para corrigir a colchetização da informação em uma submissão.** A regra do “dia adicional” também permite a uma parte apresentar versão comercial confidencial final do documento inteiro, juntamente com a apresentação da versão pública. Efetivamente, isso permite à parte corrigir a colchetização da informação em relação a erros de classificação descobertos durante a preparação da versão pública. Essa disposição não permite qualquer outra mudança à informação originalmente

apresentada. Essa disposição é parte de 19 CFR 351.304(c)(2), a qual inclui os seguintes requisitos:

1. Se uma parte submetente descobre que falhou ao colocar corretamente os colchetes na informação, poderá protocolizar uma versão confidencial corrigida da apresentação, juntamente com a versão pública (ver 19 CFR 351.303(b));

2. Se no fechamento dos negócios, no dia em que a versão pública de uma submissão é devida, sob o parágrafo (c)(2) desta Seção, entretanto, a colchetização da informação comercial confidencial na versão confidencial original ou no caso de uma versão corrigida haver sido protocolizada em tempo, a versão confidencial corrigida se tornará final;

3. Uma vez que a colchetização tenha se tornado final, a Secretaria não aceitará nenhuma correção futura à colchetização da informação e tratará a informação fora dos colchetes como informação pública.

Requisitos específicos para o protocolo estão contidos em 19 CFR 351.303. O propósito destes requisitos é assegurar que o Departamento está revisando a versão confidencial correta.

Conforme notado anteriormente, requer-se que as versões públicas de documentos contendo os resumos públicos ou a explicação do motivo pelo qual a informação comercial confidencial não pode ser resumida sejam arquivadas até um dia útil após a data final para o protocolo da versão comercial confidencial do documento. Conforme explicado a seguir, a falha em apresentar uma versão pública apropriada do documento confidencial resultará na rejeição deste. A Seção 351.304(c)(1) dos Regulamentos do Departamento permite que uma parte alegue não ser possível resumir a informação. Entretanto, os Regulamentos também declaram que o Departamento irá, vigorosamente, executar o requisito de resumos públicos e irá aceitar o argumento de que é impossível resumir a informação somente em circunstâncias excepcionais.

VI. Apresentações em Não Conformidade

“(O Departamento) irá, vigorosamente, executar o requisito de resumos públicos e irá aceitar o argumento de que é impossível resumir a informação somente em circunstâncias excepcionais”. Ver Antidumping and Countervailing Duty Proceedings: Administrative Protective Order Procedures; Procedures for Imposing Sanctions for Violation of a Protective Order, 63FR24391, 24393 (4 de maio de 1998).

O Departamento tem a responsabilidade ativa de garantir que os requerimentos para tratamento confidencial e resumos públicos das informações proprietárias estejam de acordo com os requisitos dos regulamentos. A Seção 351.304(d) dos Regulamentos do Departamento trata das apresentações que não preenchem os requisitos da Seção 777(b) da Lei de Tarifas ou dos Regulamentos do DDC. Isto é, este parágrafo explica como o Departamento irá aplicar os requisitos para resumos públicos.

A Seção 351.304(d)(1) dos Regulamentos do Departamento estabelece que o Departamento devolverá uma submissão que não preencha os requisitos da Seção 777(b) da Lei e esta Seção dos Regulamentos (ou seja, uma submissão que não

contenha um requerimento adequado para tratamento confidencial da informação e/ou contenha um resumo público ou justificativa inadequados em relação à informação confidencial). A requerente pode tomar qualquer uma das seguintes ações dentro de dois dias úteis após o recebimento dessa explicação escrita:

- (i) Corrigir os problemas e reapresentar a informação; ou
- (ii) Concordar que a informação em questão seja tratada como informação pública.

Se a parte submete informação confidencial e argumenta que houve clara e convincente necessidade de reter a divulgação da informação sob OPA, mas o Departamento nega este argumento, nos termos de 19 CFR 351.304(d)(1)(iii), a parte deve concordar em liberar a informação sob OPA ou (iv) submeter outro material relativo à matéria da informação devolvida (ou seja, material alternativo pertinente à matéria, que o requerente concorde em liberar sob OPA). Se o requerente não tomar nenhuma dessas ações, o Departamento não irá considerar a apresentação devolvida em sua determinação naquele procedimento.

A Seção 351.304(d)(2) dos Regulamentos do Departamento estabelece um período de tempo para o Departamento determinar o *status* da informação – normalmente dentro de 30 dias após o dia em que a informação foi apresentada. Nesse meio tempo, se o *status* de informação confidencial estiver em litígio, a regulamentação requer que o Departamento trate como confidencial a porção relevante da informação confidencial apresentada até que seja decidido o *status* da informação.

O prazo final nesta Seção tem o objetivo de evitar situações nas quais o Departamento inadvertidamente aceite apresentações em não conformidade ou somente reconheça o problema muito tarde para requerer substituições. O Manual de AD fornece orientação detalhada sobre a análise de apresentações com respeito a requerimentos para tratamento confidencial e resumos públicos adequados. O Manual de AD também inclui exemplos de memorandos e cartas para encaminhar deficiências nessas áreas e para retorno de apresentações em não conformidade.

VII. Unidade de OPAs/Protocolos

A Unidade de OPAs/Protocolos é responsável por três funções principais para Administração de Importação (AI).

1. Administração da disposição sobre OPAs na Lei e nos Regulamentos, nos processos de AD/MC na AI;
2. Gerenciamento da contagem de protocolos, onde todos os arquivos ou apresentações para a AI são oficialmente marcadas como recebidas pela AI;
3. Servir como o designado do Departamento (neste caso, o Diretor da Unidade de OPAs/Protocolos) para a distribuição ou recebimento oficial de determinações da Corte de Comércio Internacional dos EUA, que são comunicadas à AI pelas partes no processo perante a Corte.

VIII. Informações Gerais sobre OPAs

A Administração de Importações do Departamento de Comércio dos EUA é obrigada por lei a proteger certas informações apresentadas em um processo de AD/MC. A Lei de Segredos Comerciais (18 USC 1905) tipifica como crime a divulgação pública por oficiais federais de informação confidencial que uma agência federal reúna de acordo com seu mandato, a não ser que seja, de outro modo, autorizada por Lei. A estipulação sobre OPAs em processos AD/MC é uma isenção limitada à Lei de Segredos Comerciais.

A Seção 777(c)(1)(A) da Lei estabelece o Departamento como autoridade legal específica para liberar informação comercial confidencial apresentada por partes privadas durante o curso de um processo AD/MC, sob os termos de uma OPA. A Lei requer que o Departamento libere toda a informação comercial confidencial apresentada ou obtida por ele durante o curso de um processo, sob os termos de uma OPA, exceto:

- Nomes de clientes em uma investigação (nomes de clientes podem ser liberados sob uma OPA em revisões administrativas e em outros segmentos do processo);
- Informação privilegiada;
- Informação classificada; e
- Informação específica para a qual exista clara e convincente necessidade de não divulgação (comumente referida como “necessidade clara e convincente” ou informação em [[duplo colchete]]) para os representantes de todas as partes do processo sujeitos a uma OPA. Todas as pessoas autorizadas por OPA podem receber toda a informação comercial confidencial.

O Departamento não tem a discricionariedade de determinar que parte pode necessitar ou querer certa informação. Se uma parte é um “requerente autorizado” listado na Lista de Citação de OPA do Departamento, a pessoa pode receber acesso a toda a informação comercial confidencial, com exceção limitada da informação descrita anteriormente.

As atuais regulamentações OPA do Departamento entraram em vigor em 3 de junho de 1998 (Seções 351.304 - 351.306 e Parte 354 dos Regulamentos do Departamento, 63DO24391-24411). Emendas a tais regulamentos, juntamente com uma nova solicitação para OPA, foram publicadas em 22 de janeiro de 2008 e entraram em vigor em 21 de fevereiro de 2008 (73DO3634). A prática de OPAs sob estes regulamentos é significativamente diferente da prática sob os regulamentos anteriores, em relação à habilidade de uma parte e do Departamento em utilizar a informação da OPA. Sob as atuais regulamentações OPA, as partes e o Departamento podem utilizar informação comercial confidencial no segmento do processo no qual ela foi apresentada e em segmentos adicionais do mesmo processo, conforme detalhado na OPA. As partes e o Departamento podem remontar os segmentos passados de um processo regido por essas regulamentações, a fim de avançar com a informação comercial confidencial. O uso real ou a divulgação de informação comercial confidencial fora do escopo de uma OPA, bem como o uso de conhecimento adquirido pelo acesso à informação OPA, fora do escopo da OPA, seria uma violação da OPA.

A habilidade de usar a informação da OPA é crítica. Os regulamentos do Departamento prévios geralmente permitiam o uso da informação confidencial somente no segmento do processo em que havia sido apresentada. Se o Departamento quisesse utilizar a informação comercial exclusiva de um segmento anterior do processo, o Departamento solicitaria permissão à submetente da informação. Existem compromissos de preço vigentes que ainda são regidos por OPAs emitidas sob as antigas regulamentações de OPA e segmentos de processo nos quais o Departamento pode ter interesse de utilizar informação confidencial de segmentos anteriores, os quais ainda são regidos por essas regulamentações. Nesses casos, os analistas devem sempre consultar a Unidade OPA, quando existir uma questão relativa ao uso de informação confidencial.

Informação sob OPA apresentada em um processo não pode ser usada em um processo diferente, a não ser que seja disposta nos autos do processo diferente, pelo real proprietário da informação. Isso significa que, geralmente, nem o Departamento, nem uma parte interessada sujeita à OPA em um segmento de um processo tem a autoridade de mover a informação confidencial de um processo para outro processo. Se existir qualquer questão sobre o movimento de informação confidencial de um processo para outro, a equipe de analistas precisa consultar a equipe de advogados e a Unidade de OPAs, uma vez que, na maioria dos casos, o movimento é proibido.

O preâmbulo aos regulamentos, publicado em 4 de maio de 1998 (63FR24398), identifica três instâncias específicas, nas quais se pode esperar que o Departamento utilize a informação de um segmento diferente do processo ou de um processo diferente:

1. Informação de segmentos anteriores pode ser usada em revisões de fim de período ou revisões por alteração de circunstâncias no mesmo processo (Seção 777(b)(1) da Lei);
2. Informação comercial confidencial de uma revisão de fim de período ou por alteração de circunstâncias que resultem em revogações podem ser utilizadas em investigações sobre a mesma mercadoria, originária do mesmo país, iniciada até dois anos da revogação (Seção 777(b)(3) da Lei); e
3. Informação de uma investigação finalizada pode ser usada em uma nova investigação da mercadoria em questão, do mesmo ou de outro país, dentro de três meses da finalização da investigação anterior (Seções 704 e 734 da Lei).

O que é uma OPA?

Uma OPA é um documento legal emitido pela Unidade de OPAs/Protocolos da AI. É o mecanismo legal pelo qual o Departamento controla (1) a divulgação limitada de informação comercial confidencial em processos de AD/MC para os representantes legais ou outros das partes interessadas; e (2) o uso de informação comercial confidencial nos procedimentos. O Departamento autoriza a liberação de informação comercial confidencial sob uma OPA quando um representante protocoliza o requerimento do Departamento para acesso OPA, no qual concorda estar obrigado aos termos da OPA. Os nomes dos aprovados são inseridos na Lista de Citação de OPA do Departamento. A OPA requer que todos os requerentes autorizados:

- Utilizem a informação comercial confidencial somente no segmento do processo em que a informação foi apresentada ou para o qual foi autorizado seu uso;
- Protejam a informação de divulgação não autorizada;
- Relatem qualquer violação dos termos da OPA.; e
- Reconheçam as sanções que podem ser impostas caso haja violação dos termos da OPA.

O representante de uma parte interessada não pode revelar a informação protegida pela OPA a funcionários da parte interessada que representa. O acesso rápido à informação comercial confidencial sob OPA é geralmente considerado essencial na maioria dos casos, a fim de que um representante represente completamente os interesses de seus clientes. Em algumas instâncias, entretanto, representantes não querem as responsabilidades associadas à OPA e alguns representantes não requerem acesso à OPA.

A Seção 351.305(a) dos Regulamentos do Departamento estabelece que uma única OPA seja disposta nos autos de um segmento do processo de AD/MC, dentro de dois dias após a petição ser apresentada ou uma investigação ser iniciada *ex officio*. As emendas aos regulamentos publicadas em janeiro de 2008 dispõem que as OPAs devem ser juntadas aos autos de um processo dentro de cinco dias úteis após o dia em que (1) um requerimento para revisão de novo exportador seja devidamente apresentado; (2) um requerimento para uma definição de escopo seja devidamente apresentado; (3) um requerimento para uma revisão por alteração de circunstâncias seja devidamente apresentado; ou (4) dentro de cinco dias após o início de qualquer outro segmento do processo. ("Segmento do processo" é definido em 19 CFR 351.102 como uma porção do processo passível de revisão, de acordo com a Seção 561A da Lei.) Todos os requerentes autorizados estão sujeitos aos termos de uma única OPA.

Quem pode requerer acesso sob OPA?

Somente o representante de uma parte interessada, tal como um produtor dos EUA ou estrangeiro, um importador, exportador, sindicato de trabalhadores dos EUA ou governo estrangeiro (19 CFR 351.305((b)(2)) pode requerer acesso sob OPA. Geralmente, o representante é um advogado, economista ou especialista em comércio, tipicamente de escritórios de advocacia ou consultoria. O representante pode contratar especialistas que não sejam advogados para auxiliá-lo na representação da parte interessada, tal como economista, especialista em comércio ou especialista em computação. Entretanto, qualquer destes especialistas deve também ser identificado na lista de distribuição da OPA.

O representante de uma parte interessada não precisa requerer acesso sob OPA, a fim de ver a informação confidencial de seu/sua próprio(a) cliente.

Quando os representantes podem requerer acesso sob OPA?

Em uma investigação de AD/MC, o representante pode requerer acesso sob OPA no dia que uma petição for protocolizada junto ao Departamento. Em uma revisão de novo

exportador, inquérito de escopo ou revisão por alteração de circunstâncias, o representante pode requerer acesso à OPA no dia posterior ao protocolo destes documentos. Em qualquer outro segmento de um processo (ou seja, revisão administrativa ou investigação de práticas antielisivas [anticircunvenção]), o representante pode requerer acesso sob OPA no dia da publicação do aviso de abertura no *Diário Oficial* (19 CFR 351.305(a)). Os representantes da maioria das partes interessadas requerem acesso OPA tão logo seja legalmente permitido e esperam que o Departamento conceda o *status* de OPA dentro do período de tempo estabelecido pelos regulamentos.

IX. Administração da Disposição sobre OPAs

A Unidade de OPAs/Protocolos administra a disposição sobre OPA da legislação (Seção 777(c) da Lei) e regulamentos (Seção 351 e parte 354 dos Regulamentos do Departamento) para todos os processos de AD/MC da Administração de Importação e em Revisões por Painel Binacional sob o Artigo 1904 do Acordo de Livre Comércio Norte-americano (NAFTA) (Parte 356, Subparte C dos Regulamentos do Departamento).

A Unidade de OPAs/Protocolos fornece consultas e orientação técnica à equipe da AI e às partes interessadas referentes a questões do caso específico, relativas à informação comercial confidencial e ao tratamento da informação confidencial de acordo com os termos de uma OPA. A Unidade de OPAs emite OPAs e autoriza acesso à OPA aos representantes das partes interessadas em todos os processos AD/MC: investigações, revisões administrativas, revisões de novo exportador, inquéritos de escopo, revisões por alteração de circunstâncias, compromissos de preços, investigações anticircunvenção, revisões de fim de período, processos de reexame, revisões por painéis binacionais sob o Artigo 1904 do NAFTA, determinações referentes à Seção 129(b) da Lei dos Acordos da Rodada Uruguai e investigações de violação de OPAs.

X. Procedimentos de Liberação da OPA

Nenhum analista individual tem autoridade de, pessoalmente, liberar informação comercial confidencial sujeita à OPA para qualquer pessoa. Toda a informação confidencial sujeita à OPA é liberada pela Unidade de OPAs/Protocolos sob controles administrativos restritos. As responsabilidades dos analistas para a liberação da OPA estão explicadas no Manual AD.

XI. Seções de Audiências Fechadas

A Seção 351.301(f) dos Regulamentos do Departamento dispõe que haverá uma “seção fechada” ao público de uma audiência para discussões limitadas de informação comercial confidencial sujeita à OPA. O prazo final para uma parte requerer uma seção fechada da audiência é a data de apresentação de manifestações. A Unidade de OPAs fornecerá uma minuta de carta, que a equipe precisará enviar a todas as partes interessadas, referente ao procedimento da seção fechada. O procedimento para seções fechadas e as responsabilidades de analistas ao preparar uma seção fechada são explicados no Manual AD.

XII. Alegações de Violação da OPA

O Departamento toma muito seriamente todas as alegações de violação da OPA ou de má utilização da informação confidencial pelo Departamento. Uma alegação de violação de OPA ou má utilização da informação comercial confidencial deve ser trazida imediatamente à atenção da Unidade de OPAs/Protocolos. Após a revisão inicial da situação, para determinar se uma violação ocorreu ou poderia ter ocorrido, medidas imediatas são tomadas para mitigar qualquer possibilidade de dano. Uma discussão do papel dos analistas no informe inicial de uma violação da OPA pode ser encontrada no Manual AD.

Alegação de violação da OPA é mantida confidencial. Nenhuma informação em relação a uma violação alegada deve ser encontrada em qualquer lugar nos autos de um processo. Para auxiliar no CONTROLE DE DANOS, o analista será solicitado a encontrar imediatamente todas as cópias do(s) documento(s) junto à equipe de operações AD/MC, PCAI, escritório de política e autos públicos e oficiais na UCR. Uma vez que isto tenha sido feito, a investigação em si mesma será controlada pela Unidade de OPAs/Protocolos (Parte 354 dos Regulamentos do Departamento). A alegação não pode ser discutida futuramente com ninguém, incluindo qualquer membro da equipe de caso da AI.

XIII. Protocolos

A Unidade de OPAs/Protocolos é também encarregada do gerenciamento da função de etiquetagem da AI (19 CFR 351.103). A Unidade de OPAs/Protocolos é responsável pelo recebimento oficial de todos os protocolos de AD/MC e outros protocolos especiais feitos com a AI, aplicação dos requisitos de protocolo dos regulamentos (19 CFR 351.303) e distribuição inicial aos escritórios apropriados. Uma discussão das responsabilidades da Unidade OPAs/Protocolos e procedimentos pode ser encontrada no Manual AD.

XIV. Liminares

A Unidade de OPAs/Protocolos é também responsável pelo recebimento oficial de decisões da Corte de Comércio Internacional dos EUA, que são distribuídas à AI pelas partes no processo perante a Corte. Quando recebida no balcão de Protocolos, a decisão é processada tal como descrito no Manual AD e é entregue em mãos, dentro de um curto período (normalmente algumas horas), ao Diretor de Gabinete apropriado, para ação imediata. A Unidade de OPAs/Protocolos mantém um diário de decisões recebidas para todas as decisões devidamente distribuídas.

CAPÍTULO 4

QUESTIONÁRIOS

Referências

Lei.

Seção 777A – Amostragem para seleção dos exportadores e produtores.

Seção 782(a) – Tratamento aos participantes voluntários.

Regulamentos do Departamento.

19 CFR 351.201 e 351.202 – Início de uma investigação antidumping.

19 CFR 351.204(b)(1) – Período de investigação.

19 CFR 351.204(c) – Exportadores e produtores examinados.

19 CFR 351.204(d) e 351.213(f) – Participantes voluntários.

19 CFR 351.301(c)(2)(iii) – Prazo para responder ao questionário.

19 CFR 351.301(c)(2)(iv) e 351.302(b) e (c) – Extensão de prazos.

19 CFR 351.301(c)(2)(v) – Apresentação do questionário.

19 CFR 351.302(d)(1) – Informações intempestivas e não solicitadas.

19 CFR 351.302(d), 351.104(a)(2), e 351.303(b) – Informações recebidas após o prazo.

19 CFR 351.303 – Preenchimento, formatação, serviços de tradução e certificação de documentos.

19 CFR 351.213(b) – Pedidos de revisões administrativas.

19 CFR 351.213(e) – Período de revisão.

19 CFR 351.221(b)(2) – Prazo para envio de questionário.

19 CFR 351.221(c)(ii) – Prazo para envio de questionário.

EAA.

Seção C.4 – Requisitos processuais e elementos de prova (p. 864).

I. Visão geral

O questionário é uma ferramenta utilizada pelo Departamento para obter informações dos exportadores/produtores, importadores e outros que deverão colaborar com a investigação, a fim de determinar se está ou não ocorrendo dumping e, em caso afirmativo, para determinar uma margem de dumping. O Departamento poderá conduzir uma verificação para confirmar a precisão e a integridade das repostas aos questionários.

A. Investigações

- Identificação das partes que recebem o questionário: Os participantes são as partes que irão receber e responder ao questionário. Existe uma seleção complexa de participantes conduzida pelo Departamento. Para melhor compreensão deste processo,

referir-se à Seção IV deste Capítulo, chamada “Partes para as Quais o Questionário é Enviado”;

- Criação do questionário: Existem modelos de questionários disponíveis na internet, no site da AI, no endereço <http://www.trade.gov/ia/>. Atualmente, podem ser encontrados sob a seção “Decisions and Data”;

- Edição do questionário: Cada questionário deve refletir precisamente o produto sob investigação. O analista terá que definir as características do produto para refletir o produto sob investigação no modelo de questionário apropriado. O analista deverá incorporar todos os comentários, atualizações e/ou mudanças às características do produto e ao escopo feito pelo Departamento desde a abertura de investigação;

- Envio do Questionário: Quando o GDP tiver liberado o questionário, o analista deverá enviar a versão pública ou o documento público para todas as partes identificadas na lista de citação pública. Se houver informações confidenciais no questionário, a versão sigilosa deverá ser enviada apenas para as partes que tiverem uma OPA válida para o caso e para a parte cujas informações confidenciais estejam incluídas no documento (desde que o documento não contenha informações confidenciais de outras partes). Se o questionário contiver informação confidencial, o analista deverá enviá-lo por meio do escritório da OPA. Se não houver informação confidencial no questionário, o analista poderá enviá-lo por correio.

B. Revisões administrativas

- Identificação das partes que recebem o questionário: Os participantes são as partes que irão receber os questionários. Os peticionários ou outras partes interessadas da indústria doméstica podem submeter pedidos para revisões, identificando as partes que gostariam que o Departamento revisasse. Produtores/exportadores podem solicitar uma revisão para suas próprias vendas (embarques ou entradas), e importadores podem solicitar revisões dos exportadores dos quais importaram durante o período de revisão. Se um importador solicitar uma revisão de um exportador, revisamos todas as vendas (ou embarques ou entradas) daquele exportador, e não apenas as vendas feitas ao importador que solicitou a revisão. Publicamos mensalmente notas de inícios de revisão. A Unidade Aduaneira está atualmente compilando essas notas;

- Elaboração do questionário: Existem modelos para todos os questionários disponíveis na internet, no site do AI, no endereço <http://www.trade.gov/ia/>. Atualmente, podem ser encontrados sob a seção “Decisions and Data”;

- O analista deve garantir que a seção sobre o escopo do questionário contenha as informações mais recentes e precisas. Caso se trate da primeira revisão, referir-se ao questionário utilizado na investigação e atualizar este questionário para refletir qualquer mudança no escopo que possa ter ocorrido durante ou depois da investigação. Caso se trate da segunda revisão ou de revisão posterior, referir-se à revisão anterior para informação. O escopo pode mudar mediante revisões por alterações de circunstâncias;

- O analista deve garantir que sejam incluídas as características apropriadas do produto e subcategorias das características do produto;

- O analista deve certificar-se de que quaisquer campos em que esteja escrito “apenas para uso do Departamento” sejam removidos do questionários-padrão;

- Envio do questionário: Quando o GDP tiver liberado o questionário, o analista deverá enviar a versão pública ou o documento público para todas as partes descritas na lista de citação pública. Se houver informações confidenciais no questionário, a versão sigilosa deverá ser enviada apenas para as partes que tiverem uma OPA válida para o caso e para a parte cujas informações confidenciais constem do documento (desde que o documento não contenha informações confidenciais de outras partes). Se o questionário contiver informação confidencial, o analista deverá enviá-lo por meio do escritório da OPA. Se não tiver informação confidencial no questionário, o analista poderá enviá-lo por correio.

C. Revisões de novo exportador

Referir-se ao Capítulo 24, chamado “Revisões de Novo Exportador”, para os procedimentos referentes a este tipo especial de revisão. Os procedimentos relativos à edição, preparação para envio e envio do questionário são os mesmos dos questionários de revisões administrativas.

II. Preparação

Esta Seção explica as etapas que o analista deve seguir para a preparação do questionário para envio às partes sob investigação ou revisão.

A. Histórico

Em investigações antidumping, questionários são geralmente emitidos alguns dias depois da determinação preliminar de dano feita pela CCI, a qual ocorre 45 dias depois do protocolo da petição. Para revisões administrativas, os questionários devem ser emitidos assim que possível, depois da abertura, geralmente até o 45º dia depois do último dia do mês de aniversário.

Se o analista estiver trabalhando em uma revisão administrativa, deverá começar com o último modelo e adequá-lo por meio de modificações para o caso específico. Cada questionário deve refletir precisamente o produto sob revisão. Será necessário que o analista defina as características correspondentes do produto para refletir o produto sob revisão no modelo de questionário apropriado. O analista poderá usar como referência o questionário utilizado durante a investigação ou última revisão como um ponto inicial para começar a adaptar o questionário-padrão para um novo questionário da revisão em questão.

O Departamento possui cinco modelos básicos de questionários. Decida qual modelo é o mais apropriado para o caso. O analista deverá determinar se o caso envolve um país de economia de mercado ou de não mercado, e se o caso é uma investigação, revisão administrativa ou revisão de novo exportador. O Departamento disponibiliza todos os modelos de questionários na internet, no site da AI, no endereço <http://www.trade.gov/ia/>. Atualmente, podem ser encontrados sob a Seção “Decisions and Data”. O quadro a seguir lista as cinco opções de questionário disponíveis:

Questionário para Economia de Mercado	Questionários para Não Economia de Mercado:
Investigação de Economia de Mercado	Investigação de Não Economia de Mercado
Revisão Administrativa de Economia de Mercado	Revisão Administrativa de Não Economia de Mercado
	Revisão de Novo Exportador de Não Economia de Mercado

B. Período de investigação ou revisão

Normalmente, o período de investigação para uma investigação de economia de mercado envolve os quatro trimestres fiscais completos mais recentes e anteriores ao mês de protocolo da petição. Para investigações de não economia de mercado, o período de investigação, normalmente, cobre os dois trimestres fiscais completos mais recentes. Em ambos os casos, o Departamento tem o poder de analisar qualquer período adicional ou alternativo que considere adequado. Ver 19 CFR 351.204(b).

A peticionária ou uma potencial parte que recebe o questionário pode sugerir a alteração do período de investigação. 19 CFR 351.204(b)(1) concede ao Departamento a autoridade de alterar o período de investigação quando for apropriado. Um exemplo de uma situação como esta pode ser visto na investigação de máquinas de impressão de grandes jornais do Japão. Ver: Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether Assembled or Unassembled From Japan, 61FR8029, 8031 (1 de março de 1996) (sem modificações em Final Determination, 61FR46621 [4 de setembro de 1996]).

Geralmente, o período de revisão para a primeira revisão administrativa é de dezesseis a dezessete meses; e, normalmente, inclui o período da suspensão de liquidação das entradas de mercadoria (geralmente, o dia da determinação preliminar) até o décimo primeiro mês seguinte ao mês da publicação de imposição de direito antidumping. O período de revisão para todas as revisões subsequentes é de doze meses, iniciando-se no mês de aniversário. O período de revisão será indicado na publicação de início de revisão. Períodos de revisão alternativos são extremamente raros. Ver 19 CFR 351.213(e).

III. Conteúdo do questionário

Geralmente, todos os questionários antidumping seguem o formato delineado a seguir.

A. Seções

1. Seção A

Esta Seção requer informação geral a respeito da empresa que recebe o questionário, como estrutura societária, práticas de negócios, produto sob investigação ou revisão que a empresa que recebe o questionário vende e a quantidade e valor de

vendas do produto em todos os mercados. O tipo de informação especificamente requerido nesta seção do questionário deve possibilitar ao Departamento:

- Estabelecer o tamanho dos diversos mercados para determinar a melhor medida do valor normal – preços do mercado doméstico, preços de terceiro países ou valor construído (ver Capítulo 8 para informação sobre VN);
- Determinar a base adequada para o preço dos Estados Unidos: preço de exportação (PE) ou preço de exportação construído (PEC) (ver Capítulo 7 para informação sobre PE e PEC);
- Familiarizar-se com a organização corporativa (incluindo relacionamentos com outras empresas que possam afetar a investigação ou revisão), sistemas de distribuição, processo de vendas (incluindo a metodologia utilizada pela empresa para determinar a data de venda adequada) e práticas contábeis;
- Identificar todas as partes relacionadas envolvidas com a produção e venda dos produtos sob investigação/revisão durante o período de investigação/período de revisão;
- Definir o produto vendido nos Estados Unidos e identificar qualquer produto idêntico ou similar vendido em outro mercado;
- Determinar o quanto existe de fabricação posterior ou montagem nos Estados Unidos;
- Determinar se o produto foi exportado por meio de países intermediários e se um produtor não relacionado forneceu um produto;
- Determinar se o mercado de comparação passava por uma alta na inflação durante o período de investigação/período de revisão; e
- Nos casos de não economia de mercado, determinar se a empresa poderia receber um direito separado (ver Capítulo 10 para informação sobre casos de economia de não mercado).

Adicionalmente, o questionário de revisão do novo exportador solicita informação sobre:

- Posições atuais e anteriores ocupadas pelos donos, diretores e gerentes em outras entidades;
- Detalhes com relação às atuais e anteriores instalações de fabricação; e
- Vendas do produto em questão subsequentes ao período de revisão.

2. Seção B

Esta Seção requer uma listagem das transações de vendas no mercado de comparação, que é o mercado doméstico ou, se isso não for viável (ver Capítulo 8), o mercado de um terceiro país apropriado. Para a determinação do universo das vendas que foram realizadas durante o período de investigação, as partes que receberam o questionário podem fazer referência à definição da data de venda no Anexo I do

questionário. Deve-se observar que a Seção B não faz parte dos questionários para não economias de mercado.

A solicitação consiste em duas partes. Primeiramente, pedimos uma base de dados de vendas com detalhes completos de vendas, incluindo identificações de produto e clientes, datas de vendas, quantidades, preços e ajustes a serem feitos nos preços. Em segundo lugar, pedimos uma narrativa com a descrição de todas as variáveis reportadas na relação de vendas. Normalmente, as informações a seguir devem ser incluídas na narrativa:

- Identificação de produto e cliente;
- Condição de venda;
- Data de venda;
- Descontos e abatimentos;
- Ajuste de nível de comércio;
- Encargos de manuseio (frete, armazém de pré-venda, seguro), despesas diretas (como comissões, despesas financeiras, despesas com armazenagem pós-venda, royalties e certas propagandas, garantia e despesas com serviço técnico);
- Despesas indiretas (como despesas de manuseio de estoque e seguro de responsabilidade sobre produtos);
- Despesas com embalagem;
- Diferença de ajustes de mercadorias;
- Impostos; e
- Outras despesas e/ou fatores especiais levados em consideração para a determinação do VN.

O analista deve consultar seu GDP no caso de uma das partes que recebem o questionário solicitar informação de uma amostra de vendas, para determinar se fornecer informação por amostra é apropriado. Ver Seção 777A da Lei.

3. Seção C

Para investigações, esta Seção requer uma listagem das transações de vendas aos EUA para o período de investigação, a fim de que seja utilizada na determinação do PE e/ou PEC do produto. Para revisões administrativas, solicitamos que as empresas reportem cada venda aos EUA do produto que entrou para consumo durante o período de revisão, exceto: (1) para vendas de PE, caso não saiba as datas de internação, informar cada transação envolvendo o produto enviado durante o período de revisão; e (2) para vendas de PEC realizadas depois da importação, fornecer cada transação que tiver a data de venda dentro do período de revisão.

Solicitamos o mesmo tipo de informação e o mesmo formato utilizado na Seção B, descrita anteriormente. No entanto, em geral, solicitamos mais dados para vendas aos EUA, incluindo:

- Encargos de manuseio internacional (por exemplo, frete marítimo, seguro marítimo, manuseio e corretagem, tributos aduaneiros comuns, etc.);
- Drawback (por exemplo, impostos estrangeiros abatidos, incidentes sobre matérias-primas importadas que são exportadas como produto acabado);
- Para transações de PEC, despesas de vendas relacionadas à atividade econômica nos Estados Unidos;
- Valor de internação; informação.

Deve-se observar que vendas de PE e PEC devem ser identificadas separadamente em um campo específico.

4. Seção D

Esta Seção solicita informações sobre custo de produção e valor construído. Ao contrário das três Seções anteriores do questionário, as quais focam as vendas do produto sob investigação, esta parte foca a fabricação do produto.

Muitas vezes, uma resposta para a Seção D é solicitada desde o princípio. Porém, ocasionalmente, o analista deverá analisar as respostas do exportador para a Seção A antes de decidir se respostas para a Seção D são necessárias. Em casos de economia de mercado, solicitamos a resposta à Seção D se o valor construído for ou tiver a probabilidade de ser usado como VN e/ou se decidirmos investigar se as vendas ao mercado externo são realizadas a preços abaixo do custo de produção. Para investigações, a Seção D do questionário é frequentemente preparada por contadores do GC. O analista do caso deve checar com o GDP antes de assumir que a Seção D será preparada pelo GC.

Em casos de não economia de mercado, a Seção D requer informação com relação aos fatores utilizados na fabricação do produto.

5. Seção E

Esta Seção solicita informação sobre o valor agregado ao produto em questão nos Estados Unidos antes da entrega aos clientes não relacionados nos EUA. Informações relativas às eventuais fabricação e montagem nos Estados Unidos são necessárias para a determinação do custo dessas operações, para que seja possível realizar comparações de preços adequadas. Apesar de esta seção estar incluída no questionário, normalmente não é solicitado que as partes que o recebem respondam a essas questões, até que sejam analisadas as respostas pertinentes às questões da Seção A. Em uma investigação, a Seção E do questionário é frequentemente preparada por contadores do GC.

6. Apêndices do questionário

Como suplemento às outras partes dos questionários, incluímos:

- Glossário detalhado de termos (Apêndice I);
 - Instruções sobre como submeter os dados eletrônicos (Apêndice II);
 - Descrição dos produtos sob investigação/revisão (Apêndice III);
 - Formulários para Certificação Oficial da empresa e Certificação de Prestadores de Serviço (Apêndice IV);
 - Questões e modificações específicas do caso, incluindo os critérios de correspondência para questionários de economia de mercado (Apêndice V);
 - Vendas às partes relacionadas sem favorecimento (arm's length) (Apêndice VI);
- e
- Resumos das bases de dados de vendas (Apêndice VII).

Há apêndices adicionais no questionário para não economia de mercado.

B. Elaboração do questionário

O questionário antidumping do Departamento é compilado em formatos-padrão para investigações e revisões. O analista pode acessar os modelos atuais no site da AI, <http://www.ia.ita.doc.gov/questionnaires/questionnaires-ad.html>.

C. Modificações em questionários-padrão

Após a determinação de qual modelo melhor se encaixa para o caso, o analista terá que modificar o questionário para que seja refletido o produto específico sob investigação ou revisão. Algumas mudanças comuns estão listadas a seguir:

1. Escopo

A definição do produto para revisões administrativas e revisões do novo exportador deve ser baseada na investigação ou na revisão mais recente, a não ser que ela tenha mudado (por exemplo, como resultado de uma revisão por alteração de circunstâncias).

2. Caracterização do produto

Se investigações simultâneas de um mesmo produto de múltiplos países estão sendo conduzidas, o analista deve coordenar a definição das características do produto com as equipes dos outros países.

Se o analista pensa que informações adicionais seriam úteis para desenvolver as características do produto, deverá consultar o GDP para determinar se algum dos seguintes itens pode ser requerido:

Se o analista achar que outros insumos adicionais seriam úteis para definir as características do produto, ele/ela deverá consultar o coordenador do caso para determinar se quaisquer dos seguintes itens poderiam ser garantidos:

- Comentários da petionária e de quaisquer partes que poderiam receber o questionário;

- A opinião de um especialista do produto de outro setor do Departamento ou do governo federal para auxiliar na definição e classificação de produtos; e

- Planta de produção da peticionária (se uma viagem for realizada, o analista deve preparar e disponibilizar um relatório detalhado sobre o que foi aprendido durante a visita).

O Departamento pode ter investigado o mesmo produto, mas de um país diferente. A fim de localizar tais produtos, o analista deve procurar:

- No Lotus Notes no banco de dados de gerenciamento de casos antidumping/de medidas compensatórias;

- Na UCR – revisar o questionário e as informações sobre o produto para esses casos; e

- Se o produto em questão não tiver sido investigado anteriormente, o analista deve tentar revisar questionários expedidos para produtos similares. Por exemplo, se o produto é a folha de alumínio e não houve investigação desse produto anteriormente, deve-se verificar os casos de folha de aço ou de latão e de tiras para obter ideias para o questionário.

3. Códigos do produto (CODIP)

Na maioria das investigações, revisões administrativas e revisões do novo exportador, o produto em questão possui CODIPs diferentes para a identificação dos modelos individuais dos produtos, para fins de correspondência.

- Os CODIPs são atribuídos a cada produto único reportado na resposta referente às vendas. Por exemplo, se a cor fosse uma característica do produto widgets, um widget azul teria um CODIP diferente de um widget vermelho;

- O mesmo CODIP é atribuído para produtos idênticos, tanto no banco de dados de vendas no mercado de comparação como no de vendas aos EUA. Por exemplo, um widget azul teria o mesmo CODIP no banco de dados do mercado de comparação como teria no banco de dados do mercado dos Estados Unidos;

- Os critérios de correspondência são usados para estabelecer o produto do mercado de comparação mais semelhante a certo produto dos Estados Unidos.

4. Revisões interna e externa do questionário

Após a modificação do questionário realizada pelo analista, se não houver questões significativas que requerem que o questionário passe pelo processo formal de concordância, o GDP deve revisar o questionário. Embora não exista obrigação de submeter o questionário a comentários, em circunstâncias muito limitadas, podemos permitir à peticionária comentar o questionário. Se fizermos isso, concederemos à peticionária um período de revisão de 24 a 48 horas. Comentários externos podem ser úteis como assistência, mas não temos obrigação de incorporar quaisquer dos comentários da peticionária em nossa versão final do questionário. Quando o GDP tiver

aprovado o texto final, o questionário está pronto para ser enviado às partes e, em circunstâncias raras, para ser apresentado.

5. Emissão do questionário

Emita o questionário às partes interessadas. Existem várias etapas a serem percorridas:

- Fazer referência à lista de citação pública, a qual pode ser encontrada no banco de dados Lotus Notes ou no site da AI, e tirar cópias para enviar para cada parte listada;
- Salvar a versão final do questionário em um disco ou CD-ROM, para as partes que recebem o questionário e querem a versão eletrônica dele;
- Certificar-se de que todos os documentos estão rotulados como documento sigiloso ou público;
- Se o documento for sigiloso, o analista deve colocar as informações entre parênteses e criar uma versão pública do questionário;
- Documentos ou versões públicas devem ser disponibilizados a todas as partes da lista de citação pública;
- O documento sigiloso só pode ser disponibilizado às partes que possuam uma OPA válida arquivada junto ao Departamento e às partes cuja informação sigilosa está incluída no documento, desde que nenhuma informação sigilosa de outra parte esteja também incluída no documento;
- Listas de OPA podem ser encontradas no banco de dados Lotus Notes ou no site da AI;
- A versão sigilosa pode ser disponibilizada APENAS por meio do escritório OPA e à parte cuja informação está incluída no documento, e contanto que a informação sigilosa de nenhuma outra parte esteja incluída no documento;
- Se as partes tiverem consentido receber as informações por e-mail, o analista deve enviar o documento ou versão pública apenas por e-mail. A versão sigilosa não deve ser enviada às partes. Adicionalmente, o analista deve deixar as cópias impressas com os discos ou CD-ROMs no escritório do correio ou do OPA, conforme o caso, e as partes devem ser contatadas por telefone para notificar as partes que recebem o questionário e os seus representantes que os questionários estão prontos para retirada;
- Caso as partes não tenham representantes ou escritórios em Washington, DC, o analista deve enviar a eles os questionários por meio de correio expresso. Para essas entregas, o analista deve: (1) rastrear a correspondência e verificar o recebimento pela parte interessada; (2) se o analista não conseguir se certificar de que a correspondência foi entregue, deve ligar para a parte interessada para confirmar que o representante adequado recebeu o questionário; e (3) escrever um parecer aos autos, anotando os detalhes da confirmação de entrega e/ou da confirmação oral realizada com o representante da parte em questão.

D. Questionários de circunstâncias especiais

1. Taxas altas de inflação

Os casos que envolvem economias que tiveram taxas altas de inflação durante ou próximo ao período de investigação ou período de revisão podem requerer metodologias especiais, envolvendo a precificação no mercado doméstico, custo de produção, valor construído, diferenças em ajustes do produto e câmbio. Documentos comprobatórios podem ser requeridos no questionário. A Seção A do questionário-padrão solicita que as empresas esclareçam se a taxa de inflação anual no mercado externo foi de mais que 25% durante qualquer mês de vendas no mercado externo.

2. Amostragem

Em uma revisão administrativa, toda venda aos EUA realizada por qualquer empresa sob revisão deve ser analisada, a não ser que seja tomada a decisão de analisar a amostra de vendas. Para exemplos de “amostragem”, deve-se pesquisar qualquer revisão administrativa recente para rolamentos de esferas da França, Alemanha, Itália, Japão ou Reino Unido.

E. Representação

A maioria das empresas contrata representantes familiarizados com os processos de investigação e revisão de direito antidumping. Com isso, “apresentações do questionário” oferecidas nos regulamentos do Departamento tornaram-se quase inteiramente obsoletas. Ver 19 CFR 351.301(c)(2)(v). No entanto, analistas devem estar cientes do processo no caso de uma apresentação ser solicitada. O processo está descrito a seguir:

- Reservar uma sala no Departamento e estabelecer um horário para a apresentação. Os analistas do caso, líder da equipe e/ou GDP devem estar presentes, bem como o advogado/procurador do caso;
- Se a parte que recebeu o questionário não for representada por um advogado ou outro representante, e a apresentação for solicitada, o questionário deverá ser apresentado diretamente à parte que recebeu o questionário;
- Se a parte que recebeu o questionário não puder enviar alguém a Washington, DC, para a apresentação, com base em cada caso, ela poderá ser realizada no local em que a empresa que recebeu o questionário estiver localizada;
- O propósito da apresentação é revisar o questionário com a parte que o recebeu e responder a quaisquer perguntas que a parte interessada tiver com relação ao conteúdo do questionário e esclarecer quaisquer informações não compreendidas inteiramente;
- Depois do encontro, o analista deve elaborar um memorando para os autos sobre o que aconteceu durante a apresentação e quaisquer solicitações e/ou modificações solicitadas pelas partes que recebem o questionário. Se uma modificação for solicitada, referente a qualquer parte do questionário, ela deve ser submetida por escrito e aprovada pelo GDP; e

- Todas as alterações ao questionário acordadas pela equipe devem ser distribuídas para todas as partes interessadas presentes nos registros. Sob nenhuma circunstância deverá o analista concordar oralmente em alterar o questionário, mesmo para alterações com relação aos requerimentos para protocolo.

IV. Destinatários do Questionário

A. Partes que Recebem o Questionário com base em uma Petição ou Solicitação de Revisão

A Seção 351.204(c)(1) dos Regulamentos do Departamento exige, quando possível, que cada exportador e produtor do produto em questão, durante o período de investigação, seja analisado. Se não for praticável analisar todos os exportadores/produtores conhecidos em uma investigação ou todas as partes para as quais recebemos uma solicitação de revisão administrativa, o Departamento pode determinar as médias ponderadas das margens de dumping para um número razoável de exportadores ou produtores, limitando sua análise a:

- Uma amostra estatisticamente válida de exportadores, produtores ou tipos de produtos, com base nas informações disponíveis para a autoridade administrativa, no momento da seleção; ou
- Exportadores e produtores que correspondam ao maior volume de exportação do produto em questão originário do país exportador, os quais podem ser razoavelmente examinados. Ver Seção 777A(c)(2) do Ato.

Em casos de NEM, os exportadores devem passar por um teste de "margem separada" para receber um direito que é separado da margem de dumping de NEM. Para uma discussão mais aprofundada, ver o Capítulo 10, intitulado "Não Economias de Mercado."

1. Investigações

Para a decisão sobre quais empresas devem ser examinadas em uma investigação (e receber um questionário completo), realizamos um ou mais dos itens relacionados a seguir:

- Emitir apenas a Seção A do questionário, a qual solicita informações relativas à quantidade e ao valor do produto em questão vendido aos Estados Unidos;
- Emitir uma carta para todos os produtores conhecidos para a determinação de quantidade e valor do produto em questão vendido aos Estados Unidos;
- Solicitar uma análise aduaneira que dê uma visão detalhada de todos os fabricantes e liste a quantidade e o valor de importações do produto em questão para os Estados Unidos. Todas as informações aduaneiras são de propriedade da PAF. O analista deve sempre consultar o GDP antes de basear-se em qualquer informação da aduana.

As informações comerciais a seguir também podem ser requeridas pela Embaixada dos EUA durante o processo de abertura ou, no mais tardar, imediatamente após o início da investigação:

- Os nomes dos fabricantes produzindo o produto investigado, as quantidades vendidas aos EUA, o valor dessas vendas e, na medida do disponível, os mesmos dados para o ano em curso até o preenchimento da petição e, especificamente, para o período de investigação;
- Quaisquer relacionamentos entre fabricantes e importadores;
- Quaisquer relacionamentos entre fabricantes e revendedores (como trading companies). Se esse tipo de relação existir, perguntas adicionais sobre revendedores podem ser realizadas;
- Valor e quantidade total do mercado doméstico ou vendas no mercado do terceiro país do produto similar, para cada empresa, no período de investigação;
- Se uma solicitação de informação é enviada para a Embaixada dos EUA no país exportador, isso deve ser feito por telegrama ao oficial de serviços comerciais da embaixada da capital do país. Requeremos uma resposta por telegrama dentro de dez dias. O “atendente” e qualquer outro oficial da unidade MAC da ACI deve liberar o acesso às informações. Favor ler os autos de abertura de algum caso recente para um exemplo do formato do telegrama a ser usado e as autorizações requeridas;
- Para os casos de produtos japoneses, em vez de enviar um telegrama, uma carta deverá ser enviada ao representante do Ministério de Economia, Comércio e Indústria (MECI), na Embaixada do Japão aqui em Washington, para obter essa informação;
- Para os casos que tratam de produtos de Taiwan, consultas são enviadas à Divisão Econômica do Gabinete de Representação Econômica e Cultural de Taiwan (GRECT), aqui em Washington;
- Para os casos que envolvem a República Popular da China, nossas consultas são enviadas ao Gabinete de Comércio Justo para Importações e Exportações do Ministério do Comércio (MOFCOM). Em segmentos que os produtores/exportadores ainda não possuem representantes, pedimos ao MOFCOM que transmita o pedido de informação sobre quantidade e valor feito pelo Departamento a todas as empresas que fabricam e exportam o produto em questão aos Estados Unidos, assim como para os fabricantes que produzem o produto em questão para empresas que exportaram o produto para os Estados Unidos durante o período de investigação ou revisão.

2. Revisões Administrativas

As partes que recebem questionários em uma revisão administrativa são aquelas especificamente mencionadas nas solicitações de revisão de peticionárias, importadores e revendedores ou fabricantes. Para identificar as partes, refira-se às solicitações de revisões administrativas que foram protocolizadas. O analista deve fornecer uma cópia de quaisquer solicitações recebidas ao analista responsável por fazer a minuta das circulares de início de revisão; atualmente, essa responsabilidade é do Escritório 4. Os inícios das revisões administrativas são publicados no Diário Oficial todo mês e podem ser encontradas on-line no endereço <http://www.ia.ita.doc.gov/frn/>. As publicações do Diário Oficial também podem ser acessadas no dia da publicação na página

<http://www.gpoaccess.gov/fr/>. Eles são encontrados principalmente em “Notices Involving Multiple Countries”.

Questionários de quantidade e valor também são enviados, algumas vezes, nos casos em que o Departamento recebe solicitações de revisão para um número grande de empresas. Nestes casos, o Departamento pode não ter os recursos para analisar individualmente todas as empresas em questão. Podemos enviar questionários de quantidade e valor para ajudar na determinação, se as empresas realizaram embarques durante o período de revisão, ou para a coleta de informações, a fim de limitar as empresas analisadas individualmente às maiores empresas ou a uma amostra estatística.

B. Produtores/Exportadores Voluntários

Para investigações em que não é possível analisar todos os exportadores ou produtores, escrevemos um memorando com os nomes das empresas selecionadas e explicando o processo de seleção. O documento deve conter a nossa abordagem para os “produtores/exportadores voluntários”. Normalmente, se uma das empresas selecionadas decide não participar da investigação, pode-se substituí-la por uma empresa que solicitou participação como produtora/exportadora voluntária. Se aceita como produtora/exportadora voluntária, a empresa estaria apta ao mesmo tratamento oferecido às produtoras/exportadoras oficialmente designadas na investigação. Isso inclui a utilização de fatos disponíveis, se necessário. Respostas voluntárias serão aceitas se:

- A resposta for protocolizada dentro do prazo; e
- O número de produtores/exportadores que devem obrigatoriamente responder ao questionário não for tão grande que torne as análises de respostas voluntárias demasiadamente onerosas para o Departamento (ver Seção 782(a) da Lei e 19 CFR 351.204(d)(2) para orientações quanto ao tratamento de respostas voluntárias).

Ver Capítulo 10 chamado Não Economias de Mercado para procedimentos especiais com relação aos casos de não economia de mercado.

V. Questionários de Informações Complementares

O principal propósito do questionário de informações complementares é obter as informações que não foram fornecidas ou que não foram fornecidas de forma clara na resposta original ao questionário. Primeiro, o analista deve analisar a resposta ao questionário e criar uma lista de questões levantadas com base nas repostas. Segundo, o analista deve rodar o programa de integridade dos dados. Deve-se tentar ordenar as questões de forma similar ao questionário original. Questões para buscar quando se examina o questionário incluem:

- Dados faltantes, tabelas e gráficos;
- Respostas que necessitam de esclarecimento, casos em que o significado da resposta não é óbvio e compreensível;
- Discrepâncias entre as respostas narrativas, documentos e dados submetidos;

- Assegurar que a moeda e unidade de medida usadas pelas partes que receberam o questionário estejam claras para cada variável;

- Solicitar novas informações caso uma resposta levante perguntas novas. Por exemplo, se a resposta refere-se às vendas do mercado de comparação à Trading Company A, dar seguimento perguntando se o produtor/exportador sabe que a Empresa A exporta o produto. Se sim, o produtor/exportador sabe o destino final dos produtos vendidos à Empresa A? A Empresa A é relacionada ao produtor/exportador? Respostas a essas questões vão ajudar a determinar se o produtor/exportador relatou correta e completamente suas vendas, canais de distribuição e relacionamentos corporativos; e

- Quando se trata de uma resposta ao questionário de valor construído e/ou custo de produção, o analista terá que coordenar com o GC, o qual pode ser responsável pela análise da Seção D. O analista pode combinar suas questões de informações complementares com as do GC e enviá-las como um único documento, o qual foi revisado e assinado pelo GDP, ou o GC pode emitir um questionário separadamente para valor construído ou custo de produção.

Quando um analista tiver completado a minuta do questionário de informações complementares e a carta de encaminhamento, o GDP deve revisar o documento; o GDP ou DG vai assinar o questionário de informações complementares. Neste momento, o questionário de informações complementares deve ser enviado às partes. Isto é feito da mesma maneira que o questionário original. Finalmente, apesar da tentativa de o primeiro questionário de informações complementares ser o mais completo possível, pode ser necessário fazer a minuta de outros questionários de informações complementares posteriormente no caso. Por exemplo, enquanto o analista trabalha na análise e em programas de computador, podem existir questões que não eram aparentes na análise inicial do questionário original e subseqüentes respostas dos questionários de informações complementares.

Em razão dos prazos oficiais curtos para as determinações preliminares para investigações e resultados de revisões, e a necessidade de oferecer aos produtores/exportadores o tempo adequado para responder, o analista deve tentar minutar um questionário de informações complementares dentro de uma ou duas semanas depois do recebimento da resposta ao questionário. No entanto, o analista necessita de tempo suficiente para analisar minuciosamente a resposta e incorporar qualquer comentário apropriado feito pela peticionária. Antes de o analista finalizar o questionário de informações complementares, se os comentários não tiverem sido recebidos por peticionárias, deve-se entrar em contato com as peticionárias para determinar se elas irão submeter comentários relacionados às repostas ao questionário inicial.

VI. Prazos

Prazos para submeter informações fatuais, incluindo repostas ao questionário para investigações e revisões administrativas, estão descritos em 19 CFR 351.301. Sob 19 CFR 351.301(c)(2)(ii), nos é concedida a autoridade de determinar o prazo-limite para a resposta. De acordo com 19 CFR 351.302, uma parte pode solicitar extensão de prazo. Essa solicitação de extensão deve ser submetida por escrito e fornecer as razões da

solicitação. Se aprovada, o Departamento deve notificar as partes por escrito sobre a extensão concedida.

Tipicamente, para investigações e revisões, são concedidos, às partes que recebem o questionário, vinte e um (21) dias desde a expedição do questionário para responder à Seção A e trinta e sete (37) dias desde a expedição para responder às Seções restantes. Extensões são geralmente concedidas por não mais que quatorze (14) dias. Para questionários de informações complementares, o nosso prazo depende do tempo que resta antes da determinação preliminar ou verificação. Geralmente, tentamos não conceder mais que quatorze (14) dias.

De acordo com 19 CFR 351.301(b)(1), informações fáticas relevantes para uma investigação devem ser submetidas, o mais tardar, sete dias antes da data prevista para verificação. Para uma revisão administrativa, informações fatuais devem ser submetidas, o mais tardar, cento e quarenta (140) dias depois do último dia do mês do aniversário. Contudo, 19 CFR 351.301(c)(2)(i) permite que o Departamento solicite informações a qualquer momento. Para informações sobre datas do prazo para repostas aos questionários de revisão de novo exportador e revisões de antidumping aceleradas, fazer referência ao 19 CFR 351.301(b)(4) e (5), respectivamente. Para prazos de fatores de dados de avaliação substitutos em NEMs, ver 19 CFR 351.301(c)(3).

Os regulamentos preveem a recusa de documentos protocolizados fora do prazo. Sob 19 CFR 351.302(d), se uma parte não cumpre o prazo estabelecido, podemos devolver os documentos submetidos com atraso àquela parte, juntamente com uma notificação por escrito esclarecendo os motivos da devolução.

Como descrito anteriormente, a submissão de informações fáticas sob 19 CFR 351.301(b), às vezes, é ligada à data de início ou fim da verificação. Se uma parte que recebe o questionário tem verificações tanto no país estrangeiro como nos EUA, a data da primeira verificação é utilizada para o cálculo do prazo para submissões de pré-verificação em investigações. A data da última verificação para uma empresa é utilizada para o cálculo da data para submissões pós-verificação em investigações e revisões.

CAPÍTULO 5

ANÁLISE DAS RESPOSTAS

Leis e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930 e alterações (Lei de Tarifas).

Seção 777 – Acesso à informação.

Seção 782 – Condução de investigações e revisões.

Regulamentos do Departamento de Comércio (“Departamento”).

Seção 351.301 – Prazos para apresentação de dados.

Seção 351.303 – Protocolização, formato, serviço e certificação de documentos.

Seção 351.304(c) – Tratamento das informações confidenciais.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção C.4 – Requisitos processuais para investigações antidumping (ver página 194 do EAA).

Acordo Antidumping.

Artigo 6 – Evidência.

I. Requisitos Básicos de Protocolização

Protocolização de Documentos juntamente à Unidade Central de Registros

O analista deve verificar em primeiro lugar se foram observados todos os requisitos para protocolo previstos na Seção 351.303 do Regulamento do Departamento. As respostas devem ser protocolizadas na sala 1870 da Unidade Central de Registros (UCR) da Administração de Importação (AI). O carimbo da UCR com data e recebimento deve aparecer na primeira página de cada versão protocolizada e deve indicar uma data inferior ou igual a do prazo final. A não ser que procedimentos alternativos tenham sido estabelecidos e dispostos em memorando junto com o documento protocolado, devem ser protocolizadas seis cópias da versão confidencial e três cópias da versão pública da resposta na UCR. Ver 19CFR 351.303(c)(2)(ii) e (iii). Dessas versões, três vias confidenciais e uma via pública são usualmente entregues ao analista e as demais são destinadas aos autos oficial e público, bem como aos demais escritórios de apoio (por exemplo, Escritório do Advogado Geral da AI). No que se referem às partes das respostas entregues em vias eletrônicas, uma cópia em mídia (por exemplo, CD-ROM) e outra física são suficientes.

Apresentação de Mídia Eletrônica

Na maioria dos casos, requer-se a apresentação de listas de vendas e algumas outras informações em mídia eletrônica. Ver 19 CFR 353.303(c)(3). Requer-se também uma via impressa dos dados contidos na mídia eletrônica, com exatamente os mesmos

dados. À parte que responder ao questionário é facultada a submissão de vias físicas de amostras de transações, mas, ao fazê-lo, ela é obrigada a apresentar uma amostra para cada 50 transações. A via física é usada para garantir que a mídia eletrônica está devidamente formatada com os dados nas colunas adequadas e os decimais devidamente alocados.

A mídia eletrônica deve sempre ser encaminhada para o analista via UCR. Em situações em que as partes não consigam fornecer suas respostas por meio de mídia eletrônica ou necessitem de alguma modificação para atender aos nossos requisitos, elas devem informar ao Departamento no prazo de 14 dias, a contar do recebimento do questionário antidumping. Ver 19 CFR 351.301(c)(2)(iv). Nos termos do 19 CFR 351.303(c)(3), o Departamento pode modificar os requisitos para relatórios eletrônicos conforme seção 782(c) da Lei.

Informações Confidenciais

Quando houver informações confidenciais, as respostas devem indicar se a parte concorda em liberar tais informações mediante a apresentação de uma Ordem de Proteção Administrativa (OPA). Caso não haja qualquer declaração sobre a possibilidade de liberação mediante uma OPA, comunique imediatamente o coordenador de OPA. Outros requisitos de rotulagem contidos nos regulamentos incluem número do processo, classificação de documentos, parte do procedimento e escritório designado. A regulamentação também prescreve alguns outros requisitos, tais como dimensões de documentos, certificados de serviço (incluindo, se necessário, versões de OPA) e precisão. Ver 19 CFR 353.303(d). O analista deve verificar se a resposta atende a esses requisitos. Atenção especial deve ser dada ao certificado de serviço e aos requisitos de certificação da resposta.

Assim como todos os documentos, as informações confidenciais da empresa devem ser devidamente resumidas ou, então, acompanhadas de uma explicação razoável dos motivos de não poderem ser resumidas. Ver 19 CFR 351.304(c) e Capítulo 3 (acesso à informação). Se a resposta for arquivada indevidamente, a parte interessada que respondeu ao questionário (ou, quando aplicável, seu representante) deve ser notificada do fato, para que a resposta protocolizada possa ser corrigida.

Encaminhamento de Cópias das Seções D e E para Contabilidade

Para investigações envolvendo economias de mercado, e para algumas revisões administrativas, o contador da equipe será requerido a analisar as Seções D e E das respostas ao questionário, e por isso se certifique de que o contador recebeu uma cópia das informações e sabe do prazo aplicável para emissão de um questionário complementar. Gerentes de programas de não economias de mercado informarão caso a caso quando encaminhar essas informações à Contabilidade.

CHECKLIST DOS REQUISITOS BÁSICOS DE PROTOCOLIZAÇÃO

- Número correto de vias das informações confidenciais e não confidenciais protocolizadas.
- Informações confidenciais e não confidenciais protocolizadas corretamente.

- Declaração sobre liberação de informações mediante OPA.
- Inclusão de certificado de serviço.
- Certificação de precisão das informações fáticas por um representante e um funcionário da empresa.
- Inclusão de mídia eletrônica (por exemplo, CD-ROM).
- Que todos os anexos estejam legíveis.
- Inclusão completa (ou amostra) das listas de vendas.
- Inclusão de Seção D (VC e CDP) e Seção E (Valor Agregado nos Estados Unidos) e entrega para a contabilidade.
- OPA e versões públicas enviadas para todas as partes interessadas cujos representantes tenham tido acesso à OPA.
- Versão pública disponibilizada para as partes que não tenham acesso à OPA.

II. Análise da Adequação Técnica da Resposta

A. Verificações Gerais

Comparando a Resposta Escrita com a Pergunta Feita

Queremos determinar se a parte respondeu as questões colocadas no nosso questionário. Assim, o analista deve começar a análise comparando a resposta do questionário real, a fim de garantir que todas as questões tenham sido respondidas corretamente. Caso uma questão não seja aplicável à parte interessada que respondeu ao questionário, a resposta deverá indicar tal fato. O analista também deve analisar o conteúdo da resposta dada em cada questão para garantir que ela efetivamente se dirige à pergunta feita.

A lista de vendas deve ser revisada para assegurar que todos os ajustes discutidos na narrativa estão incluídos. Além disso, o analista deve se certificar que as datas de vendas estão reportadas de forma clara na narrativa para todas as transações e que as unidades de medida estão relatadas de maneira clara. Se a parte que responder ao questionário vender com diferentes unidades medidas (por exemplo, libras e quilogramas), deve haver uma coluna reportando as quantidades em uma base uniforme e qualquer fator de conversão deve ser reportado.

Certifique-se de que a cópia física corresponde às cópias eletrônicas apresentadas.

Moeda Reportada

A moeda para cada elemento de valor deve ser reportada. Preços e despesas devem ser reportados na moeda em que foram incorridos. Se uma determinada despesa é incorrida em uma moeda diferente para vendas individuais, colunas separadas devem ser estabelecidas para cada elemento em cada moeda. Se qualquer um destes itens não

estiver claro, a parte que respondeu ao questionário deve ser questionada para esclarecê-lo nas informações suplementares.

Tradução de Idiomas

A resposta deve, então, ser revisada para garantir que todas as informações em um idioma estrangeiro estejam acompanhadas de uma tradução completa em Inglês. Ver 19CFR 351.303(e). Dependendo da importância do material, a tradução de partes-chave pode ser suficiente. Além disso, a resposta deve ser revisada para assegurar que todas os anexos estejam legíveis. A resposta deve ser verificada para garantir que todos os dados numéricos e partes narrativas da resposta estejam digitados.

B. Revisando as Respostas da Seção A do Questionário

Verificando Partes Relacionadas

É importante revisar as demonstrações financeiras apresentadas como resposta à Seção A do questionário. A revisão deste material irá fornecer informações sobre a estrutura corporativa e qualquer possível parte relacionada da empresa. As informações contidas nas demonstrações podem também servir para confirmar que foi escolhida a entidade jurídica correta como parte para responder o questionário no procedimento.

Determinando a Existência de Vendas com Preço de Exportação Construído (PEC)

Frequentemente, a resposta para Seção A é recebida antes da resposta completa ao questionário. Nesses casos, a resposta da Seção A nos dá uma vantagem para decidir sobre a seleção do mercado de comparação apropriado para o VN e o uso de preço de exportação construído (PEC) ou do preço de exportação (PE) como base do preço inicial para vendas nos EUA.

O analista deve verificar que a parte que respondeu ao questionário reportou os dados relativos ao volume e valor das vendas para os respectivos mercados durante o período de investigação ou período de revisão.

Nível de Comércio

As informações solicitadas relativas à organização da empresa da parte que responde o questionário, a estrutura de mercado da indústria, os canais de comércio e a função dos compradores nos respectivos mercados são essenciais para a compreensão do analista sobre o setor da indústria. Informações, tais como os tipos específicos de clientes, etapas do processo de *marketing*, funções de vendas junto com os canais de distribuição (por exemplo, serviços de manutenção do estoque, serviços de entregas, serviços técnicos, extensão do crédito, etc.), são usadas em casos de economias de mercados para fazer comparações com o mesmo nível de comércio ou como base para realização de ajustes relacionados a diferenças em nível de comércio, e, em casos de não economias de mercado, para avaliar qual entidade na cadeia de comércio é devidamente considerada um exportador elegível para um direito individual.

Data da Venda

Embora o Departamento geralmente utilize a data da fatura como data da venda, as partes poderão apresentar, ou o Departamento poderá encontrar, evidências de que

outra data seja mais apropriada. Tal data deve ser comprovada por documentos ou outras provas e deve ser a mais próxima possível do momento em que os termos substantivos de venda foram estabelecidos. É essencial que questões relativas às datas das vendas sejam abordadas o mais rápido possível, uma vez que a resolução desta questão determinará quais vendas serão reportadas no banco de dados de vendas da parte interessada. Além disso, qualquer discrepância entre a resposta escrita e a versão eletrônica apresentada deve ser esclarecida por meio de um questionário complementar e solucionada o mais rápido possível.

Conhecimento no Momento da Venda

Quando as operações de venda da parte forem para empresas *tradings*, exportadores ou revendedores, faz-se necessário compreender se o produtor sabia ou deveria ter conhecimento no momento da venda que a mercadoria era destinada ao mercado dos Estados Unidos. Há muitos fatores a serem considerados para determinar esse conhecimento, tais como examinar o destino dos produtos nos documentos de transporte. Se o produtor não sabia que a mercadoria era destinada aos EUA, ele não poderia declarar a venda como uma venda para os EUA. Por outro lado, o Departamento requer que o primeiro vendedor na cadeia de abastecimento, caso ele seja parte da investigação, tenha conhecimento de que a venda era destinada ao mercado norte-americano, e reporte-a como venda para os EUA. Esta determinação sobre o conhecimento do destino da mercadoria também se aplica quando a parte na investigação é uma empresa *trading* ou um produtor que adquire a mercadoria de outro produtor. Se o produtor original da mercadoria sabia ou deveria saber no momento da venda que a mercadoria era destinada ao mercado dos EUA, então, esse produtor, caso seja parte na investigação, deve reportar a venda como uma venda para os EUA, e não o produtor que a revende.

Período Contabilizado da Parte que Responde ao Questionário

Com frequência, os registros são mantidos em uma base anual ou trimestral. Em alguns países (por exemplo, Índia), os períodos fiscais podem não coincidir com o calendário mensal. Os registros da parte devem explicar se as vendas e alocação de despesas reportadas estão em conformidade com o nosso período de investigação ou revisão ou com o sistema de contabilidade do exportador. Se a parte não é capaz de informar seus dados para o período de investigação ou revisão, deve informar o Departamento deste problema dentro de 14 dias contados do recebimento do questionário inicial. Ver 782(c)(1) da Lei de Tarifas, e CFR 351.301(c)(2)(iv).

CHECKLIST DA SEÇÃO A

- ☐ Quantidade e valor de vendas devem ser informados separadamente para cada categoria de produto similar.
- ☐ Quantidade e valor dos dados de vendas devem ser fornecidos para os mercados requeridos; todas as taxas de conversão de moeda utilizada devem ser fornecidas.
- ☐ Quantidade e valor dos dados de vendas devem ser reportados separadamente das vendas para os PE e PEC.

- ☐ Incluir organograma/descrição completa da estrutura da empresa.
- ☐ Empresas afiliadas com clientes e/ou fornecedores devem ser totalmente descritas.
- ☐ As classes de clientes e suas funções devem ser completamente descritas. Isso geralmente é assunto em casos que envolvem economias de mercado.
- ☐ Canais de comércio/distribuição no setor devem ser completamente descritos. Funções desempenhadas e serviços oferecidos em cada canal de distribuição para cada classe de clientes nos EUA e, para casos de economias de mercado, comparações de mercados devem ser completamente descritas.
- ☐ Deve haver uma clara indicação da data em que as condições de venda são acordadas. Como observado anteriormente, a data da venda normalmente será a data da fatura, como registrado nos dados do exportador ou produtor mantidos no decurso de operações comerciais normais, a menos que haja provas satisfatórias do contrário. Exceções podem ser aplicadas em casos específicos.
- ☐ O processo de vendas para cada canal de distribuição deve ser descrito na íntegra.
- ☐ Quando as vendas são feitas por meio de revendedores, deve haver indicação de que o produtor que responde ao questionário sabia ou não da destinação final da mercadoria. Informações a respeito das vendas da mercadoria investigada fornecidas por um produtor não relacionado devem existir e de forma suficientemente detalhada, incluindo se o fornecedor tinha conhecimento do destino final da mercadoria adquirida pelo exportador ou sua parte relacionada no momento da venda.
- ☐ A descrição dos tipos de acordos de vendas negociados nos EUA e, em casos de economias de mercado, comparações de mercados e amostras de documentação geradas nos processos de vendas (por exemplo, contratos de venda, ordem de compra, confirmação de pedido, fatura, documentação de embarque) devem ser fornecidos.
- ☐ Listagem de preços e previsões de descontos/abatimentos devem ser fornecidas em Inglês.
- ☐ A descrição das práticas contábeis e financeiras da parte interessada que respondeu ao questionário e do demonstrativo financeiro deve ser fornecida, incluindo o período contábil normal da empresa.
- ☐ Versões em Inglês ou traduções dos seguintes documentos financeiros para os dois anos fiscais completos mais recentes, mais todas as declarações mensais e trimestrais subsequentes: (1) plano de contas; (2) demonstrações financeiras auditadas, consolidadas e não consolidadas (incluindo notas de rodapé e parecer do auditor); (3) demonstrações financeiras internas ou relatórios de lucros e prejuízos da mercadoria sob investigação ou revisão; (4) demonstrações financeiras (incluindo o relatório de auditoria, caso disponível) de todas as afiliadas envolvidas na produção ou venda da mercadoria em questão nos EUA, e, em caso de economias de mercado, comparação de mercados, de todos os fornecedores ligados a estas afiliadas e à matriz destas; e (5) qualquer

demonstração financeira ou relatório arquivado com o governo local ou nacional do país onde está localizada a parte que responde ao questionário.

☐ Descrições detalhadas da mercadoria produzida ou vendida pela parte que respondeu ao questionário e do processo de produção envolvido devem ser incluídas, junto com desenhos técnicos, catálogos, brochuras e outras documentações que estejam traduzidas em Inglês.

☐ Explicações completas das diferenças e similaridades da mercadoria sob investigação ou revisão vendida no mercado de comparação e sobre a mercadoria que foi exportada para os Estados Unidos.

☐ A descrição dos códigos de produto atribuídos à mercadoria no curso normal dos negócios deve ser incluída.

☐ Informação relativa ao valor agregado nos Estados Unidos deve ser fornecida e estar suficientemente detalhada. Se a parte que recebeu o questionário acredita que o valor agregado nos Estados Unidos excede substancialmente o valor da mercadoria que foi transformada, a informação fornecida deve incluir o preço médio líquido, durante o período de investigação ou o período de revisão, cobrado do importador afiliado para cada produto incluído na investigação ou revisão administrativa que tenha sido transformado posteriormente e o preço médio líquido, durante o período de investigação ou período de revisão, cobrado aos clientes dos EUA não relacionados para cada produto final fabricado posteriormente.

☐ Informações relativas às exportações realizadas por meio de países intermediários (transbordo) devem ser incluídas e estar suficientemente detalhadas.

C. Revisando as Respostas das Seções B e C do Questionário

Verificação de Dados com SAE: O Programa de Integridade dos Dados

Execute o programa SAE de integridade dos dados nas Seções B e C da parte que respondeu ao questionário para casos de economia de mercado ou para os casos de não economia de mercado nos dados da Seção C. O programa executará vários testes individuais sobre os dados e gerará observações específicas, tais como anomalias de dados faltantes ou vendas fora do período selecionado pelo analista que executar o programa. Também gerará uma tabela com mínimo/máximo. Então, a partir desta lista de dados, deve-se determinar quais dados parecem aberrações e podem exigir esclarecimentos adicionais da parte que respondeu ao questionário. O analista deve verificar se há dados incorretamente rotulados, dados faltantes, dados que são diferentes quando comparados aos dados da narrativa da resposta ou a mesma despesa ou ajuste listados em moedas diferentes. Caso sejam encontradas inconsistências ou potenciais imprecisões, questões para esclarecimento devem ser incorporadas aos questionários adicionais.

Revisando a Parte Escrita

Data da Venda: O analista deve verificar se a parte que respondeu ao questionário indicou se houve quaisquer alterações nos aspectos materiais da venda (por exemplo, quantidade [fora das tolerâncias acordadas], preço, especificações materiais, e

condições de entrega) entre a confirmação da ordem de compra e a emissão da fatura, afetando as vendas durante o período. Se a resposta indicar que houve mudanças no pedido ou alterações existiram entre a confirmação da ordem e a data da fatura, a frequência destas mudanças deve ser requerida para que se possa fazer um julgamento sobre a data de venda apropriada. Normalmente, usamos a data da fatura como a data de venda.

Termos de Venda: Termos de venda (por exemplo, FOB, CIF, etc.) para cada venda devem ser incluídos na lista de vendas e devem estar completamente descritos na narrativa.

Custos com Empacotamento: Os custos com empacotamento (de materiais e mão de obra) devem ser fornecidos. Todas as atribuições devem ser descritas e cálculos devem ser incluídos, juntamente com as planilhas, se for o caso. A descrição da comparação do empacotamento no mercado de terceiros países deve ser comparada com o empacotamento nos EUA para determinar se todos os custos envolvidos neste último foram englobados.

Descontos e Abatimentos: Cada desconto ou abatimento deve ser listado separadamente. O preço inicial relatado deve ser o preço antes da dedução de qualquer abatimento ou desconto. Políticas de abatimentos e descontos devem ser completamente descritas. Quando descontos ou abatimentos forem baseados em quantidades compradas durante um período prolongado de tempo, incluindo as vendas fora do período de investigação ou revisão, os descontos ou abatimentos devem ser alocados para todas as vendas aplicáveis e integralmente descritos. Geralmente, os descontos e abatimentos são aplicáveis apenas em casos envolvendo economias de mercado.

Diferenças nas Características Físicas: As diferenças físicas entre os itens vendidos no mercado de comparação e aqueles vendidos para os Estados Unidos devem ser integralmente descritas. Por exemplo, pedidos de ajustes com base em preços diferentes de insumos materiais ou de trabalhos diferenciados ou despesas operacionais devido a ciclos de produção diferentes não são baseados em diferenças nas características físicas da mercadoria e, portanto, não são permitidos. Os ajustes solicitados devem ser limitados às diferenças nos custos diretos de fabricação entre mercadorias fisicamente não idênticas. Material, trabalho e sobrecarga de custos variáveis diretos de fabricação devem ser relatados separadamente para cada modelo na lista de vendas. Esta informação permite-nos calcular os ajustes necessários para as diferenças físicas entre o modelo dos EUA, o qual, possivelmente, seria objeto de dumping, e o modelo do mercado de comparação que selecionamos como o produto adequado para comparação. Diferenças nas características físicas não são relevantes nos casos de não economia de mercado.

Custo de Fabricação: Estes dados devem ser comparados a qualquer dado de custo de produção apresentado como resposta na Seção D. Diagramas e fotos do processo de produção podem ser úteis e devemos requerê-las em questionário complementar se a parte não os tiver enviado ainda. Custos de fabricação se aplicam apenas a casos de economias de mercado.

Condições de Pagamento: Condições de pagamento devem ser completamente descritas. Diferenças em despesas de crédito devem ser baseadas no efetivo pagamento, em vez de condições de pagamento nominal. A metodologia para cálculo do número dos dias de extensão de crédito deve ser completamente descrita e incluir todas as fórmulas utilizadas nos cálculos – especialmente quando outro número, diferente do número de dias real entre o embarque e o pagamento, tiver sido relatado. A origem ou o cálculo das taxas de juros utilizados nos cálculos das despesas de crédito deve ser completamente descrito. Outros fatores, tais como saldos de compensação, juros sobre saldos de compensação e pré-pagamento, devem ser totalmente descritos e incluir as fórmulas de cálculo. Essa informação nos permite ajustar os montantes relatados, se apropriado, e auxiliar na verificação dos dados. Em casos de não economias de mercado, despesas de crédito geralmente não são calculadas. Entretanto, as condições de pagamento têm sido elementos cruciais em certas análises de boa-fé (genuinidade, *bona fide*) aplicados aos casos de não economias de mercado, então, os analistas devem rever a informação, solicitando esclarecimentos quando apropriado.

Serviços Técnicos: As condições específicas de venda relacionadas à prestação de serviços técnicos devem ser explicadas detalhadamente. Todos os custos alocados como serviços técnicos devem ser isolados por categoria de custo e devem ser completamente descritos. Quaisquer reembolsos de serviços técnicos devem ser relatados. Todas as atribuições devem ser descritas, e as fórmulas de cálculos devem ser relatadas. Os serviços técnicos geralmente não são relevantes para não economias de mercado. Entretanto, como poderia ser concebível em algumas situações, tais como em análises de boa-fé (genuinidade, *bona fide*), analistas devem rever quaisquer informações relacionadas, solicitando esclarecimentos quando apropriado.

Alocação: Despesas devem ser relatadas na lista de vendas em base unitária, ao invés de uma base agregada. Por exemplo, se o exportador gasta US\$ 500 para embarcar 1.000 unidades, o montante relatado deve ser de US\$ 0,50 e não US\$ 500. Quando as despesas são realizadas em diferentes moedas, elas devem estar listadas em colunas separadas na via física da lista de vendas nas moedas em que as vendas incorreram.

Se as despesas forem alocadas entre produtos ou embarques, inclua a fórmula de alocação. A resposta deve incluir planilhas demonstrando como as alocações foram feitas. Essa revisão permite que o analista decida se as atribuições parecem razoáveis. Por exemplo, enquanto despesas como as de frete e manuseio geralmente são incorridas com base em quantidade (peso, peças ou metro cúbico), as despesas com seguro e corretagem são normalmente baseadas em valor. Todas as alocações devem normalmente ser feitas com base nos custos incorridos. Quando uma alocação aparentar ser inapropriada, correções e explicações adicionais devem ser solicitadas no questionário suplementar. Consulte os Capítulos 7 e 8 para maiores informações sobre alocações.

Comissões: As condições sob as quais as comissões são pagas devem ser relatadas e todas as fórmulas de cálculos precisam estar incluídas. A resposta deve indicar o relacionamento da parte com o receptor da comissão. Comissões pagas aos empregados da empresa devem ser reportadas como pagas às partes relacionadas.

Quando comissões são pagas no mercado dos EUA e não em países exportadores ou terceiros mercados, despesas indiretas de vendas no país exportador ou no terceiro mercado devem ser relatadas para que se calcule a diferença em relação às comissões dos EUA.

Garantias: Descrições totais de todos os ajustes relatados com base em garantias ou assistência de serviços devem ser incluídas. Períodos de garantias para períodos anteriores (geralmente, três anos) devem ser reportados para que possamos ter uma base razoável para calcular o ajuste, caso o período de investigação ou de revisão não seja representativo dos custos históricos de garantia. Despesas fixas e variáveis devem ser relatadas separadamente. Se as despesas reais se derem durante o período de investigação ou de revisão, elas devem ser relatadas.

A resposta deve indicar se os termos das garantias oferecidos pela parte variam entre mercados e/ou categorias de clientes. Além disso, a parte deve indicar se todos os produtos sob investigação ou revisão estão sujeitos às mesmas garantias e condições. Despesas com garantia devem estar alocadas sobre todos os produtos para os quais a parte concedeu garantia. Se houver relação entre as despesas com garantia e as despesas com serviços técnicos, esta deve ser explicada detalhadamente. Qualquer pagamento relacionado às reclamações sobre garantia do produto deve ser relatado detalhadamente e incluir as alocações relacionadas. Essa informação é necessária para calcular o ajuste correto e para verificar os dados com eficiência. As reclamações sobre responsabilidade em relação ao produto que sejam pagas devem ser relatadas separadamente dos prêmios de seguro pagos. Garantias geralmente não são relevantes para não economias de mercado. Entretanto, como isso poderia ser possível em casos de análises de boa-fé (*bona fide*), analistas devem revisar quaisquer informações, solicitando esclarecimentos caso seja apropriado.

Royalties: Se a parte pagar *royalties* em uma venda ou manufatura da mercadoria sob investigação ou revisão, os detalhes completos das condições do acordo de *royalty*, pagamentos e produtos abrangidos devem estar incluídos. Os *royalties* geralmente não são relevantes para não economias de mercado. Entretanto, como isso poderia ser possível, analistas devem revisar quaisquer informações, solicitando esclarecimentos caso seja apropriado.

Despesas de Armazenamento: Despesas gerais de armazenagem devem ser relatadas separadamente das despesas de armazenagem pré-embarque de mercadorias designadas para clientes individuais. As taxas de empréstimo de curto prazo da parte devem estar incluídas e a parte deve indicar se os registros das despesas com manutenção de estoque estão incluídos e se eles foram relatados separadamente. Em casos de não economias de mercado, somente a existência e a natureza da armazenagem deve ser identificada e explicada, pois um valor substituto normalmente será utilizado, se apropriado, a não ser que a armazenagem possa ser considerada um insumo de economia de mercado. Consulte o Capítulo 10 para mais informações.

Nível de Comércio/Compensação do PEC: Quando ajustes para diferentes níveis de comércio ou para compensar o preço de exportação construído são realizados, a parte deve fornecer informações completas sobre as funções de vendas realizadas pela

parte e sobre as diferenças nos custos e nos preços para clientes nesses diferentes níveis de comércio. Mesmo que uma alegação de nível de comércio não seja realizada, o Departamento analisa a resposta o máximo possível e decide se informações adicionais são necessárias para tomar esta decisão. Consulte o Capítulo 8 para mais informações sobre análise dos níveis de comércio. Apesar de análises de não economias de mercado não envolverem níveis de comércio ou compensação no preço de exportação construído, é vital juntar e revisar informações sobre as funções de vendas, em especial em situações que envolvam mais de um exportador na cadeia interna de transações entre não economias de mercado, de forma a permitir que o Departamento avalie apropriadamente qual entidade em uma cadeia, se houver, deve ser considerada elegível para um direito individual.

Outras Despesas: Quaisquer outras despesas incorridas relativas a países exportadores ou a vendas para terceiros países devem ser apresentadas para determinar se deverão ser incluídas nos ajustes ao valor normal. Além disso, todas as despesas com vendas que não estiverem relacionadas diretamente às vendas sob investigação devem ser relatadas separadamente, e o fundamento para quaisquer alocações deve ser incluído. Todos os pagamentos para terceiros devem estar reportados e explicados claramente para que possamos determinar se é apropriado tratá-los como ajustes na comparação do preço de mercado.

CHECKLIST DAS SEÇÕES B E C¹

- ☐ A resposta escrita deve coincidir com os dados contidos na mídia eletrônica.
- ☐ Vendas de produtos similares estrangeiros para compradores no mercado de comparação devem totalizar pelo menos cinco por cento do volume das vendas do produto investigado exportado para os EUA.
- ☐ Vendas com preço de exportação construídos devem ser relatadas de forma segregada em relação às vendas com preço de exportação.
- ☐ Vendas realizadas por partes relacionadas X não relacionadas para envio aos Estados Unidos devem ser relatadas separadamente.
- ☐ Os nomes de todos os importadores não relacionados serão identificados em todas as revisões administrativas de transações de preço de exportação.
- ☐ Mudanças entre a data da ordem de compra e a data da fatura devem ser descritas e quantificadas para auxiliar na determinação da data apropriada de venda.
- ☐ A data de venda deve ser relatada de acordo com as instruções na Seção A.
- ☐ Os preços das vendas devem ser reportados líquidos de impostos, abatidos ou não recolhidos, quando o produto é exportado (por exemplo, no caso do imposto sobre o valor agregado).

¹ Note que nos casos de não economias de mercado não há Seção B, já que o valor normal é baseado nos fatores de produção na Seção D. Além disso, para casos de não economias de mercado, observe as notas explicativas anteriormente mencionadas para decidir sobre a relevância dos itens neste *checklist* para a análise da Seção C.

☐ Condições de venda (por exemplo, FOB) devem estar indicadas para cada venda e estar totalmente descritas.

☐ Códigos do produto atribuídos no curso ordinário dos negócios e números de controle atribuídos para cada produto único devem ser incluídos. Identifique se qualquer critério adicional for inserido ao CODIP.

☐ Despesas estimadas devem ser relatadas para as mercadorias que foram vendidas durante o período de investigação, mas que não foram embarcadas até o momento da resposta.

☐ Todas as despesas devem estar descritas por unidade.

☐ As despesas relatadas devem refletir as condições de venda.

☐ Todas as despesas devem ser relatadas nas moedas em que incorreram.

☐ Quando uma despesa é incorrida em moedas diferentes em vendas distintas, elas devem ser apresentadas na lista de vendas em colunas diferentes.

☐ Todas as alocações das despesas devem estar explicadas e todas as fórmulas e planilhas de cálculo devem ser incluídas.

☐ Uma descrição de todas as despesas incorridas pela parte para transportar mercadoria da fábrica (local de embarque) ao cliente, incluindo armazenamento, deve ser reportada. Se a parte é um revendedor não relacionado que possui fisicamente as mercadorias; então, essas despesas devem ser relatadas a partir do momento do embarque pelo revendedor.

☐ Custos de empacotamento devem ser relatados integralmente com a segregação adequada dos materiais, trabalho e despesas operacionais gerais nas tabelas de cálculo.

☐ Políticas de abatimentos e descontos devem estar inteiramente descritas.

☐ Cada abatimento ou desconto concedido deve estar relatado separadamente na lista de vendas, e deve estar calculado líquido de impostos abatidos ou não recolhidos quando o produto é exportado.

☐ Quando descontos ou abatimentos forem baseados em quantidades compradas em um período de tempo maior do que o período de investigação ou de revisão, devem ser atribuídos a todas as vendas aplicáveis.

☐ Qualquer ajuste de nível de comércio ou para compensar o preço de exportação construído deve ser reportado e estar totalmente explicado, incluindo tabelas de cálculo.

☐ Condições do pagamento de comissões devem estar descritas.

☐ Alocações dessas comissões devem ser descritas.

☐ Relacionamentos com comissionados, incluindo empregados, devem ser inclusos. Para pagamentos de comissões para agentes de vendas afiliados, deve ser

oferecida prova de que tais pagamentos foram realizados em observância às regras de preço de transferência em relação aos pagamentos de comissão para vendedores não afiliados no mercado de comparação e em outros mercados.

☐ Taxas de juros utilizadas no cálculo dos custos de crédito devem ser totalmente descritas. Tais taxas são baseadas em empréstimos de curto prazo na moeda em que as vendas estão denominadas.

☐ A metodologia utilizada para determinar o número de dias para os quais o crédito foi estendido deve estar inteiramente descrita.

☐ Outros fatores que afetem os custos do crédito líquido devem estar descritos, inclusive com saldos de compensação.

☐ Descrições das condições sob as quais os clientes sofrem cobrança de juros por pagamento com atraso devem estar inclusas e rendimento de juros recebidos devem ser descritos nas listas de vendas com base em transações específicas.

☐ Alegações de despesa de armazenamento pré-embarque devem incluir uma indicação sobre o fato de as despesas terem sido ou não incorridas em favor de um cliente em particular como condição de venda ou de um estoque poder ou não ser especificamente associado com clientes em particular.

☐ Despesas com armazenamento pós-embarque devem estar relatadas como parte das despesas de movimento especificada por venda menos qualquer reembolso recebido pelo cliente.

☐ Despesas com várias categorias de publicidade devem estar relatadas. Há indicação se alguma despesa de publicidade foi incorrida em favor de um cliente em particular.

☐ Despesas com publicidade para produtos similares estrangeiros que tenham sido assumidas pela parte que respondeu ao questionário em nome de seus clientes devem estar relatadas separadamente das despesas que tais partes incorreram para fazer publicidade para seus clientes. Os últimos tipos de despesas de propaganda devem estar relatados como parte das despesas indiretas de vendas.

☐ Reembolsos reais ou antecipados para publicidade devem estar relatados.

☐ Alocações de despesas com publicidade devem estar completamente explicadas.

☐ Devem ser dadas descrições completas das garantias e dos serviços.

☐ Devem ser reportadas despesas com garantia incorridas nos últimos três anos fiscais completos e discriminadas entre despesas fixas e variáveis.

☐ Despesas reais com garantias (menos quaisquer reembolsos das partes fornecedoras não afiliadas) vinculadas às vendas de mercadorias durante o período de investigação ou o período de revisão devem estar relatadas e discriminadas entre despesas fixas e variáveis.

☐ O relatório de despesas com garantias mostra diferenças em experiências entre os produtos, quando possível; Reembolsos reais ou antecipados com garantias devem estar relatados.

☐ Todos os vínculos entre despesas de garantia e despesas com serviços técnicos devem estar descritos.

☐ Serviços técnicos alegados devem estar descritos detalhadamente.

☐ Divisões de centros de custos nos quais os serviços técnicos estão alocados devem estar identificados.

☐ Reembolsos por serviços técnicos devem estar relatados.

☐ Alocações das despesas com serviços técnicos devem estar incluídas. Despesas diretas e indiretas com serviços técnicos devem ser relatadas separadamente na lista de vendas. Despesas indiretas com serviços técnicos devem ser relatadas como parte das despesas indireta de vendas.

☐ Condições de venda sob as quais os serviços técnicos são prestados devem estar identificadas.

☐ Devem ser incluídos detalhes completos sobre o pagamento de *royalties*, incluindo as condições e produtos envolvidos.

☐ Alocações para alegações de *royalty* devem estar inteiramente explicadas.

☐ Pagamentos relacionados com defeitos do produto devem estar relatados e inteiramente descritos, inclusive suas alocações.

☐ Deve ser oferecida uma explicação para todos os tributos domésticos que incidam sobre as vendas no mercado de comparação e que tenham sido abatidos ou não recolhidos dos produtos exportados para os EUA e excluídos dos preços de venda relatados.

☐ Outras despesas incidentes sobre a mercadoria vendida no mercado de comparação devem estar identificadas separadamente.

☐ Deve ser oferecida indicação de quais despesas são diretamente relacionadas às vendas no mercado comparado durante o período de investigação ou de revisão.

☐ Todos os cálculos usados para relatar outras despesas devem estar inteiramente descritos.

☐ Despesas operacionais gerais de vendas (despesas indiretas de vendas) devem estar descritas e planilhas de cálculo devem ser fornecidas.

☐ O custo de oportunidade para manter estoque para venda no mercado de comparação (custo de estoque) deve ser relatado. Deve ser fornecida a indicação do período médio em que o produto final foi mantido em estoque antes da venda para o primeiro cliente não relacionado, calculado a partir do final da produção até a data de embarque ao cliente.

☐ Diferenças nas características físicas das mercadorias devem ser completamente descritas.

☐ Ajustes relatados para diferenças nas mercadorias devem ser limitados aos custos diretos de manufatura.

☐ Ajustes reportados para diferenças nas mercadorias devem ser segregados em categorias por material, trabalho e despesas operacionais de fabricação adicionais. Se todo custo de produção estiver sendo reportado na resposta à Seção D, não é necessária nenhuma explicação adicional.

☐ Devem ser fornecidas a descrição do sistema contábil de custos e a discussão sobre a separação dos custos variáveis relatados com o propósito de ajustar diferenças na mercadoria. Se todo custo de produção estiver sendo reportado na resposta à Seção D, não é necessária nenhuma explicação adicional.

☐ Se as vendas a terceiros países forem relatadas, informações sobre os seguintes itens devem ser incluídas, juntamente com as planilhas de cálculo: frete internacional, seguro marítimo, frete terrestre do porto ao armazém e do armazém ao cliente, seguro terrestre, corretagem e manipulação, taxas aduaneiras, *drawback* e taxas de exportação.

☐ Todas as informações necessárias para calcular a compensação para comissões ou, se apropriado, a compensação aplicável para vendas em diferentes níveis de comércio para preço de exportação construído (PEC).

☐ Cada item incluso no relatório de compensações deve estar listado separadamente.

☐ Qualquer venda que a parte alegue não ter sido realizada nas condições normais de comércio deve estar completamente descrita.

☐ Cada uma das características físicas do produto deve ser relatada conforme solicitado no questionário.

D. Revisando as Respostas das Seções D e E do Questionário

Em casos que envolvam contadores, respostas do questionário sobre o valor construído, custo de produção e valor agregado nos Estados Unidos devem ser encaminhadas para eles imediatamente após seu recebimento. O analista também deve revisar as respostas destas Seções do questionário, a fim de se familiarizar completamente com as informações apresentadas. O analista deve acompanhar a análise do contador e assegurar-se de que suas observações acerca da adequação da resposta estejam incluídas no questionário suplementar. A data de emissão do questionário suplementar deve ser discutida e acordada com o contador.

Para casos de não economia de mercado, o analista é responsável pela revisão das informações acerca dos fatores de produção constantes na Seção D. Itens específicos do *checklist* para não economias de mercado aparecem no final do *checklist* para economias de mercado, o qual abaixo é descrito a seguir.

CHECKLIST DA SEÇÃO D – ECONOMIA DE MERCADO

☐ Insumos obtidos das filiais devem ser identificados, bem como o volume e o valor dos principais insumos comprados das partes relacionadas devem estar relatados (incluindo preço de transferência e custo de produção do insumo, por unidade, fornecido pela parte relacionada no caso de investigação sobre vendas abaixo do custo).

☐ Descrição completa dos sistemas e das práticas financeiras e contábeis da parte deve ser fornecida, incluindo fluxogramas ilustrativos.

☐ Custo de produção e valor construído devem estar calculados com base nos custos reais incorridos pela parte durante o período de investigação ou de revisão, ou outro período designado, incluindo todos os locais de produção da mercadoria, com uma média ponderada da produção em cada local, valendo-se de modelo específico de quantidade de produção como fator de ponderação.

☐ Custos variáveis relatados por questões de diferenças nas mercadorias com o propósito de preencher as Seções B e C devem conciliar com custos relatados para os propósitos da Seção D.

☐ Descrição detalhada da metodologia utilizada para calcular custo de produção e valor construído deve ser fornecida e deve englobar os seguintes itens: materiais diretos, tributos internos incidentes sobre compras de materiais, tributos incidentes na importação de materiais, trabalho direto, despesas operacionais fixas e variáveis, custos de pesquisa e desenvolvimento, despesas gerais e administrativas e despesa com juros líquidos. Estes itens devem ser relatados em mídia eletrônica de acordo com as instruções sublinhadas na Seção D.

☐ Devem ser fornecidas descrições detalhadas das diferenças entre os custos calculados como custos normais, seus sistemas de contabilidade e os custos apresentados como resposta à Seção D.

Para o modelo com maior volume de vendas para os EUA e o modelo com maiores vendas para o mercado de comparação durante o período de investigação ou período de revisão, planilhas devem ser fornecidas, mostrando a conciliação dos custos unitário do produto registrado para movimentação de estoque a partir dos processos de manufatura até o estoque do produto acabado, para o custo de fabricação reportado para construção do valor e para o custo de produção, respectivamente.

CHECKLIST DA SEÇÃO D – NÃO ECONOMIAS DE MERCADO

☐ O Capítulo 10 inclui a definição de fatores de produção e como estes são usados no cálculo. Para a análise da informação da Seção D, é importante extrair o melhor entendimento possível sobre o produto, o processo de produção da parte² (incluindo,

² Note que em casos de não economia de mercado, aquele que responde o questionário é muitas vezes somente um exportador e não produz a mercadoria objeto da investigação. Nestes casos, aquele que responde o questionário deve fornecer os fatores de produção dos fornecedores para todos os CODIPs (Código de Identificação do Produto) das mercadorias vendidas nos Estados Unidos, independentemente do fornecedor ser parte relacionada daquele que responde ao questionário, devendo fornecer também uma planilha separada para cada produto

caso aplicável, em cada uma das instalações da parte que produza as mercadorias com o mesmo Código de Identificação do Produto – CODIP – daquelas vendidas nos Estados Unidos), como são registradas as entradas e saídas em condições normais dos negócios e como foram utilizados os dados para fornecer as respostas ao questionário. Além disso, o Departamento de Não Economia de Mercado desenvolveu três planilhas-chave adicionais com a finalidade de auxiliar os analistas na revisão das informações. Estão incluídas a planilha de fator de produção (FP), a planilha de compras em economia de mercado (CEM) e a planilha de valor substituto. É importante assegurar que a parte incluiu as planilhas de FP e CEM (caso aplicáveis) – a planilha de valor substituto é opcional. Também é importante comparar as planilhas apresentadas com as narrativas para assegurar que as informações das planilhas são coerentes com as narrativas, além de uma planilha atualizada, claramente identificada com a data, a cada resposta ao questionário inicial ou suplementar.

□ Assim como nas análises de economias de mercado, a resposta deve conter uma descrição completa das práticas e sistema de contabilidade financeiro e de custos da parte, incluindo fluxogramas ilustrativos. Embora o cálculo das NEM não considere os custos de produção *per se*, familiaridade profunda com o sistema de contabilidade da parte é necessária para assegurar que todos os fatores relevantes de produção usados na produção da mercadoria objeto da investigação foram relatados em quantidades precisas e que todas as alocações são apropriadas e precisas.

□ Similar à análise da economia de mercado, os analistas devem examinar os fatores de produção por unidade relatados para assegurar que a parte os calculou com base em custos reais incorridos durante o período de investigação, período de revisão ou outros períodos designados, inclusive de todas as instalações produtoras da mercadoria, em uma base média ponderada usando o CODIP específico da quantidade de produção como fator preponderante. É importante também que os analistas estejam atentos para respostas que assinalem fatores que sejam “similares” aos modelos dos produtos que foram vendidos, mas não produzidos no período de investigação. Embora a prática usual do Departamento seja de que a resposta da parte contemple os fatores para tais produtos para um período de seis meses anteriores ao período de investigação/período de revisão, é importante levar este problema ao Gerente o mais rápido possível.

□ Subprodutos e Coprodutos: Fatores. Quando o exportador relata estes itens, é importante checar alguns itens-chave na resposta. O primeiro é se a parte que responde ao questionário relata todos os fatores de produção existentes na geração dos subprodutos ou coprodutos. Muitos subprodutos são substancialmente processados antes da venda, utilizando mão de obra substancial, energia e ocasionalmente materiais

intermediário, listando o processo de produção e quantidades utilizadas dos fatores de produção. É muito importante assegurar que aquele que responde ao questionário tenha relatado os fatores de produção apropriados para todas as situações em que há produção cativa dos insumos utilizados na fabricação do produto sob análise. Para todos estes produtos próprios (ou fatores “intermediários”), o Departamento precisará determinar se deve calcular o valor normal baseado em uma valoração substituta do insumo “intermediário” ou baseado em todos os insumos que o produtor utilizou para produzir os insumos “intermediários”, conhecida como análise “insumo a insumo”. O Capítulo 10 explicará estas situações mais detalhadamente, e para o propósito deste Capítulo, é importante revisar cada insumo relatado para determinar se o produtor produziu o insumo para consumo cativo ou o adquiriu externamente.

adicionais antes de se tornarem aptos para venda; então, é importante reunir estes fatores para garantir um cálculo completo e preciso.

□ Subprodutos e Coprodutos: Fatores Reportados de Taxas de Utilização. Quando o exportador relatar estes itens, é importante determinar se eles relataram taxas de utilização brutas ou líquidas dos subprodutos. Por exemplo, se o fator é sucata de aço e a parte relatou uma taxa de utilização de “10” e introduziu subprodutos de sucata de aço em sua produção a um valor de “2, um cálculo preciso para evitar dupla contagem requer que o analista se certifique se a quantidade total de sucata de aço que a parte utilizou foi de 10 ou 12 (ou seja, $10+2 = 12$).

□ Unidades de Medida. Analistas são responsáveis por assegurar que os fatores reportados de produção sejam apresentados em unidades de medidas consistentes para cada produto final ou intermediário. Esta é uma das áreas em que se encontram a maioria dos erros materiais; então, os analistas deveriam dedicar mais tempo para analisar esta informação.

□ Características Físicas. Os analistas são responsáveis por garantir que as características físicas, bem como os CODIPs resultantes delas, estejam relatadas conforme solicitado no questionário. Às vezes, a parte pode substituir as características físicas requeridas por algumas próprias; por isso, é importante estar atento a este respeito.

□ Fator Movimento e Distâncias. Em casos de não economias de mercado, o Departamento valoriza não só os fatores de produção (geralmente, utilizando valores substitutos), mas também contabiliza o frete envolvido na movimentação de insumos de suas plantas de origem para o local de fabricação do produto em questão. Têm dois elementos-chave envolvidos nesta análise: (1) Reportar o tipo de transporte. Como existem valores substitutos para diferentes tipos de transporte de insumos (por exemplo, caminhão ou barco), é importante assegurar que cada tipo de transporte seja estipulado claramente para cada insumo. Ademais, o questionário para não economias de mercado solicita que, em situações em que múltiplos tipos de transporte são envolvidos, cada tipo deverá ser claramente identificado na resposta e na data-base, devendo, portanto, ser checado; (2) Reportar a distância de transporte. Os analistas devem se assegurar de que o exportador informou a distância da fábrica onde o insumo foi produzido até a localidade onde o produto objeto da análise é criado³. Há dois elementos adicionais relacionadas à distância de transporte que um analista deve verificar em todas as respostas ao questionário: (a) “Limite Sigma”. A decisão judicial no caso Sigma entendeu que o Departamento deve condicionar a distância aplicável ao transporte de qualquer insumo até a fábrica ao máximo correspondente à distância até o porto mais próximo. Portanto, os analistas devem garantir que a parte tenha informado a distância até o

³ Note que a distância aplicável a todos os produtos intermediários utilizados na fabricação do produto em questão também deve ser relatada. Por exemplo, se a parte vende torta de creme de coco para os Estados Unidos e faz as tortas em uma localidade, mas produz coco ralado em outra localidade, a distância que o coco ralado viaja até a fábrica de tortas deve ser relatada por se tratar de um elemento importante do valor normal.

porto^{4,5}; (b) A localização final do insumo. Um erro comum nas respostas do questionário é que a parte reporte a distância entre a empresa fornecedora do insumo em questão, ao invés da localização da empresa que realmente produziu o fator. Assim, os analistas devem estar atentos para assegurar que o local correto tenha sido fornecido na resposta.

CHECKLIST DA SEÇÃO E

☐ Informações gerais a respeito de produções ou montagens adicionais, após a importação do produto objeto da análise para os Estados Unidos, devem ser fornecidas, incluindo: fluxogramas do processo de produção nos EUA, descrição das instalações de produção e uma lista dos insumos utilizados na continuação da produção da mercadoria sob análise⁶.

☐ Insumos obtidos de filiais devem ser devidamente identificados, e o volume e o valor dos principais insumos adquiridos das filiais devem ser informados (incluindo o custo de produção do insumo e o preço de transferência). Para os casos de não economias de mercado, embora seja adequado determinar estes elementos, pode ser necessário identificar a filial localizada em um país que não seja economia de mercado como substituto para avaliação.

☐ Descrições completas dos sistemas de contabilidade financeira e de custos, bem como as práticas contábeis da parte devem ser fornecidas, incluindo fluxogramas ilustrativos.

☐ Custos de fabricação posterior ou montagem do produto devem ser calculados com base nos custos reais incorridos pela parte durante o período de investigação, período de revisão ou outro período designado, baseados em uma média ponderada utilizando o CODIP específico de quantidade de produção como fator de ponderação.

⁴ Observe que, quando a parte recebe o mesmo insumo de diversas fontes, deverá informar a distância média (por quantidade) para todos os recebimentos, além de fornecer identidade, quantidades individuais e distância aplicável a cada uma dessas diversas fontes, de modo que seja possível analisar se o valor médio está correto.

⁵ Note também que quando existem vários fornecedores, a prática comum é de “aplicar um teto médio”. Assim, neste tipo de cenário, os analistas devem se assegurar que a parte aplicou esse teto médio sobre as distâncias individuais dos insumos de seus fornecedores antes de calcular o valor médio deles.

⁶ Até o momento, os segmentos de não economias de mercado que envolvem fabricação adicional (FA) são raros, e os analistas devem avisar o coordenador do programa logo que seja determinado que existe FA no seu caso. Em geral, as FAs são utilizadas em economias de mercado; então, os cálculos de FA de não economias de mercado seguem os mesmos caminhos dos cálculos das economias de mercado. A seguir, são descritas diversas diferenças e itens que os analistas devem procurar para casos de FA: a) certificar-se de que apenas moedas de economia de mercado são usadas para os cálculos. Por exemplo, caso o frete marítimo seja designado em moeda de não economia de mercado, use um valor substituto para essa despesa; b) estar atento para qualquer insumo importado proveniente de um país de não economia de mercado, especialmente o país de origem, sendo adequado utilizar um valor substituto para estes casos; c) assim como nas situações de preço de exportação construído, assegurar-se de que os cálculos usam o cálculo de lucro do preço de exportação construído conforme o Capítulo 10, e não em conformidade com o que os relatórios da empresa com preço de exportação construído/FA apresentam em seus livros e registros contábeis.

☐ Custos de fabricação posterior ou montagem do produto reportados nas Seções D e E devem ser compatíveis.

☐ Descrição detalhada da metodologia utilizada para calcular os custos de valor agregado deve ser fornecida e possuir os seguintes itens: materiais diretos, mão de obra direta, despesas operacionais de fabricação (incluindo pesquisa e desenvolvimento), despesas gerais e administrativas e despesas líquidas com juros. Estes itens devem ser apresentados na mídia eletrônica, em conformidade com as instruções na Seção E.

☐ Descrição detalhada deve ser fornecida das diferenças entre os custos calculados como custos normais do exportador, dos sistemas de contabilidade financeira e os custos apresentados como resposta à Seção E.

☐ Analistas devem relatar para o coordenador do programa quaisquer solicitações realizadas pelas partes que invoque a “regra de 65%”. Ver 19 CFR 351.402 9(c)(2).

III. Pedidos de Informação Complementar

Pedidos de informações complementares devem ser preparados rapidamente e devem abranger todas as áreas em que a resposta ao questionário se mostrar deficiente, bem como as áreas em que algum esclarecimento ou informação adicional se façam necessários. Enquanto nosso objetivo é enviar o pedido suplementar para obter informações rapidamente, o analista precisa ter tempo suficiente para garantir uma análise completa da resposta apresentada ao questionário. Dependendo das respostas recebidas, o Departamento poderá emitir apenas um ou uma série de questionários complementares durante o curso da investigação ou revisão administrativa.

Prazos para Respostas Complementares

Geralmente, tentamos conceder à parte 10 dias úteis para responder a qualquer pedido suplementar de informações. O prazo dependerá do tempo remanescente antes da determinação ou dos resultados.

Comentários da Peticionária para Sugestão de Questões Suplementares

A peticionária poderá apresentar proposta de perguntas complementares para o Departamento após análise própria sobre as respostas dos questionários das demais partes. Além da nossa própria análise, o Departamento sempre analisa qualquer comentário feito pela peticionária para possível inclusão no questionário suplementar. Comentários da peticionária, no entanto, apenas auxiliam no preparo das perguntas suplementares.

Seção D e Seção E Complementares

Caso apropriado, todas as respostas suplementares, incluindo os dados do período CDP e VC ou valor agregado nos Estados Unidos, devem ser dadas para os contadores designados pelo Escritório de Contabilidade imediatamente após as suas apresentações⁷. Quaisquer omissões ou deficiências identificadas pelos contadores devem ser incluídas em pedido suplementar adicional de informação.

⁷ Esse não é o caso para análise de não economia de mercado.

CAPÍTULO 6

COMPARAÇÕES JUSTAS DE VALORES

Referências

Lei.

Seção 733(b)(3) – Margens de dumping de *minimis*.

Seção 735(a)(4) – Margens de dumping de *minimis*.

Seção 735(c)(5) – Como estimar a margem de dumping dos demais exportadores (*all others*).

Seção 751(a) – Preço de exportação e preço de exportação construído para revisões administrativas.

Seção 771(35) – Margens de dumping; médias ponderadas das margens de dumping.

Seção 772 – PE e PEC.

Seção 773 – VN.

Seção 776 – Determinações com base em informações disponíveis.

Seção 777A – Determinação de médias ponderadas das margens de dumping.

Seção 782(e) – Utilização de determinadas informações.

Regulamentos do Departamento.

19 CFR 351.308 – Determinações com base em informações disponíveis.

19 CFR 351, Subparte D – Cálculo do PE, PEC, valor justo (VJ) e valor normal.

EAA.

Seção B.2 – Viabilidade de mercado, vendas para terceiro países, PE, PEC e VN.

Seção B.3 – Exclusão das vendas menores que o custo de produção.

Seções B.5 e B.6 – Custo de produção e valor construído.

Seção B.8 – Média de preço.

Seção B.9.(e) – Margens de dumping de *minimis*.

Seção C.4.b. – Determinações com base em informações disponíveis.

Seção C.4.d.(2) – Sobretaxa dos demais países ("*all others*").

Acordo Antidumping.

Artigo 2 – Determinação de dumping.

Artigo 6.8 – Informações disponíveis.

Anexo II – Informações disponíveis.

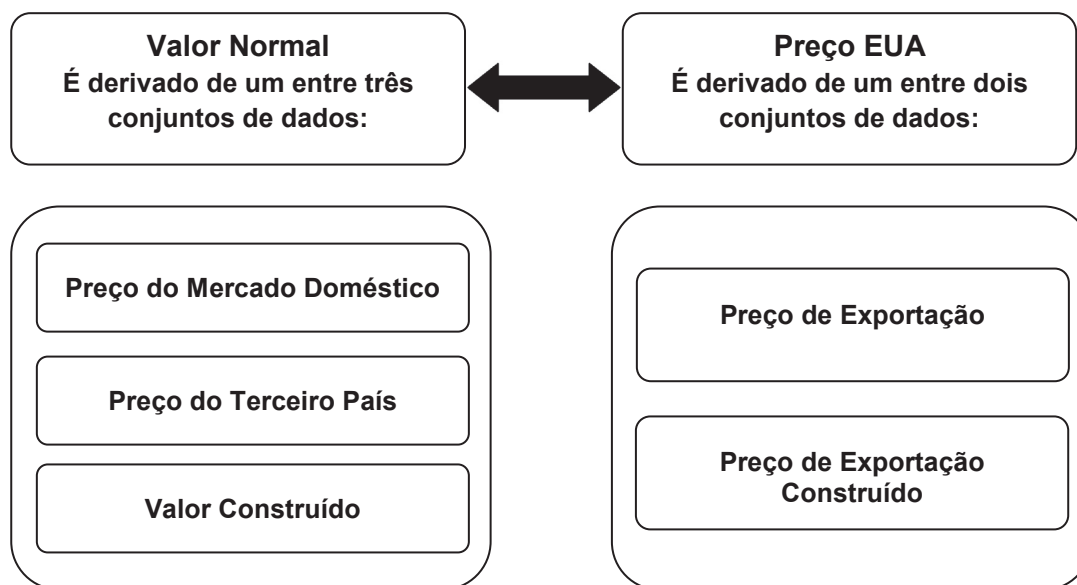
I. Introdução

A legislação de direito antidumping dos Estados Unidos é projetada para enfrentar a discriminação lesiva de preços internacionais, a qual é comumente referida como dumping. Direitos antidumping podem ser cobrados apenas quando o Departamento determina que existem vendas abaixo do valor justo (AVJ), acompanhada de uma determinação, pela Comissão de Comércio Internacional (CCI), de dano material ou ameaça de dano material para uma indústria doméstica. Vendas AVJ, na maioria das vezes, ocorrem quando uma empresa estrangeira vende um produto no mercado estadunidense a um preço inferior ao preço que ela cobra para um produto comparável vendido no seu próprio mercado doméstico. Sob determinadas circunstâncias, vendas AVJ também podem ser identificadas mediante comparação do preço de venda da empresa estrangeira nos EUA com o preço cobrado em outros mercados de exportação, ou com o custo de produzir o produto, considerando as despesas de vendas, gerais e administrativas e o lucro. De acordo com a legislação, esta última base de comparação é conhecida como valor construído (VC). Finalmente, nos casos em que o produtor é de um país que não seja predominantemente uma economia de mercado, uma comparação é realizada entre os preços dos EUA e um valor normal (VN) substituto. A diferença entre o preço de vendas de uma empresa aos EUA e o VN (ou VN substituto) é chamada de “margem” de dumping, que muitas vezes é expressa como uma percentagem do preço de venda dos EUA.

Ao aprender o que é dumping, é importante entender também o que não é dumping. Por exemplo, dumping não é a venda de um produto estrangeiro nos Estados Unidos a um preço inferior ao cobrado para o mesmo produto pelos produtores norte-americanos. Em um caso de dumping, o fato de produtores estrangeiros venderem seus produtos a preços inferiores no mercado dos Estados Unidos aos preços dos produtores dos Estados Unidos só se torna relevante no contexto da determinação, pela CCI, se as importações objeto de dumping causaram dano material à indústria dos Estados Unidos.

Além disso, muitas pessoas tendem a confundir dumping com subsídios, inadvertidamente enxergando os dois como um único fenômeno. De fato, os dois são distintos – um envolve o comportamento de preços de uma empresa individual, enquanto o outro decorre das decisões governamentais de oferecer assistência preferencial aos exportadores ou indústrias específicas. Embora a decisão de um governo estrangeiro de fornecer subsídios à exportação ou de proteger seu mercado doméstico possa criar condições propícias para dumping, em última instância, a decisão sobre a existência de dumping se dá considerando apenas as decisões de preços da empresa nos dois mercados envolvidos. Outras leis de direito do comércio internacional dos EUA, como a lei de medidas compensatórias, estão disponíveis para tratar mais diretamente as ações de distorções do comércio por governos estrangeiros.

Cálculo Antidumping: Comparação do Valor Normal com Preço dos EUA



II. Visão Geral de Preço de Exportação, Preço de Exportação Construído e Valor Normal

Para determinar se existem vendas AVJ na investigação ou em uma revisão administrativa, um PE ou um PEC (ver Capítulo 7), como definido na Seção 772 do Decreto, é comparado a um VN (ver Capítulo 8), segundo definido na Seção 773 do Decreto. A Seção 771(35) do Decreto define a margem de dumping como o montante pelo qual o VN excede o PE ou PEC do produto em questão.

A. Determinação de qual Transação de Venda deve ser Analisada: PE versus PEC

Geralmente, uma venda aos EUA é calculada como uma venda a preço de exportação quando a primeira venda de um produtor ou exportador fora dos Estados Unidos para uma pessoa não relacionada ocorre antes de os produtos serem importados aos Estados Unidos. Um exemplo simples seria quando uma empresa dos EUA decide distribuir um produto estrangeiro nos Estados Unidos e entra em contato diretamente com o produtor estrangeiro ou exportador para negociar os termos de preço, quantidade, entrega, etc. Uma venda é calculada como uma venda PEC se a primeira venda a uma pessoa não relacionada é realizada dentro dos Estados Unidos por uma pessoa relacionada ao exportador estrangeiro, independentemente do fato de a venda ocorrer antes ou depois da importação. Como explicado em *AK Steel Corp. vs. United States*, 226 F.3d 1361, 1370 (Fed. Cir. 2000), as principais distinções entre vendas PE e PEC são: (1) o local de venda; e (2) se a venda é realizada por parte relacionada. No caso de PEC, o preço de venda dos EUA é, tipicamente, o preço cobrado pelo subsidiário norte-americano do produtor/exportador estrangeiro ao primeiro comprador não relacionado nos Estados Unidos, menos as despesas incorridas na venda do produto nos Estados Unidos e um montante para lucro. No entanto, a Seção 772(b) também dispõe que uma venda PEC pode ser uma venda feita nos Estados Unidos por conta do produtor ou exportador estrangeiro. Por exemplo, uma venda PEC pode ser uma venda feita nos Estados Unidos por um consignatário não relacionado.

B. Determinando a Base para o Valor Normal: Mercado Doméstico, Terceiro País ou Valor Construído

O VN é baseado nos preços em que o produto similar estrangeiro é primeiramente vendido para consumo no país exportador ou, se o mercado doméstico do exportador não for “viável” (ou seja, não for suficientemente grande ou, por outra razão, não puder ser utilizado), para um terceiro país. O VN também pode ser baseado em um VC, utilizando dados de custo (em vez de dados de preço), se: (1) não existem mercados utilizáveis; (2) são desconsideradas as vendas abaixo do custo de produção (CDP), vendas fora do curso normal dos negócios ou vendas em que os preços, por outras razões, não sejam representativos; (3) vendas utilizadas para estabelecer um mercado fictício também são desconsideradas; (4) vendas contemporâneas de produtos comparáveis não estão disponíveis; ou (5) na situação em que o Secretário determina que os preços do mercado doméstico ou terceiro país são inapropriados. Ver seção 773(e) e (f) da Lei e 19 CFR 351.405(a).

Em casos de não economia de mercado, o VN é baseado em um valor construído a partir de tipos. Cada produtor/exportador selecionado de uma não economia de mercado relata ao Departamento as quantidades de materiais e mão de obra direta usados para fabricar o produto em questão e o Departamento atribui valor a tais insumos usando preços que prevalecem em um país de economia de mercado (“substituto”). Para este custo derivado de material e mão de obra, o Departamento adiciona os montantes de despesas gerais de fábrica, de vendas, despesas gerais e administrativas, embalagem e lucro do país substituto, resultando em um “valor construído” para o produto em questão. Para discussão posterior de metodologia de cálculo de VN para um país que não tem economia de mercado, ver Capítulo 10.

III. Visão Geral dos Ajustes

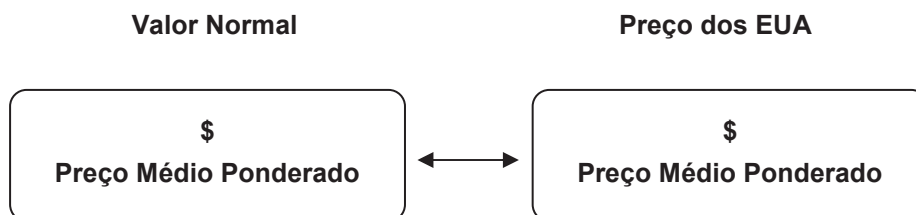
Para fazer uma comparação de preços “maças com maçãs”, vários ajustes legais são feitos para o cálculo do VN (ver Capítulo 8). A necessidade de ajustes surge porque, frequentemente, existem diferenças físicas entre o produto exportado aos Estados Unidos e o produto vendido no mercado do país exportador ou do terceiro país e diferenças nas circunstâncias em que o produto é vendido em cada mercado. Portanto, para assegurar que nossas comparações não sejam distorcidas por fatores externos ao problema central de discriminação de preço entre mercados, ajustamos os preços “iniciais” de VN tendo em consideração quaisquer diferenças nos preços resultantes de diferenças em características físicas, quantidade vendida, níveis de comércio, circunstâncias de venda, impostos e direitos aplicáveis e custos de embalagem e entrega. Em razão da necessidade de o PEC ser construído com base em uma revenda posterior do produto nos Estados Unidos, há deduções adicionais detalhadas nas Seções 772(d) e (f) que devem ser realizadas, mas que não são feitas no cálculo do PE (ver Capítulo 7). O cálculo do PE ou PEC é realizado antes da determinação de quais ajustes do valor normal para diferenças são necessários.

IV. Visão Geral dos Cálculos de Margens

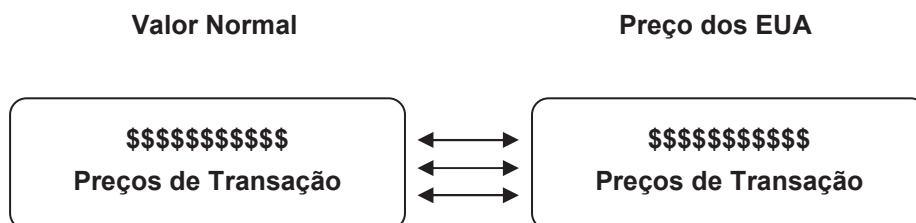
Para o cálculo da margem de dumping, é necessário determinar quais dados serão comparados e como será feita a comparação. A ilustração a seguir apresenta três métodos possíveis para a comparação do VN com o preço de exportação.

Métodos Possíveis para Cálculos Antidumping:

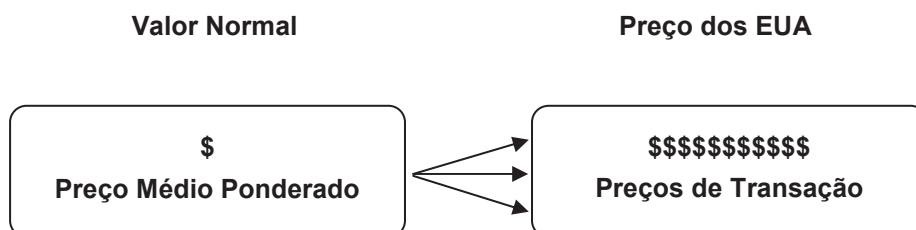
Preço Médio Ponderado com Preço Médio Ponderado



Comparação Transação a Transação



Preço Médio Ponderado com Preços de Transações Individuais



A. Cálculo de Margens para Vendas aos EUA para Investigações e Revisões Administrativas

19 CFR 351.204 prevê que, em uma investigação, o período de investigação envolve tipicamente os quatro trimestres fiscais mais recentes ou, no caso de uma investigação que envolve um produto importado de um país de não economia de mercado, normalmente, os dois trimestres fiscais completos mais recentes, a partir do mês anterior ao mês em que a petição foi submetida.

De acordo com a seção 777A da Lei, normalmente, em uma investigação, compara-se o PE médio ponderado, ou o PEC médio ponderado, ao VN médio ponderado para um produto comparável vendido durante o período de investigação. Margens de dumping também podem ser estabelecidas pela comparação do VN com o PE ou PEC na base de transação a transação. Este procedimento é normalmente realizado apenas para bens de capital grandes feitos sob encomenda. Ver Notice of Antidumping Duty Order and Amended Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether Assembled or Unassembled, from Japan, 61 FR 46621 (4 de setembro de 1996). As diferenças entre os produtos feitos sob medida fazem os preços médios perderem o sentido. Finalmente, quando essas

comparações são inapropriadas, pode-se comparar o valor normal médio ponderado às transações individuais de vendas de exportação, desde que haja um padrão de preços PE/PEC que varie significativamente por cliente, região ou período e que não possa ser levado em consideração por meio da comparação baseada em média ponderada-média ponderada ou transação a transação.

Em alguns casos, para fins de determinação de VNs médios ponderados, o Departamento pode usar um período mais curto, em vez do período de investigação inteiro. Por exemplo, em *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey*, 62 FR 9737 (4 de março de 1997), devido à significativa inflação, o Departamento usou preços médios ponderados mensais para PEs e VNs (ver Capítulo 8). Em *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Polyvinyl Alcohol from Taiwan*, 61 FR 14064, 14069 (29 de março de 1996), o Departamento dividiu o período de investigação em dois períodos para computar os VNs médios ponderados. Essa metodologia foi usada para um produtor/exportador selecionado, porque seus preços de venda no mercado doméstico eram relativamente baixos nos últimos quarenta e cinco (45) dias do período de investigação, fato que teria causado distorção em um único VN médio ponderado para o período de investigação. Além disso, em *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Static Random Access Memory Semiconductors from the Republic of Korea*, 63 FR 8934, 8935 (23 de fevereiro de 1998) (SRAMS da Coreia), o Departamento realizou a comparação de preços e conduziu o teste de vendas abaixo do custo de produção usando dados trimestrais, ao invés de anuais, considerando as quedas de preço consistentes e significativas no mercado de semicondutores durante o período de investigação.

Geralmente, para revisões administrativas, o Departamento baseia o VN em preços médios ponderados mensais e os compara a PEs ou PECs individuais. Quando nenhuma venda do produto similar é feita no país exportador no mesmo mês da ocorrência da venda aos Estados Unidos, o Departamento busca encontrar um preço médio ponderado mensal no mês anterior e, alternativamente, dois meses antes ou três meses antes da venda aos Estados Unidos. Se mesmo assim não for possível encontrar um preço médio ponderado, o mês posterior será analisado ou, finalmente, dois meses posteriores ao mês de venda aos EUA serão analisados. Essa prática é comumente referida como a diretriz de 90/60 dias. Se não existem vendas no mercado estrangeiro que possam ser usadas para comparação nos termos descritos, o VC seria usado como VN. Assim como em investigações, normalmente, nas revisões, em geral comparamos vendas incorridas no mesmo mês somente em casos que envolvam significativa inflação, e temos limitado as comparações a vendas dentro de um trimestre em certos casos que envolvem quedas de preço consistentes e significativas. Ver, como exemplo, SRAMS da Coreia.

Para as vendas nos EUA em que dumping ocorreu (por exemplo, em uma investigação em que o VN ajustado médio ponderado é maior que o PE ou PEC médio ponderado ajustado, sob o método de comparação preferido), a margem de dumping é a diferença entre dois preços. Em uma investigação, uma média ponderada de margem de dumping é calculada para um produtor/exportador, a qual será usada com o propósito de estabelecer fiança bancária ou depósito em dinheiro até que seja realizada uma revisão administrativa. Para uma revisão administrativa, uma margem a partir da média

ponderada também é estabelecida para cada produtor/exportador, e um direito a ser coletado é determinado para cada importador nos Estados Unidos, porque um exportador/produtor pode ter praticado dumping com margens diferentes a importadores não relacionadas.

A Seção 771(35)(A) do Decreto define “margem de dumping” como “montante pelo qual o valor normal excede o preço de exportação e preço de exportação construído do produto em questão”. Historicamente, tanto para investigações como para revisões administrativas, o Departamento tem interpretado essa definição legal como se uma margem de dumping só existisse quando o VN for maior que o PE ou PEC. Dessa forma, já que não existe margem de dumping com relação a vendas quando o valor normal é igual ou menor que o preço de exportação ou preço de exportação construído, o Departamento não permitia que essas vendas sem dumping compensassem o montante de dumping encontrado em outras vendas sob investigação ou revisão⁸. No entanto, desde 22 de fevereiro de 2007, o Departamento fornece compensação para comparações de vendas sem prática de dumping ao realizar o cálculo da margem de dumping média ponderada em investigações que utilizam como metodologia de comparação preferida a média ponderada com média ponderada. Ou seja, o Departamento permite que os resultados advindos da média de grupos para os quais a média ponderada do PE ou PEC excede o VN compensem os resultados da média de grupos para os quais a média ponderada do PE ou PEC é menor do que o valor normal médio ponderado. Essa mudança de prática recente advém da implementação, feita pelo Departamento, das recomendações do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial de Comércio, o qual determinou que a negação de compensações (ou seja, *zeroing*) realizada pelo Departamento quando a metodologia de comparação média a média era usada em certas investigações antidumping desafiadas pelas Comunidades Europeias era inconsistente com o Artigo 2.4.2 do Acordo Antidumping⁹. Não houve mudança na prática do Departamento com relação ao *zeroing* em revisões administrativas.

Normalmente, há muitas (às vezes, centenas ou milhares) vendas aos EUA realizadas durante o período de investigação ou período de revisão. No exemplo simplificado a seguir, para uma investigação e uma revisão administrativa, há apenas dois tipos de vendas durante o período de investigação e período de revisão, uma venda a PE, envolvendo 9.773 unidades a US\$1,36 por unidade, e uma venda a PEC, envolvendo 10.000 unidades a US\$ 1,27 por unidade.

⁸ O Tribunal de Apelação para o Circuito Federal havia considerado que esta era uma interpretação razoável do estatuto. Ver *Timken Co. v. United States*, 354 F.3d 1334, 1342 (Fed. Cir.), cert. denied sub nom., *Koyo Seiko Co. v. United States*, 543 U.S. 976 (2004). Ver também *Corus Staal BV v. Department of Commerce*, 395 F.3d 1343, 1347 (Fed. Cir. 2005), cert. denied, 126 S. Ct. 1023, 163 L. Ed. 2d 853 (9 de janeiro de 2006).

⁹ Ver *Antidumping Proceedings: Calculation of the Weighted-Average Dumping Margin During an Antidumping Investigation; Final Modification*, 71 FR 77722 (27 de dezembro de 2006); *Antidumping Proceedings: Calculation of the Weighted-Average Dumping Margins in Antidumping Investigations; Change in Effective Date of Final Modification*, 72 FR 1704 (16 de janeiro de 2007); e *Antidumping Proceedings: Calculation of the Weighted-Average Dumping Margins in Antidumping Investigations; Change in Effective Date of Final Modification*, 72 FR 3783 (26 de janeiro de 2007).

<u>PE</u>		<u>PEC</u>	
VN médio ponderado	\$2,17	VN médio ponderado	\$1,89
<i>MENOS:</i>		<i>MENOS:</i>	
PE médio ponderado	\$1,36	PE Construído médio ponderado	\$1,27
<hr/>		<hr/>	
MARGEM MÉDIA PONDERADA	\$0,81	MARGEM MÉDIA PONDERADA	\$0,62

Para uma investigação, as duas margens são combinadas para formar uma única margem de dumping média ponderada para o produtor/exportador. Ver abaixo a Seção C. Para uma revisão administrativa, o mesmo seria feito para publicação de uma margem média ponderada nos resultados da revisão. No entanto, quando instruções são dadas à Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) para coleta do direito, uma alíquota específica para importador será calculada com esse mesmo objetivo (ver Capítulo 22).

Margem media ponderada = DPNC¹⁰ / Valor Total de vendas dos EUA =

US\$ 14.116,13 / (US\$ 13.291,28 + US\$ 12.700,00) =

US\$ 14.116,13 / US\$ 25.991,28 = 54,31%

Para ilustrar o conceito discutido anteriormente, de não permitir compensações (também chamado de *zeroing*), ao fazer comparações de preços de média ponderada e transação específica ou transação específica para transação específica, presume-se que a venda a PE foi sujeita à prática de dumping com uma margem média ponderada de US\$ 0,81, como descrito anteriormente, mas a venda a PEC teve uma margem média ponderada negativa de –US\$ 0,62 e, portanto, não implicou dumping. A venda a PE teria um DPNC de US\$ 7.916,13, como no exemplo mencionado anteriormente, mas o DPNC para a venda a PEC seria zero. A margem média ponderada seria calculada da seguinte maneira:

Margem média ponderada = DPNC Total / Valor Total de vendas dos EUA =

US\$ 7.916,13 / (US\$ 13.291,28 + US\$ 12.700,00) =

US\$ 7.916,13 / US\$ 25.991,28 = 30,46%

¹⁰ DPNC refere-se aos direitos antidumping potenciais não cobráveis. É calculado por meio da multiplicação da margem unitária pelo número de unidades vendidas nos EUA com base em transação específica. Esses montantes são, então, somados e divididos pelo valor total das vendas da empresa para se chegar a uma margem média ponderada. Ver, a seguir, a Seção B para discussão mais aprofundada.

B. Cálculo de Direitos Antidumping Potenciais Não Cobráveis (DPNCs)

O DPNC é o montante de direitos antidumping que teria sido cobrado nas vendas aos EUA sob investigação, caso um direito antidumping estivesse efetivo durante o período de investigação (isto é., antes do início da investigação). O DPNC é usado para estabelecer uma margem de dumping, a qual irá permanecer efetiva até que a subsequente revisão anual estabeleça um direito baseado nas entradas para as quais a liquidação tenha sido suspensa nos termos da determinação preliminar na investigação e para o ano seguinte à determinação de direito antidumping.

O cálculo do DPNC é um processo de duas etapas. Primeiro, o DPNC é determinado para cada venda aos EUA por meio da multiplicação da margem em dólares por unidade para aquela venda pelo número total de itens vendidos. Segundo, os DPNCs para cada venda dos EUA são somados para chegar ao total de DPNCs. O total é, então, usado para calcular a margem média ponderada para a investigação, como demonstrado na parte C, a seguir:

Venda dos EUA nº 1 DPNC:

$$\text{\$ } 0,81 \times 9.773 = \text{\$ } 7.916,13$$

Venda dos EUA nº 2 DPNC:

$$\text{\$ } 0,62 \times 10.000 = \text{\$ } 6.200,00$$

Total DPNC:

$$\text{\$ } 7.916,13 + \text{\$ } 6.200,00 = \text{\$ } 14.116,13$$

C. Cálculo de Margens Médias Ponderadas para Empresas Individuais e Cálculo do Direito dos “Demais Produtores/Exportadores”

Em uma investigação de economia de mercado, uma vez calculadas margens médias ponderadas individuais para cada produtor ou exportador, calcula-se uma média ponderada dessas margens individuais, para que seja determinado o direito dos “demais produtores/exportadores” para ser aplicado às empresas que não foram investigadas.

Se uma empresa sob investigação tiver margem zero ou *de minimis*, sua margem normalmente não seria incluída no cálculo do direito dos “demais produtores/exportadores”. Ver discussão a seguir, na Seção IV.D., com respeito às margens *de minimis*. Se uma empresa sob investigação tiver uma margem inteiramente baseada nas melhores informações disponíveis, sua margem também não entrará no cálculo do direito dos “demais produtores/exportadores”. Finalmente, margens calculadas para partes interessadas voluntárias também não são incluídas no cálculo (ver 19 CFR 351.204(d)(3)). Ver Seção 735(c)(5)(B) da Lei, 19 CFR 351.204(e), e Seção C.4.d.(2) (at 873) do EAA para informação sobre como tratar situações em que algumas ou todas as margens são zero, *de minimis* ou baseadas na melhor informação disponível. Ver também Seções 733(b)(3) e 735(a)(4) do Decreto e Seção B.9.(e) (at 844) do EAA, para mais informação sobre taxa *de minimis*.

Para revisões administrativas, uma única margem média ponderada baseada em todas as vendas a PE e PEC examinadas no período de revisão é calculada para cada empresa. O cálculo é realizado da mesma maneira que para calcular uma margem média ponderada em uma investigação, com exceção de que, no caso de revisões

administrativas, os direitos serão direitos reais, ao invés de DPNC. Esta margem média ponderada é, então, usada como a nova taxa de depósito em dinheiro para a empresa. A taxa para os “demais produtores/exportadores”, determinada na investigação, continua efetiva para todas as empresas que nunca receberam direitos específicos. Um novo direito dos “demais produtores/exportadores” não é computado na forma de margem média ponderada geral, que incorpora as margens de todas as empresas sob revisão.

D. Margens De Minimis

Dependendo do fato de estarmos conduzindo uma investigação ou uma revisão, definições separadas do que constitui a margem *de minimis* podem ser aplicadas. As Seções 733(b)(3) (preliminares AVJ) e 735(a)(4) (finais AVJ) estabelecem que, para efeitos de análise de dumping, margens de investigação de 2% ou menos são *de minimis*. Em contraste, a Seção 351.106 da nossa regulação estabelece que margens de revisão menores que 0,5% são *de minimis*. O cálculo da margem *de minimis* tem o mesmo efeito que um cálculo de margem zero teria. Ou seja, se uma margem AVJ *de minimis* é encontrada, o resultado da investigação de dumping é negativo. Assim como em investigações, se uma margem *de minimis* é encontrada em uma revisão administrativa, depósitos em dinheiro não serão exigidos para embarques realizados depois da publicação dos resultados finais.

V. Determinações Baseadas em Informações Disponíveis

A. Introdução

Normalmente, o Departamento baseia os cálculos de margens nas informações fornecidas pelos produtores/exportadores com relação às vendas, às despesas, aos custos, etc. O questionário é feito para extrair todas as informações necessárias. No entanto, em alguns casos, o Departamento não tem todas as informações necessárias para realizar os cálculos. Nestes casos, o Departamento deve utilizar os fatos disponíveis, que são quaisquer informações aceitáveis que o Departamento possa encontrar para substituir informações que não foram fornecidas ou informações deficientes de um produtor/exportador que recebe o questionário. Contudo, o Departamento não se recusa a considerar informações que são submetidas por uma parte interessada e necessárias para uma determinação, mas não preenche todos os requisitos aplicáveis, caso sejam respeitadas determinadas condições, como descrito a seguir.

B. Utilização de Informações Disponíveis

A Seção 776(a) da Lei¹¹ declara que o Departamento usará as informações disponíveis para chegar a uma determinação quando:

- (1) As informações necessárias não estão disponíveis nos registros do processo;
- (2) Ou uma parte interessada ou qualquer outra parte/pessoa:
 - (A) Retém informações requeridas;
 - (B) Não fornece informações requeridas dentro dos prazos estabelecidos ou no formato requerido, sujeito a Subseções (c)(1)¹² e (e)¹³ da Seção 782;

¹¹ Ver também 19 CFR 351.308.

(C) Crie obstáculos significativos ao procedimento;

(D) Ou fornece as informações, mas estas não podem ser verificadas, conforme instrução da Seção 782(i).

Quando o Departamento recorre às informações disponíveis, deve determinar a informação mais apropriada para formar a base de cálculo da margem de dumping. Dessa forma, o Departamento também pode determinar se uma inferência adversa é justificada. De acordo com a Seção 776(b) da Lei, se o Departamento determinar que um produtor/exportador não cooperou, por não agir com o melhor da sua capacidade para cumprir com a solicitação da informação, poderá utilizar uma inferência adversa aos interesses da parte interessada ao selecionar entre as informações disponíveis. Ver *Nippon Steel v. United States*, 337 F.3d 1373 (Fed. Cir., 8 de agosto de 2003). Uma inferência adversa pode derivar das seguintes fontes: (1) petição; (2) determinação final; (3) os resultados finais de um segmento anterior do processo; e (4) qualquer outra informação disponibilizada nos autos.

De acordo com a Seção 776(C) da Lei e 19 CFR 351.308(d), quando se usa “informações secundárias” como informações disponíveis, o Departamento deve, na medida do possível, corroborar essas informações com outras fontes individuais disponíveis ao Departamento. Nem todas as informações disponíveis são “informações secundárias”. “Informações secundárias” de uma investigação podem ser informações encontradas na petição. Para uma revisão, “informações secundárias” podem advir de uma revisão anterior ou da investigação (por exemplo, uma margem de uma revisão anterior ou investigação, ou informação da petição). Fontes comprobatórias diferentes identificadas nos regulamentos incluem: (1) listas de preços publicadas; (2) estatísticas oficiais de importação e dados aduaneiros; e (3) informações advindas de partes interessadas durante a investigação ou revisão. No entanto, o Departamento pode usar

¹² Seção 782 (c) (1) da Lei determina que:

Notificação de uma parte interessada – Se prontamente depois de receber uma solicitação de informação da autoridade administrativa ou da Comissão, uma parte interessada notifica a autoridade administrativa ou a Comissão (conforme o caso), dizendo que não é capaz de submeter a informação requerida, na maneira e no formato requeridos, junto com uma explicação completa e sugestões de alternativas em que a parte interessada poderia submeter a informação, a autoridade administrativa ou Comissão (conforme o caso) deve considerar a habilidade da parte interessada de submeter a informação na maneira e no formato requeridos e pode modificar os requisitos na medida em que achar necessário para evitar sobrecarregar a parte com um ônus desarrazoado.

¹³ Seção 782(e) da Lei determina que:

Uso de Determinada Informação – Ao chegar a uma determinação sob a Seção 703, 735, 751 ou 753, a autoridade administrativa e a Comissão não deverão desconsiderar informações submetidas por uma parte interessada e que sejam necessárias para a determinação, mas que não cumpram com todos os requisitos aplicáveis estabelecidos pela autoridade administrativa ou Comissão, se:

- (1) A informação é submetida dentro do prazo estabelecido para submissão;
- (2) A informação pode ser verificada;
- (3) A informação não é tão incompleta que não poderia servir como base confiável para se chegar à determinação.
- (4) A parte interessada mostrou que agiu da melhor maneira que poderia no fornecimento de informações e no cumprimento de requisitos estabelecidos pela autoridade administrativa ou pela Comissão com relação às informações; e
- (5) A informação pode ser utilizada sem dificuldades indevidas.

“informações secundárias” mesmo quando não é possível comprová-las por meio de fontes independentes. Ver EAA.

O Enunciado de Ação Administrativa (EAA) afirma que “corroborar” significa determinar que as informações usadas têm valor probatório. Ver Seção C.4.b. (at 870) do EAA. Para corroborar informações secundárias, o Departamento irá, na medida do possível, examinar a confiabilidade e a relevância das informações utilizadas.

A confiabilidade das margens calculadas em uma investigação ou revisão não é questionada, pois foram baseadas em um procedimento oficial e não existem fontes independentes para margens de dumping calculadas. Porém, o Departamento deve considerar a relevância da margem escolhida para o produtor/exportador participante.

C. Exemplos da Utilização de Informações Disponíveis

Determinações com base em informações disponíveis e informações disponíveis adversas podem ser feitas em relação a parcelas das informações apresentadas pela parte interessada ou com base em todas as repostas apresentadas, dependendo do que for apropriado.

1. Segue exemplo de caso em que o Departamento usou informações parciais disponíveis não adversas:

Em *Honey from the People's Republic of China: Final Results and Final Rescission, in Part, of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 38872 (6 de julho de 2005) e no anexo *Issues and Decision Memorandum*, um dos produtores/exportadores que receberam o questionário, Wuhan Bee, alegou ser relacionado com uma certa empresa e, portanto, forneceu a base de dados de vendas a PEC como resposta ao questionário elaborado pelo Departamento. Subsequentemente, o Departamento concluiu que as empresas foram relacionadas durante apenas uma parte do período de revisão. Em razão do Departamento não ter solicitado uma base de dados de vendas a PE e de Wuhan Bee não ter reportado essas informações, o Departamento concluiu ser necessário usar informações disponíveis para determinar a margem para essas vendas. Tendo decidido que Wuhan Bee não deixara de cooperar da melhor maneira possível, já que não reteve informações ou de nenhuma maneira impediu a revisão, o Departamento concluiu que não era justificado utilizar informações adversas disponíveis. Em vez disso, como referência (*proxy*) para uma data-base de vendas a PE aos EUA, o Departamento utilizou o preço e a quantidade das faturas de vendas, inteiramente verificadas, de Wuhan Bee para Presstek, com base na lista de faturas recolhidas na verificação.

Ver também *Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Individually Quick Frozen Red Raspberries from Chile*, 70 FR 6618 (8 de fevereiro de 2005), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no comentário 3.

2. Segue exemplo de um caso em que a recusa de participação de uma parte interessada consultada levou à inferência adversa para partes de suas respostas:

Em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2005/0505frn/E5-2236.txt>, 70 FR 24506 (10 de maio de 2005) (*Chlorinated Isocyanurates da Espanha*), e no anexo *Issues and Decision Memorandum*, o Departamento determinou que a parte interessada consultada não havia

cooperado da melhor maneira que seria capaz para cumprir com as informações solicitadas pelo Departamento. A parte interessada consultada alegou expressiva e repetidamente que havia reportado as despesas reais de frete interno do mercado doméstico. Na verificação, todavia, reconheceu que não havia reportado as despesas reais e o Departamento não foi capaz de verificar a metodologia de alocação usada para estimar as despesas com frete. Considerando que a parte interessada consultada não apresentou corretamente seu relatório e não reconheceu a deturpação até a verificação, o que não permitiu ao Departamento solicitar informações adicionais, o Departamento concluiu que se justificava a aplicação parcial de informações adversas disponíveis. Como informações parciais adversas disponíveis, aplicou-se o menor montante de despesas de frete interno verificadas para todas as vendas no mercado doméstico, realizadas pelo produtor/exportador que recebeu o questionário, durante o período de investigação, com exceção das vendas analisadas durante a verificação e de vendas de um CODIP específico, para o qual o produtor/exportador havia fornecido as reais despesas de frete interno especificadas nas faturas durante a verificação (e cuja exatidão havia sido testada pelo Departamento).

Ver também *Magnesium Metal from the Russian Federation: Notice of Final Determination of Sales at Less than Fair Value*, 70 FR 9041 (24 de fevereiro de 2005), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*; *Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Individually Quick Frozen Red Raspberries from Chile*, 70 FR 6618 (8 de fevereiro de 2005), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 3; *Fresh Garlic from the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and New Shipper Reviews*, 69 FR 33626 (16 de junho de 2004) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*; e *Stainless Steel Wire Rods from India: Final Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review*, 69 FR 29923, 29924 (26 de maio de 2004).

3. O exemplo a seguir ilustra quando informações disponíveis adversas também podem ser aplicadas à resposta completa:

a. Quando nenhuma resposta ao questionário foi recebida pelo Departamento:

Em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Japan: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 18369 (11 de abril de 2005) (inalterada em *Final Results*, 70 FR 37759 [30 de junho de 2005]), o Departamento baseou-se em informações disponíveis adversas. O exportador não respondeu ao questionário antidumping enviado pelo Departamento. Portanto, estava justificada a utilização de informações disponíveis adversas para determinar a margem de dumping do exportador, e como o exportador não havia cooperado da melhor maneira possível com a solicitação de informação do Departamento, este aplicou as informações disponíveis adversas. A margem de dumping foi baseada na margem mais alta alegada na petição para qualquer produtor japonês, que foi o maior direito nos registros do processo.

b. Quando um exportador deixou de fornecer informação sobre uma parte relacionada:

Em *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Tissue Paper Products from the People's Republic of China*, 70 FR 7475, 7477 (14 de fevereiro

de 2005), e no anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento considerou que, entre outras falhas, certo exportador deixou de reportar vendas do produto em questão aos Estados Unidos, realizadas por uma de suas partes relacionadas. Além disso, determinadas informações relativas às demonstrações financeiras das três empresas relacionadas ao exportador, envolvidas na produção e na venda do produto em questão, levaram ao questionamento da confiabilidade dos dados reportados que seriam usados para o cálculo da margem. Consequentemente, o Departamento determinou que a empresa não havia cooperado da melhor maneira que poderia e utilizou inferências adversas aos seus interesses para a determinação da margem de dumping. O direito aplicável à República Popular da China como um todo foi aplicado ao produtor/exportador, com base em informações disponíveis adversas.

c. Quando um exportador deixou de fornecer informações dentro do prazo:

Apesar de repetidas solicitações, tanto no caso Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Stainless Steel Bar from the United Kingdom, 66 FR 40192 (2 de agosto de 2001) (SS Bar from the UK), quanto no Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Bar from the United Kingdom, 67 FR 3146 (23 de janeiro de 2002), e no anexo Issues and Decision Memorandum, o produtor/exportador Firth Rixson não respondeu por completo os questionários recebidos pelo Departamento, impossibilitando, dessa forma, que este calculasse uma margem de dumping precisa e, consequentemente, causando o cancelamento da verificação. Especificamente, Firth Rixson deixou de fornecer quaisquer informações sobre custo das vendas do mercado doméstico e dos EUA realizada pela empresa relacionada, Spencer Clark, durante o período de investigação. Alegou que os dados pertencentes a Spencer Clark não existiam mais. Apesar de Firth Rixson ter apresentado algumas informações de vendas, não foram fornecidas informações do custo da empresa relacionada ou uma alternativa viável de cálculo de custos associados às vendas da Spencer Clark's Sales. O Tribunal de Comércio Internacional manteve a constatação do Departamento de que Firth Rixson não havia cooperado da melhor maneira que seria capaz ao responder o questionário enviado pelo Departamento. Ver Firth-Rixson Special Steels Ltd. v. United States, Slip Op. 03-70 (27 de junho de 2003).

O Departamento determinou que Firth Rixson não havia cooperado com o melhor de sua habilidade e, dessa forma, baseou sua margem de dumping em informações disponíveis adversas. Determinamos que a petição seria a fonte de informação apropriada para atribuir a margem determinada com base em informações disponíveis adversas. A fim de corroborar as margens para fins de usá-las como informações disponíveis adversas, as informações de preço e custo fornecidas na petição foram analisadas novamente com as informações obtidas durante a investigação.

d. Quando um produtor/exportador não fez ou se recusou a participar da verificação:

Em Notice of Final Results of Sixth Administrative Review of the Antidumping Duty Order on Certain Pasta from Italy, 69 FR 6255, 6256 (10 de fevereiro de 2004), e no anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 10, o Departamento entendeu

durante a verificação que um produtor/exportador deixou de reportar dois terços de suas vendas no mercado doméstico e que havia irregularidades em sua base de dados referente às vendas aos EUA. Em razão da magnitude das anomalias, o Departamento determinou que as respostas não eram confiáveis para fins do cálculo da margem de dumping. Portanto, o Departamento aplicou informações disponíveis adversas totais tanto nos resultados preliminares como nos resultados finais. Como informações disponíveis adversas, o Departamento determinou ao produtor/exportador a margem mais alta encontrada durante o procedimento. Para corroborar a margem, o Departamento considerou que outros produtores/exportadores na revisão tinham transações de vendas individuais iguais ou maiores que a margem obtida pelo uso de informações disponíveis adversas.

Em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Chlorinated Isocyanurates From the People's Republic of China, 70 FR 24502 (10 de maio de 2005), e no o anexo Issues and Decision Memorandum, o produtor/exportador Tien Yuan decidiu encerrar sua participação na investigação e se recusou a realizar a verificação da Seção A das repostas um pouco antes do Departamento marcar a verificação. A não participação de Tian Yuan na verificação do Departamento fez com que este não analisasse a precisão e plenitude das respostas à Seção A e, portanto, impediu o procedimento significativamente. Por consequência, o Departamento utilizou, para Tien Yuan, informações disponíveis adversas na determinação final. Dado que o Departamento não pôde verificar a resposta da Seção A, Tien Yuan não conseguiu demonstrar que estaria intitulada a receber uma alíquota separada. Assim, o Departamento estabeleceu ao produtor/exportador a alíquota para a República Popular da China como um todo.

Vide também Canned Pineapple Fruit from Thailand: Final Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 61432 (24 de outubro de 2005); Canned Pineapple Fruit From Thailand: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 45651 (8 de agosto de 2005) (corrigido em Canned Pineapple Fruit From Thailand: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 58506 [6 de outubro de 2005]).

e. Quando um produtor/exportador deturpou informações ao Departamento:

Em Certain Preserved Mushrooms from the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of the New Shipper Review and Final Results and Partial Rescission of the Third Antidumping Duty Administrative Review, 68 FR 41304 (11 de julho de 2003), e no anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento rejeitou os dados referentes às vendas entre Gerber e Green Fresh e baseou os depósitos em dinheiro e direito a ser coletado das empresas em informações disponíveis adversas, porque foi identificado, durante a verificação, que Gerber e Green Fresh tinham feito declarações erradas materiais quanto ao relacionamento das empresas com relação a uma percentagem significativa de suas vendas totais aos EUA, realizadas durante o período de revisão. As empresas haviam informado que Green Fresh teria atuado como agente/exportador da Gerber, em troca do pagamento de comissão. Porém, na verificação, o Departamento descobriu que Gerber tinha simplesmente comprado faturas da Green Fresh, para que quando um produto entrasse nos EUA, ele aparecesse como

sendo da Green Fresh, escapando, assim, do pagamento de direitos antidumping impostos.¹⁴

Ver também *Shanghai Taoen Int'l Trading Co., Ltd. v. United States*, 360 F. Supp.2d 1339 (CIT Feb. 17, 2005); e *Shandong Huarong General Group Corp. v. United States*, Slip Op. 2003-135 (CIT Oct. 22, 2003).

D. Exemplos de Comprovação de Informações Secundárias

Os exemplos a seguir são de como o Departamento corroborou informações da petição:

Em *SS Bar from the UK*, o Departamento afirmou que, quando realizou a análise da petição para fins de abertura, todos os dados em que as peticionárias basearam os cálculos de margens de dumping foram analisados, e foi determinado que as margens da petição estavam devidamente calculadas e apoiadas por evidências adequadas, conforme os requerimentos legais para abertura. Com o intuito de corroborar as margens da petição para fins de utilizá-las como informações disponíveis adversas, as informações de preço e custo da petição foram comparadas aos dados submetidos por um produtor/exportador que cooperou, para que fosse determinado se as informações da petição eram confiáveis e relevantes.

Nos termos da Seção 776(c) da Lei, foi possível corroborar as informações da petição utilizando informações de fontes independentes, as quais estavam razoavelmente à nossa disposição. Como resultado, como informações disponíveis adversas, foi imposto aos produtores/exportadores que não cooperaram na investigação a maior alíquota presente na petição.

Em *Certain Preserved Mushrooms from India: Final Results of Administrative Review*, 67 FR 46172 (12 de julho de 2002), e no anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 8, o Departamento determinou que não iria utilizar a taxa da petição de 243,87%, porque, dadas as circunstâncias, a relevância e, portanto, o valor probatório dessa alíquota foram questionados, com respeito a uma empresa não participante, *Saptarishi Agro*. Foi estabelecido que a próxima maior margem, o direito calculado de 66,24% de um produtor/exportador em uma revisão anterior, era suficientemente adversa. A confiabilidade da margem não foi questionada, pois foi estabelecida em um procedimento oficial e não há fontes independentes para uma margem de dumping calculada. Com relação ao aspecto de relevância do exercício, não havia quaisquer informações para sugerir que era aberrante ou inapropriado.

¹⁴ Nos termos de duas decisões de tribunal, a segunda ainda pendente perante o TCI, o Departamento recalculou os resultados finais das margens impostas às empresas Gerber e Green Fresh, mediante a aplicação de informações disponíveis adversas, somente àquelas vendas para as quais Gerber utilizou as faturas da Green Fresh e não o restante das vendas reportadas pelas empresas, como havia sido feito nos resultados finais originais. Enquanto o TCI concordou que as duas empresas não cooperaram da melhor maneira que podiam na revisão, determinou que o Departamento não havia fornecido base suficiente para impor as mesmas transações às duas empresas, porque as provas nos autos demonstraram que as vendas afetadas foram feitas pela Gerber e não pela Green Fresh. Ver também *Shanghai Taoen Int'l Trading Co., Ltd. v. United States*, 360 F. Supp.2d 1339 (CIT 17 de fevereiro de 2005); e *Shandong Huarong General Group Corp. v. United States*, Slip Op. 2003-135 (CIT 22 de outubro de 2003).

CAPÍTULO 7

PREÇO DE EXPORTAÇÃO E PREÇO DE EXPORTAÇÃO CONSTRUÍDO

Leis e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930 e Alterações (Lei de Tarifas).

Seção 751(a)(2)(A)(i) – PE e PEC em revisões administrativas.

Seção 771(33) – Partes relacionadas.

Seção 772(a) e (c) – Cálculo do PE.

Seção 772(b), (c) e (d) – Cálculo do PEC.

Seção 777 – Acesso a informações.

Seção 782 – Condução das investigações e revisões.

Seção 777A(d)(1)(A)(i) – Em investigações, comparação da média ponderada do valor normal (VN) com a média ponderada do preço de exportação (PE) ou com preço de exportação construído (PEC) de mercadorias comparáveis.

Seção 777A(d)(1)(A)(ii) – Nas investigações, a comparação de transações de VN individuais com transações de PE ou de PEC individuais de mercadorias comparáveis.

Seção 777A(d)(1)(B) – Nas investigações, a comparação da média ponderada de transações de VN com transações individuais de PE ou de PEC de mercadorias comparáveis.

Seção 777A(d)(2) – Nas revisões, a comparação da média ponderada de transações de VN com transações individuais de PE ou de PEC de mercadorias comparáveis.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DOC).

Seção 351.102(b) – Definições.

Seção 351.107 – Regras sobre garantias e depósitos em dinheiro para não produtores.

Seção 351.301 – Prazos para apresentação de dados.

Seção 351.303 – Protocolização, formato, serviço e certificação de documentos.

Seção 351.304(c) – Tratamento de informações confidenciais.

Seção 351.401 – Informações gerais sobre PEC e PE.

Seção 351.401(h) – Tratamento de vendas de subcontratados.

Seção 351.402(a), (b), (c) e (d) – Cálculo do PE e PEC.

Seção 351.413 – Desconsiderando ajustes insignificantes.

Seção 351.414 – Comparações de VN com PE e PEC.

Enunciado de Ação Administrativa.

Seção B.2.b – PEC e PE.

Seção B.2.b.(2) – Ajustes ao PE e PEC.

Seção B.2.b.(3) – Valor acrescentado após a importação.

Seção B.8 – Preço médio; dumping-alvo.

Seção C.4 – Requisitos processuais necessários para investigações antidumping.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.3 – Vendas após a importação.

Artigo 2.4 – Regras para comparações justas entre o PE e o valor normal (VN).

Artigo 2.4.2 – Comparações de preços médios ponderados e uso de transações de exportação individuais.

Artigo 6º – Evidências.

Outros.

15 CFR 400.33(b)(2) e 19 CFR 146.41(e) – Zonas de processamento à exportação.

I. Introdução

Conforme definido na Lei de Tarifas, "preço de exportação" (PE) e "preço de exportação construído" (PEC) são os preços utilizados na venda, ou acordados para venda, da mercadoria sob investigação ou revisão administrativa, para exportação para os Estados Unidos ou dentro dos Estados Unidos. Ambos os PE e PEC são baseados em preços de venda ao primeiro comprador não relacionado. Fazemos ajustes para os PE e/ou PEC, conforme indicado pela Seção 772(c) da Lei de Tarifas para PE e as seções 772(c) e 772(d) para PEC. O preço inicial em ambos os PE e PEC são líquidos de qualquer ajuste razoavelmente atribuível à mercadoria em questão. Esses ajustes de preços incluem, por exemplo, descontos e abatimentos que constituem parte do preço líquido efetivamente pago pelo cliente. Conforme especificado no preâmbulo dos regulamentos antidumping do Departamento, o uso dos preços líquidos como ponto de partida para o cálculo do PE e do PEC, é consistente com a premissa de que os descontos, abatimentos e ajustes de preços equivalentes não são considerados despesas, pois fazem parte do preço propriamente dito. 62 FR em 27344. Seções 351.401 e 351.402 dos Regulamentos do Departamento contêm informações adicionais sobre os ajustes dos preços iniciais necessários para calcular PE e PEC.

Para determinar se a base para o preço dos EUA é PE ou PEC, consideramos o local onde foi realizada a venda ao primeiro cliente não relacionado. Como discutido mais adiante, se a venda para o cliente não relacionado é feita fora dos Estados Unidos pelo produtor ou exportador estrangeiro, esta venda é, então, classificada como uma venda com PE. Se a venda para um cliente não relacionado é feita nos Estados Unidos por uma empresa relacionada ao produtor ou exportador estrangeiro, esta venda é, então, classificada como uma venda com PEC. Consulte a Seção 771(33) da Lei para obter informações sobre partes relacionadas e Seção 772(e) da Lei para obter informações sobre valor acrescentado.

II. Preço de Exportação

O Departamento deve calcular o PE se a primeira venda para um comprador não relacionado nos Estados Unidos ou para um comprador não relacionado estrangeiro, para posterior exportação para os Estados Unidos, tiver sido feita pelo produtor ou exportador no mercado externo antes da data da importação. A parte não relacionada pode ser um comprador nos Estados Unidos ou uma empresa *trading* não relacionada, localizada no mercado de origem ou em um terceiro país. Normalmente, consideramos uma venda feita para uma empresa *trading* como uma venda para os Estados Unidos se

o fabricante ou produtor souber, no momento em que a venda é feita, que o destino da mercadoria é os Estados Unidos (ver Seção IV deste Capítulo para obter mais informações).

A seguir estão listados alguns exemplos de situações com as quais o analista pode se deparar no momento de determinar se a venda para os Estados Unidos deve ser calculada como PE ou PEC. Para saber como lidar com fatos diferentes destes, consulte a Seção III deste Capítulo sobre PEC.

A. Comprador Não Relacionado nos Estados Unidos

Uma empresa A no mercado doméstico quer vender aparelhos de televisão a cores para os Estados Unidos. Em 15 de janeiro de 2006, o escritório de exportações da empresa A no mercado doméstico entra em contato com o departamento de compras de um varejista não relacionado nos EUA e negocia a venda de 3.000 aparelhos de televisão a cores de 20 polegadas por um preço total de US\$750.000 e um preço unitário de US\$250,00. Em 15 de fevereiro de 2006, as duas partes concordam com o preço e a quantidade e todos os demais termos da venda, tais como as condições de pagamento, data de entrega e etc. A Empresa A se compromete a entregar a mercadoria no armazém do varejista nos EUA, em 15 de março de 2006.

Com base nos fatos descritos anteriormente, calcularíamos um PE para esta venda, porque: (1) os termos essenciais da venda (como, por exemplo, preço e quantidade) foram definidos em 15 de fevereiro de 2006, antes da data de importação efetiva dos televisores para Estados Unidos; e (2) o produtor estrangeiro vende a mercadoria diretamente para um cliente dos EUA, não relacionado. O PE seria calculado a partir do valor de US\$250,00 por unidade (não há descontos ou abatimentos envolvidos na venda). O preço inicial seria ajustado em conformidade com as exigências da Seção 772(c) da Lei. Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Results of the New Shipper Review of the Antidumping Duty Order on Certain Hot-Rolled Flat-Rolled Carbon Quality Steel Products from Brazil, 70 FR 48668, 48669 (19 de agosto de 2005), inalterado na Notice of Final Results of New Shipper Review of the Antidumping Duty Order on Certain Hot-Rolled Flat-Rolled Carbon Quality Steel Products from Brazil, 70 FR 62297 (31 de outubro de 2005).

B. Empresas *Trading* Não Relacionadas no Mercado Doméstico ou Terceiros Países com o Conhecimento do Destino da Mercadoria pelo Produtor

O exemplo na parte A é bastante simples e direto. No entanto, ocasionalmente, verificamos situações em que produtores estrangeiros vendem suas mercadorias para os Estados Unidos por meio de empresas *trading*. Por exemplo, a empresa A pode achar que é mais eficiente vender sua mercadoria por meio de uma empresa *trading* que cuidaria de toda a documentação necessária para providenciar o embarque das mercadorias para os Estados Unidos, do seguro para a mercadoria durante os trânsitos terrestre e marítimo, prepararia a documentação para embarque das mercadorias no mercado doméstico, prepararia os documentos necessários para desembaraço aduaneiro nos EUA, etc. A empresa *trading* poderia ser localizada no país da Empresa A ou num terceiro país. O exemplo a seguir ilustra esse tipo de transação:

Novamente, a Empresa A quer vender os mesmos 3.000 televisores a cores de 20 polegadas para os Estados Unidos. Para fins de eficiência, no entanto, a Empresa A vende os televisores para uma Empresa *Trading B* não relacionada no mercado doméstico por um total de US\$ 690.000 ou US\$ 230,00 por unidade, menos um desconto de US\$ 10,00. Quando a Empresa A vende a mercadoria para a Empresa *Trading B*, sabe que a Empresa *Trading B* irá, por sua vez, vender a mercadoria a um cliente não afiliado nos Estados Unidos. Uma vez que a Empresa A sabe que a Empresa *Trading B* irá vender os aparelhos de televisão para os Estados Unidos e também porque não há qualquer indicação de que a Empresa A vá vender diretamente para cliente não relacionado nos EUA, calcularíamos um PE para esta venda aos EUA. O PE seria baseado em um preço inicial de US\$ 220,00 por unidade (o preço bruto de US\$ 230,00 por unidade menos o desconto de US\$10,00) da Empresa A para Empresa *Trading B*, empresa *trading* não relacionada. O preço inicial seria ajustado de acordo com as exigências da Seção 772(c) da Lei. Ver, por exemplo, Antifriction Bearings and Parts Thereof from France, Germany, Italy, Japan, Singapore, and the United Kingdom: Preliminary Results Of Antidumping Duty Administrative Reviews, Partial Rescission Of Administrative Reviews, Notice Of Intent To Rescind Administrative Reviews, And Notice Of Intent To Revoke Order In Part, 69 FR 5949, 5951 (9 de fevereiro de 2004), inalterado em Antifriction Bearings and Parts Thereof From France, Germany, Italy, Japan, Singapore, and the United Kingdom: Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, Rescission of Administrative Reviews in Part, and Determination To Revoke Order in Part, 69 FR 55574, 55577 (15 de setembro de 2004) e os respectivos Issues and Decision Memorandum.

Se uma empresa *trading* não relacionada estiver localizada num terceiro país e os padrões fáticos permanecerem os mesmos, os resultados da análise seriam os mesmos, ou seja, o PE seria computado para a venda para os Estados Unidos e o preço por unidade de US\$ 230,00 da Empresa A para a Companhia *Trading C*, líquido do desconto de US\$10,00, seria o preço inicial para o cálculo do PE. Ajustes para o preço inicial seriam feitos sob a Seção 772(c) da Lei.

C. Empresas Trading Não Relacionadas no Mercado Doméstico ou em Terceiros Países e o Produtor Não Tem Conhecimento do Destino da Mercadoria

Consulte o exemplo na Seção B, anteriormente, para detalhes sobre os preços envolvidos na transação entre a Empresa A e a Empresa *Trading B*. Neste exemplo, a Empresa A não sabe o destino final dos aparelhos de televisão no momento de negociação da venda à Empresa *Trading B*. A Empresa B vende a mercadoria ao importador não relacionado nos Estados Unidos antes da data da importação, por um preço de US\$ 250,00 a unidade, menos um desconto de US\$5,00. Uma vez que a venda é feita fora dos Estados Unidos a um comprador não relacionado antes da importação, o Departamento irá usar o PE como a base no preço aos EUA. O preço inicial para cálculo do PE será de US\$245,00 dólares, líquido do desconto entre a Empresa *Trading B* e o comprador não relacionado dos EUA. O preço inicial é ajustado de acordo com as exigências da Seção 772(c) da Lei.

Se os mesmos fatos aplicados a uma venda feita pela Empresa A para uma Empresa *Trading C* não relacionada em um terceiro país, a qual vende a um comprador não relacionado nos EUA, o PE seria utilizado para a venda aos EUA. Como acima, o

preço inicial para o cálculo do PE seria de US\$ 245,00 por unidade. Ajustes seriam feitos de acordo com a seção 772(c) da Lei.

Como o Departamento explicou, "Se, no entanto, o produtor não tem conhecimento de vendas feitas para os Estados Unidos por um revendedor (em que o produtor acredita que o consumidor final de suas vendas é o comprador no mercado doméstico ou num terceiro país), então, essas vendas não serão incluídas pelo Departamento no cálculo da margem do produtor, pois o responsável pela venda feita para os Estados Unidos, neste caso, é o revendedor. A determinação mais precisa do direito a ser coletado seria uma análise das práticas de preços do revendedor. Ver Antidumping and Countervailing Duty Proceedings: Assessment of Antidumping Duties, 68 FR 23954, 23957 (06 de maio de 2003). Ver 19 CFR 351.107 para obter informações sobre como estabelecer a garantia (em uma investigação) ou depósito em dinheiro para as importações provenientes da empresa *trading* não relacionadas.

D. Circunstâncias Especiais Envolvendo Vendas por Intermediários Não Relacionados

É raro que o fabricante ou o produtor vendam para uma empresa *trading* não relacionada ou um intermediário no mercado de origem ou em um terceiro país, e esta empresa possa revender a mercadoria para os Estados Unidos a preços que não permitam a recuperação da compra e dos custos de venda. No momento da venda para o intermediário, o produtor tem conhecimento do destino aos EUA. Se este for o caso e o Departamento receber uma alegação documentada de que a empresa *trading* está revendendo para os Estados Unidos a preços que não permitem a recuperação de seus custos de aquisição e de venda, vamos iniciar uma investigação de dumping praticado pelo intermediário. Se a investigação for feita e descobirmos que a alegação é verdadeira, calcularemos uma margem de dumping que reflita o dumping feito pelo intermediário, bem como qualquer dumping feito pelo produtor até o intermediário. Na investigação de dumping praticado pelo intermediário, o preço inicial para o PE seria o preço (líquido de descontos e abatimentos) cobrado pela empresa *trading* para o primeiro comprador não relacionado nos Estados Unidos. Em essência, nessa situação é ignorado para o fabricante o fator "conhecimento do mercado dos EUA como destino". Esta situação é muito incomum. Ver, por exemplo, Notice of Amended Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Plate in Coils From Taiwan, 63 FR 66785, 66786-66787 (3 de dezembro de 1998); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Plate in Coils From Taiwan, 64 FR 15493, 15493-15494 (31 de março de 1999); e Tung Mung Dev. Co. v. United States, 219 F. Supp. 2d 1333 (CIT 2002) *aff'd*. 2004 354 F.3d 1371 (Fed. Cir., 15 de janeiro de 2004).

E. Vendas de Empresas *Trading* Relacionadas

Em situações em que empresas *trading* estabelecidas no mercado doméstico ou em terceiros países sejam relacionadas ao produtor, usamos como base para o cálculo do preço para os Estados Unidos os preços de vendas dessas empresas *trading* relacionadas para compradores não relacionados nos EUA. Se as vendas ocorrerem fora dos Estados Unidos antes da importação, o PE é usado para nossas comparações. Os preços iniciais seriam determinados e ajustados da mesma forma especificada nos exemplos anteriores. Ver, por exemplo, Certain Preserved Mushrooms From Indonesia:

Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 36754 (13 de julho de 2001), e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 5, e Certain Preserved Mushrooms From Indonesia: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 38061, 20 de julho de 2001. Consulte também a Seção 771(33) da Lei para obter informações sobre partes relacionadas e o Capítulo 8 para uma discussão sobre associação.

F. Vendedor Relacionado nos Estados Unidos

Quando um produtor é relacionado a uma empresa nos Estados Unidos, devemos considerar alguns detalhes das atividades de vendas da empresa relacionada para determinar se o PE ou o PEC deve ser usado como base para a nossa comparação¹⁵. Calculamos o PE como a venda para o comprador não relacionado feita fora dos Estados Unidos pelo produtor ou exportador. Isto significa que a empresa relacionada dos EUA não transfere o título ou propriedade para o comprador não relacionado.

O exemplo a seguir ilustra esse tipo de transação:

A empresa A no mercado doméstico quer vender os mesmos 3.000 televisores de cor de 20 polegadas para um varejista nos EUA não afiliado por US\$250,00 a unidade. Porque a empresa A tem um agente de venda afiliado nos Estados Unidos, ou seja, a Empresa D, ele notifica o varejista não afiliado que irá enviar os aparelhos de televisão diretamente a ele e a Empresa D vai lidar com toda a documentação exigida. Porque a Empresa A fez a venda, ou seja, transferiu o título de propriedade para o varejista não afiliado nos EUA, esta venda seria considerada uma transação de PE. O preço inicial para o cálculo do PE é de US\$250,00 por unidade (sem descontos ou abatimentos) e pago pelo varejista nos EUA à Empresa A não afiliada. Ajustes são feitos pela Seção 772(c) da Lei para se chegar ao PE. Ver, por exemplo, Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Recission of Administrative Review in Part: Canned Pineapple Fruit From Thailand, 66 FR 52744 (17 de outubro de 2001) e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 16 (Abacaxi da Tailândia) e Certain Steel Concrete Reinforcing Bars From Turkey; Final Results, Rescission of Antidumping Duty Administrative Review in Part, and Determination Not To Revoke in Part, 69 FR 64731 (8 de novembro de 2004) e respectivos

Issues and Decision Memorandum, no Comentário 17 (Rebar da Turquia)¹⁶. Ver também a Seção III deste Capítulo sobre PEC para mais informações sobre este tipo de transação, e a Seção 771(33) para obter mais informações sobre partes relacionadas.

¹⁵ Como mencionado na Seção a seguir, "Preço de Exportação Construído", deste capítulo, de acordo com a *AK Steel Corp v. United States*, 226 F.3d 1361, 1374 (Fed. Cir. 2000) (*AK Steel*), se determinarmos que uma empresa americana relacionada com o produtor/exportador vendeu a mercadoria para um cliente americano não relacionado, devemos classificar as vendas como PEC. Se a empresa americana transferir a propriedade ou o título, será uma venda a PEC. *Id.* em 1371. Ver também *Corus Staal BV v. United States*, 259 F. Supp. 2d 1253, 1258 (CIT 2003), *aff'd* 395 F.3d 1343 (Fed. Cir. 2005), cert. negado 136 S. Ct. 1023 (2006).

¹⁶ No caso *Rebar from Turkey* e os respectivos Issues and Decision Memorandum, entendemos que as faturas de venda foram emitidas por uma entidade na Turquia (por exemplo, o produtor/exportador) para uma entidade nos Estados Unidos (por exemplo, um cliente americano), as vendas em questão foram realizadas fora dos Estados Unidos e a propriedade foi transferida

III. Preço de Exportação Construído

De acordo com a Seção 772(b) da Lei de Tarifas, o PEC é o preço a que a mercadoria em questão é vendida pela primeira vez (ou concordada em ser vendida) nos Estados Unidos antes ou depois da data de importação da mercadoria, feita por ou em nome do produtor ou exportador ou por um vendedor relacionado ao produtor ou exportador a um comprador não relacionado com o produtor ou exportador. O PEC é calculado para contabilizar as despesas de vendas e os lucros nos EUA. Empresas relacionadas desempenham um papel importante na identificação de vendas com PEC. Assim, familiaridade com as disposições da Seção 771(33) da Lei de Tarifas, que trata de partes relacionadas, é essencial para identificar cenários de PEC. Consulte a Seção IV deste Capítulo para obter informações sobre como calcular PEC.

O Departamento é obrigado a calcular o PEC se a primeira venda para um comprador não relacionado ocorreu após a importação da mercadoria em questão para os Estados Unidos. Nos casos em que uma empresa norte-americana relacionada com o produtor ou exportador no mercado externo faz a venda, a caracterização do PEC é automática. Quando a empresa dos EUA está envolvida na operação de venda (por exemplo, através da realização de certos serviços de corretagem ou recebimento de pagamento), mas não participa da transferência do título ou da propriedade da mercadoria, a questão se torna mais complicada. A Corte de Apelações do Circuito Federal (CAFC) abordou esta última questão em *AK Steel Corp v. United States*, 226 F.3d 1361 (Fed. Cir. 2000) (AK Steel). De acordo com a AK Steel, quando uma empresa americana relacionada está envolvida no processo de vendas do produtor ou exportador nos EUA, devemos primeiro determinar onde a venda ou o acordo para a venda ocorreu. Se um contrato de venda foi celebrado nos Estados Unidos e o título sobre a mercadoria foi transferido nos Estados Unidos, então, a venda deve ser classificada como PEC¹⁷. Se determinarmos que as vendas em questão ocorreram fora dos Estados Unidos, seria, então, classificado como PE. Ver, por exemplo, *AK Steel*, 226 F.3d at 1374; *Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey*; Final Results, Rescission of Antidumping Duty Administrative Review in Part, and Determination to Revoke in Part, 70 FR 67665 (8 de novembro de 2005) e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 22; e *Pineapple from Thailand*, no Comentário 16.

Os exemplos a seguir são representativos de situações que analistas podem encontrar, as quais exigem o cálculo do PEC para vendas nos EUA. Se o analista se deparar com um padrão de fatos distinto, deve consultar a Seção II deste Capítulo sobre PE.

para fora dos Estados Unidos. Portanto, o Departamento tratou as vendas da parte como transações com PE consistentes com AK Steel.

¹⁷ Especificamente, o caso AK Steel dispõe: {Se} o contrato de venda foi entre uma empresa americana relacionada com o produtor estrangeiro ou com o exportador e um comprador americano não relacionado, a venda deve ser classificada como uma venda com PEC. Sobre a definição de PE, dispõe que: se o contrato de venda é entre duas entidades nos Estados Unidos, executado nos Estados Unidos e a titularidade se transfere nos Estados Unidos, não se pode dizer que foi uma venda realizada fora dos Estados Unidos; por isso, a venda não pode ser uma venda com PE. Da mesma forma, uma venda feita por uma empresa relacionada americana ou um por outra parte que não seja o produtor ou exportador não pode ser considerada uma venda com PE. Ver AK Steel, 226 F.3d em 1375.

A. Primeira Venda para uma Parte Não Relacionada é Feita após a Importação

Uma Empresa A localizada no mercado doméstico fornece aparelhos de televisão a cores para a Empresa Americana D, relacionada à A, e os aparelhos de TV são colocados no estoque físico da Empresa D. Esses aparelhos de TV são vendidos pela Empresa D, do seu estoque para um varejista não relacionado nos EUA pelo valor de US\$ 260,00 a unidade, menos um desconto unitário de US\$15,00. Esta transação constitui uma venda com PEC. O preço inicial para o cálculo do PEC é de US\$ 245,00 dólares (o preço bruto de \$ 260,00 por unidade menos o desconto de \$15,00), o preço cobrado pela Empresa D do varejista não relacionado nos EUA. São feitos ajustes para o preço inicial em conformidade com as Seções 772(c) e (d) da Lei para chegar ao PEC. Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, Postponement of Final Determination, and Negative Critical Circumstances Determination: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp From Thailand, 69 FR 47100, 47104-105 (4 de agosto de 2004), inalterado em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Negative Final Determination of Critical Circumstances: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp From Thailand, 69 FR 76918 (23 de dezembro de 2004) e os respectivos Issues and Decision Memorandum.

B. Primeira Venda para uma Parte Não Relacionada é Feita Antes da Importação por uma Empresa Relacionada Americana

A Empresa Relacionada D, localizada nos EUA, vende alguns automóveis de seu estoque para varejistas não relacionados nos Estados Unidos. No entanto, em inúmeras ocasiões, a Empresa D também aconselha a Empresa Relacionada A, localizada no mercado doméstico, a embarcar um grande número de automóveis já vendidos pela Empresa D, antes da importação, diretamente aos varejistas não relacionados. A Empresa D também processa toda a documentação de venda para a Empresa A. Isso constitui uma venda com PEC. Preços iniciais seriam determinados e seus respectivos ajustes seriam feitos nestes tipos de transações, conforme especificado anteriormente, na Seção III, parte A.

C. Vendas em Consignação

A Empresa A no mercado doméstico negocia um contrato de venda de flores em consignação com um agente não relacionado nos Estados Unidos. Um preço de consignação de US\$ 1,00 por caule é estabelecido em cada flor para fins de importação. As flores são enviadas da Empresa A para o agente consignado nos Estados Unidos, com o intuito de venda aos varejistas dos EUA. Um varejista não relacionado nos EUA compra 1.000 caules do agente consignado, e paga o preço de US\$ 2,00 por caule, preço este definido pelo agente consignado. Uma vez que a primeira venda do agente consignado não relacionado para o varejista americano foi realizada após a importação, deve ser utilizado um PEC. A operação de venda ao agente não relacionado não é considerada uma venda. O preço inicial para o PEC é o preço de US\$2,00 por caule (não há descontos ou abatimentos) cobrado pelo agente do varejista nos EUA. Ajustes para o preço inicial devem ser feitos conforme as Seções 772(c) e (d) da Lei. Ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Bar From Italy, 67 FR 3155 (23 de janeiro de 2002), e nos respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 38; e Certain Fresh Cut Flowers From Colombia; Final

Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, 61 FR 42833, 42836 (19 de agosto de 1996).

IV. Metodologia de Cálculo do Preço de Exportação e do Preço de Exportação Construído

A. Princípio Geral dos Ajustes

Ao fazer ajustes ao preço de exportação (PE) e ao preço de exportação construído (PEC), a parte interessada com posse das informações relevantes tem o ônus de estabelecer o montante e a natureza de um determinado ajuste. (19 CFR 351.401(b)(1)). Ver também *Fujitsu General Ltd. v. United States*, 88 F. 3d 1034, 1040 (Fed. Cir. 1996) ("O Departamento de Comércio atribuiu razoavelmente o ônus de pleitear a necessidade de ajustes à [parte que responde ao questionário], à parte que quer a realização do ajuste e à parte com acesso à informação necessária").

B. Ajustes de Preços para Chegar ao Preço Inicial

No cálculo do PE ou do PEC, o Departamento começa com um preço líquido de qualquer ajuste. "Ajuste de preço" é definido como qualquer alteração no preço cobrado pela mercadoria ou produto estrangeiro similar (o que for aplicável), como descontos, reduções e ajustes pós-venda, que estejam refletidos na despesa líquida do comprador. Ver 19 CFR 351.102(b). Ajustes de preços podem ser feitos tanto para cima como para baixo.

C. Ajustes ao Preço Inicial

A Lei exige que o Departamento faça uma série de ajustes no preço inicial antes de compará-lo ao valor normal (VN). De acordo com 19 CFR 351.401(b), a parte interessada que possua informações relevantes sobre um ajuste tem o ônus de provar o montante e a natureza do ajuste. Ver também *Fujitsu General Ltd. v. United States*, 88 F. 3d em 1040. Ao relatar esses ajustes, preferimos que a parte investigada descreva os custos específicos de transação e não os custos alocados. No entanto, o Departamento pode considerar custos alocados e ajustes de preço quando a descrição específica por transação não for possível. Para relatar os custos de forma alocada, a parte investigada deve demonstrar que a alocação: (1) é calculada da forma mais específica possível; e (2) não causa imprecisões e distorções. Ver 19 CFR 351.401(g) e a discussão no preâmbulo do presente regulamento relativo à metodologia de alocação e alocações que normalmente não são distorcidas. Esta Seção também aborda despesas e ajustes de preços relativos à mercadoria que estejam fora do escopo da investigação. O Departamento não rejeitará uma metodologia de alocação apenas porque o método inclui as despesas incidentes ou os ajustes de preços relacionados às vendas de mercadorias não investigadas.

A seguir estão os ajustes de preços exigidos pela Lei ou nos regulamentos

1. Acréscimos ao Preço Inicial

a. Empacotamento

Se o custo do empacotamento não está incluído no preço do primeiro cliente não relacionado nos Estados Unidos, a Seção 772(c)(1)(A) da Lei estabelece que o preço

inicial para o PE e para o PEC será aumentado pelo "custo de todos os *containers*, coberturas e todos os outros custos, encargos e despesas incidentes sobre a colocação da mercadoria na condição necessária para embarque para os Estados Unidos."

b. Tributos na Importação (*Drawback* de Tributos)

A Seção 772(c)(1)(B) da Lei exige que o preço inicial para o PE ou para o PEC seja acrescido "do valor dos impostos de importação incidentes no país de exportação que tenham sido abatidos, ou que não tenham sido cobrados, em razão da exportação da mercadoria para os Estados Unidos".

Para determinar se o *drawback* de tributos deve ser adicionado ou não ao preço inicial, devemos procurar uma ligação comprovada entre os impostos aplicados e os abatimentos. Não exigimos que a matéria-prima importada, como, por exemplo, o aço utilizado na fabricação de pregos de aço, seja rastreada desde a importação até a exportação. Exigimos, no entanto, que a empresa cumpra com os seguintes critérios para que essa adição seja feita ao PE ou ao PEC. O primeiro critério é que o imposto de importação e o abatimento estejam diretamente vinculados e dependentes um ao outro. O segundo critério é que a empresa deve demonstrar que existiu volume de importação suficiente do material importado para resultar no *drawback* dos tributos decorrente da exportação do produto manufaturado. Por exemplo, a quantidade de aço importado deve ser pelo menos tão grande quanto a que foi utilizada na produção dos pregos exportados, para os quais é solicitada a devolução, demonstrando uma ligação direta entre o valor do imposto de importação pago e o valor abatido. Ver, por exemplo, Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from the Republic of Korea: Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 71 FR 7513 (13 de fevereiro de 2006), respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2; e Certain Welded Carbon Steel Pipe and Tube from Turkey: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 73447 (12 de dezembro de 2005), e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 7. Ver também Federal-Mogul Corp. v. United States, 862 F. Supp. 384, 410 (CIT 1994).

c. Medidas Compensatórias para Subsídios à Exportação

A Seção 772(c)(1)(C) da Lei exige um acréscimo ao preço inicial do PE ou do PEC por qualquer medida compensatória aplicada sobre as mercadorias em questão para compensar um subsídio à exportação. Quando há uma investigação de medidas compensatórias em andamento, mas nenhuma determinação de medida compensatória, em vez de adicionar o valor da medida compensatória para os subsídios à exportação no PE ou PEC, ajustamos a média ponderada da margem estimada de dumping calculada para a prestação da garantia ou depósito em dinheiro na Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) dos EUA (aplicável apenas para investigações), para refletir o impacto dessas medidas no cálculo da margem de dumping. Ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From Brazil, 67 FR 62134, 62135 (3 de outubro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum. Nos casos em que o valor da medida compensatória reduz a margem de dumping para *de minimis*, a parte investigada continua sendo incluída na determinação para aplicação do direito antidumping e a liquidação continua suspensa; no

entanto, o direito antidumping para fins de depósito em dinheiro será zero. Ver *Dupont Teijin Films USA, LP, Mitsubishi Polyester Film of America, LLC, and Toray Plastics (American), Inc. v. United States*, Slip Op. 04-70 (CIT 18 de junho de 2004), *aff'd*. 2005 U.S. App. Lexis 8300 (Fed. Cir. 12 de maio de 2005). Quando a avaliação real das medidas compensatórias estiver sendo feita a partir de uma determinação ainda não concluída, o valor efetivo das medidas seria adicionado diretamente ao PE ou ao PEC no cálculo da margem.

Se os analistas estiverem realizando uma revisão de um direito antidumping em vigor para um produto que também esteja sujeito a uma medida compensatória, eles devem entrar em contato com o analista de medidas compensatórias para determinar se há algum subsídio à exportação.

2. Deduções no Preço Inicial

a. Encargos de Logística

Seção 772(c)(2)(A) da Lei estabelece que os preços iniciais das vendas para o PE e para o PEC deverá ser reduzido pelo montante incluído no preço de quaisquer custos adicionais, encargos e despesas e impostos de importação dos EUA incidente da importação da mercadoria a partir do local de embarque no país de exportação para o local de entrega nos Estados Unidos. Essas despesas são denominadas encargos de logística.

Em outras palavras, a fim de chegar ao PE ou PEC usado em nossos cálculos da margem de dumping, devemos deduzir esses encargos de logística incluídos no preço pago pelo cliente. Normalmente, consideramos o local de embarque como o local em que a mercadoria foi produzida. Ver 19 CFR 351.401(e)(1). Despesas incorridas na movimentação da mercadoria da linha de produção para um armazém ou para uma área de carga, que sejam parte das instalações de produção, não são consideradas como parte dos encargos de logística, mas sim como custos de produção. No entanto, qualquer despesa de logística que ocorra fora do local de produção é considerada um encargo de logística.

Quando a mercadoria em questão é vendida por um revendedor não afiliado (ou seja, uma pessoa que comprou e não produziu a mercadoria), o ajuste pode abranger a logística e as despesas correlatas incorridas após a saída das mercadorias do local de embarque do revendedor. No entanto, a logística e as despesas correlatas, incorridas desde o local de produção do produtor até as instalações do revendedor não relacionado, não são encargos de logística dedutíveis. Ver 19 CFR 351.401(e)(1). O objetivo desta abordagem é evitar a dedução de despesas que façam parte do custo de aquisição do revendedor.

A seguir constam exemplos de custos, encargos, despesas ou taxas que normalmente são deduzidos de ambos, PE e PEC:

- Frete terrestre e seguro nos Estados Unidos (do porto até o cliente);
- Comissões, manuseio e tarifas portuárias nos Estados Unidos;

- Impostos aduaneiros nos Estados Unidos;
- Frete internacional (marítimo, aéreo ou terrestre) e seguro;
- Frete interno no país de origem e seguro (da unidade de produção ou do armazém do revendedor até o porto); e
- Comissões, manuseio e taxas portuárias no país de origem.

Além disso, sob a 19 CFR 351.401(e)(2), também ajustamos as despesas de armazenagem que ocorrem após o embarque, consideradas encargos de logística.

Como mencionado anteriormente, sempre que possível, calculamos estes encargos com base nas despesas reais realizadas em cada venda. No entanto, podemos usar alocação dos encargos logísticos quando a parte investigada não puder fornecer informações específicas das despesas relacionadas com cada transação. Quando os encargos reais de logística não estiverem disponíveis embarque a embarque, alocamos as cobranças de acordo com as cobranças incorridas.

Por exemplo, as cobranças de frete seriam normalmente incorridas e, portanto, atribuídas em função do peso ou volume, enquanto o seguro normalmente seria incorrido com base no valor.

Termos de venda: Os encargos de logística também devem refletir os termos de venda aplicáveis para cada venda. Em outras palavras, quando as condições de venda exigem que o cliente adquira parte ou a totalidade de transporte, essa parte do encargo de logística não será incluída no preço da mercadoria. Assim, não há necessidade do Departamento deduzir os encargos de logística pagos pelo cliente a partir do preço inicial. Os termos comuns de venda, juntamente com os encargos respectivos, são indicados a seguir:

- Ex-fábrica: sem encargos incluídos, uma vez que este representa o preço na porta do vendedor;
- FOB (livre a bordo do navio): inclui transporte terrestre até o porto de exportação, seguro terrestre, manuseio, carregamento e encargos;
- FAS (livre ao lado do navio): inclui transporte terrestre e seguro até o porto de exportação;
- C&F (Custo e Frete): inclui transporte terrestre e seguro até o porto de exportação, de manuseio, carregamento da carga, comissão de agente e frete internacional;
- CIF (Custo, Seguro e Frete): inclui as cobranças descritas em C&F mais o seguro sobre o transporte internacional;
- CIF, tributos pagos: inclui todas as cobranças em CIF mais os impostos pagos nos Estados Unidos e, em alguns casos, a corretagem nos EUA; e

- Entregue: inclui todos os encargos no CIF, pagamento de impostos nos EUA, frete terrestre interno e seguro interno.

b. Impostos de Exportação

Impostos de exportação, tributos ou outras cobranças impostas pelo país de exportação sobre a exportação da mercadoria para os Estados Unidos incluídos no PE ou no PEC também são deduzidos de acordo com a Seção 772(c)(2)(B) da Lei. Fazemos uma exceção para os impostos de exportação especificamente incidentes para compensar um subsídio recebido. Em tais casos, a dedução não é feita.

c. Reembolso de Direitos Antidumping

Para fins de determinação do direito, ao calcular o PE ou o PEC em uma revisão administrativa, se o exportador ou o produtor reembolsa os direitos antidumping ao importador ou paga diretamente esses direitos em nome do importador, deve ser realizada a dedução do valor total do reembolso do PE ou do PEC. Se encontrarmos evidências de que o produtor ou exportador está pagando diretamente ou reembolsando o importador dos direitos antidumping ou compensatórios, vamos fazer a dedução do PE ou do PEC em nossos cálculos de margem. Além disso, antes da liquidação de uma entrada, o importador deve apresentar ao Diretor Distrital da PAF um certificado afirmando que não houve reembolso. Se o certificado não for apresentado, o reembolso é presumido e a PAF duplica o montante dos direitos devidos. Apenas uma dedução é feita para direitos reembolsados. Ver 19 CFR 351.402(f) para obter informações detalhadas sobre os reembolsos; Ver também *Porcelain-on-Steel Cookware From Mexico: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 65 FR 30068 (10 de maio de 2000) e respectivos *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 1.

3. Deduções Adicionais Feitas para o PEC

De acordo com a Seção 772(d) da Lei, também reduzimos o preço inicial do PEC pela quantidade, se necessário, de certas despesas adicionais. A finalidade de fazer esses ajustes adicionais é o de "construir" um preço equivalente a um preço de exportação do país estrangeiro. Enquanto nós preferimos que se reporte as quantidades reais para cada transação específica para estas despesas, as alocações serão permitidas, quando apropriado. Ver a introdução da Seção IV.C, anteriormente, para obter mais informações sobre o relatório de despesas alocadas. Esses ajustes adicionais são os seguintes:

a. Despesas geralmente incorridas pelo ou por conta do produtor ou exportador, ou do vendedor relacionado nos Estados Unidos, no processo de venda da mercadoria sob investigação ou revisão, serão deduzidas do preço inicial. Essas despesas são definidas como "Deduções de PEC" e incluem:

- Comissões pagas a agentes não relacionados para vender a mercadoria sob investigação ou sob revisão nos Estados Unidos. Consulte a Seção 772(d)(1)(A) da Lei; *LMI - LaMetalli Industriale, S.p.A. contra Estados Unidos*, 912 F.2d 455 (Fed. Cir 1990.); e Capítulo 8, Seção VIII, para uma explicação sobre a compensação das comissões do valor normal.

- As despesas que resultem da ou tenha uma relação direta com a venda, tais como despesas de crédito e garantias. Consulte a Seção 772(d)(1) (B) da Lei; *Torrington Co. v. United States*, 82 F.3d 1039 (Fed. Cir 1996.); e *Koyo Seiko Co., Ltd. v. United States*, 92 F.3d 1162 (Fed. Cir. 1996). Veja também o Capítulo 8, Seção VI (Custos de Empacotamento) e a Seção VIII (Diferenças nas Circunstâncias de Venda), para uma descrição completa dessas e de outras despesas diretas. O Capítulo 8 sobre princípios do VN para despesas diretas se aplica com igual força às deduções de PEC.

- As despesas de venda que o vendedor paga em nome do comprador. Consulte o Capítulo 8, Seção VIII.C. para obter informações sobre despesas “presumidas”. O Capítulo 8 sobre princípios do VN se aplica com igual força às deduções de PEC.

- Quaisquer despesas de venda não identificadas anteriormente. Consulte o Capítulo 8, Seção IX para uma explicação sobre despesas “indiretas” de vendas. O Capítulo 8 sobre princípios do VN se aplica com igual força às deduções de PEC.

A dedução de PEC está limitada à despesa associada com a atividade econômica que ocorrer nos Estados Unidos. O Enunciado de Ação Administrativa (EAA) também especifica que as despesas diretas de venda poderão ser deduzidas na medida em que são incorridas após a importação. Ver EAA. Assim, todas as despesas diretas incorridas nos Estados Unidos associadas à venda para o primeiro cliente não afiliado nos EUA seriam incluídas nesta dedução, assim como seriam todas as despesas indiretas incorridas nos Estados Unidos por uma afiliada americana do exportador estrangeiro. Despesas diretas e indiretas incorridas no mercado externo em decorrência das vendas nos EUA (por exemplo, as despesas com hospedagem pagas pela parte investigada para os técnicos de um cliente dos EUA, que estejam em treinamento no país da parte investigada (diretamente); e os salários dos vendedores no país da parte investigada, que sejam subordinados a filial dos EUA; e os custos de estoque e transporte estrangeiros (indiretos)) não fazem parte da dedução. Ver *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Pasta from Italy*, 61 FR 30326, 30365 (14 de junho de 1996) (Massa da Itália) em “Delverde”, Comentário 2. Ver também <http://ia.ita.doc.gov/frn/1997/frnmay97/a588840.txt>, 62 FR 24394, 24398-406 (5 de maio de 1997). No entanto, se tais despesas estrangeiras forem despesas diretas por natureza, elas podem ser consideradas como ajustes de circunstâncias de venda ao VN. Ver 19 CFR 351,410.

De um modo geral, se a despesa é incorrida nos Estados Unidos pelo importador relacionado ou pelo exportador, ela deve, então, ser deduzida. No entanto, se a despesa é para uma atividade estrangeira, ela não deve ser deduzida. Assim, por exemplo, se o seguro de responsabilidade adquirido no país estrangeiro é apenas associado com atividades econômicas nos Estados Unidos, ele só deve ser deduzido na medida em que cobre a mercadoria investigada durante o tempo em que estiver nos Estados Unidos. Ver *Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Certain Stainless Steel Wire Rods from France*, 61 FR 47874, 47881 (11 de setembro, de 1996).

Como observado em 19 CFR 351.402(b), o fator relevante para determinar se uma despesa deve ser tratada como parte da dedução do PEC é o local em que a atividade econômica associada com a despesa ocorre, e não quem paga a despesa. Por exemplo,

se a empresa no mercado doméstico contrata *outdoors* de propaganda para que os produtos específicos sejam exibidos nos Estados Unidos, esta seria uma despesa associada com uma atividade econômica (os *outdoors*) que ocorre nos Estados Unidos.

b. Quaisquer custos adicionais, incluindo custos materiais adicionais e os custos trabalhistas, resultantes de um processo de fabricação ou montagem feita sobre a mercadoria importada após a importação e antes de sua venda ao primeiro cliente não relacionado. Este ajuste é, por vezes, referido como "fabricação adicional".

A Seção 772(e) da Lei estabelece a regra especial para análise de importações que passem por agregação de valor significativa após a importação. Especificamente, esta disposição estabelece que o Departamento irá utilizar um método alternativo para determinar a quantidade de dumping nas situações em que a mercadoria investigada é importada por uma parte relacionada e o valor agregado nos Estados Unidos provavelmente excede substancialmente o valor da mercadoria investigada. De acordo com 19 CFR 351.402(c)(2), para que esta regra especial se aplique, o valor agregado deve ser de pelo menos 65% do preço cobrado ao primeiro comprador não relacionado. Este teste de valor agregado normalmente é aplicado coletivamente para todas as mercadorias investigadas que passam por um processo de fabricação adicional. O teste normalmente não é aplicado aos produtos investigados individuais que estejam dentro do percentual de valor agregado.

A Seção 351.402(c)(2) dos Regulamentos do Departamento estabelece que o Secretário normalmente irá determinar que o valor agregado nos EUA pela parte relacionada provavelmente vai exceder substancialmente o valor da mercadoria, caso o Secretário estime que o valor agregado será pelo menos 65% do preço cobrado na venda da mercadoria ao primeiro comprador não afiliado nos EUA. Se o valor agregado estimado for superior a 65%, a Seção 351.401(c)(3) declara que o Secretário pode usar a margem média ponderada de dumping calculada sobre as vendas de mercadorias investigadas, idênticas ou outras, vendidas para a parte não relacionada. Por exemplo, no Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review: Gray Portland Cement and Clinker From Mexico, 70 FR 54013 (13 de setembro de 2005).¹⁸

A fim de utilizar os métodos alternativos estabelecidos na Seção 772(e)(1) e (e)(2) da Lei como base para determinar a quantidade de dumping, o Departamento também deve determinar que há uma quantidade suficiente de tais vendas para fornecer uma base para comparação e que o uso de tais vendas é apropriado.

Se determinar que não há quantidade suficiente de tais vendas ou que o método não é apropriado, podemos usar "qualquer outra base razoável" para calcular o PEC para vendas de fabricações adicionais. Embora tenhamos liberdade considerável na determinação do que constitui qualquer outra base razoável (incluindo, de acordo com o EAA em 826, o uso do preço de transferência do exportador ou do produtor ao importador relacionado), devemos avaliar os métodos potenciais usando os mesmos padrões de "quantidade suficiente" e "adequação". Além disso, devemos identificar e

¹⁸ Esta decisão se manteve inalterada nos resultados finais.

Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2006/0601frn/E6-484.txt>, 71 FR 2909 (18 de janeiro de 2006), e respectivos Issues and Decision Memorandum.

utilizar um método que não só satisfaça o objetivo global da disposição – a redução dos ônus do Departamento –, mas também reforce o objetivo de precisão. A melhor alternativa pode ser a nossa análise-padrão de processamento adicional, se determinarmos que o aumento na precisão do resultado seria mais oneroso do que a aplicação da metodologia-padrão.

Ao avaliar se o uso de qualquer um dos dois métodos alternativos identificados na Seção 772(e)(1) e (e)(2) é apropriado, consideramos fatores como o ônus do Departamento na aplicação da metodologia-padrão e a medida em que levaria a resultados mais precisos. Em rolamentos de rolos cônicos (RRCs) do Japão, por exemplo, determinamos que o uso de qualquer uma das duas alternativas não era apropriado, porque os ganhos de precisão que alcançaríamos ficariam mais pesados do que os ônus resultantes da utilização do cálculo-padrão. Assim, determinamos, nesse caso, que a utilização da metodologia-padrão era adequada. Ver *Tapered Roller Bearings and Parts Thereof, Finished and Unfinished, From Japan, and Tapered Roller Bearings, Four Inches or Less in Outside Diameter, and Components Thereof, From Japan*; Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, 66 FR 15078 (15 de março de 2001), e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 1. O ônus da aplicação da metodologia-padrão para calcular o PEC de mercadorias com fabricação adicional pode variar de caso para caso, dependendo de fatores como a natureza do processo de fabricação adicional e os produtos acabados. A precisão obtida na aplicação da metodologia-padrão também pode variar significativamente de caso para caso, dependendo de fatores como a quantidade do valor agregado nos Estados Unidos e da proporção de vendas nos EUA que passam por fabricação adicional. Se o ônus é relativamente baixo e temos razão para acreditar que a aplicação da metodologia-padrão levará a resultados mais precisos, isso pode tornar as alternativas previstas na Seção 772(e)(1) e (e)(2) inadequadas, e a metodologia-padrão uma base razoável para a determinação.

c. O lucro alocado para as despesas descritas anteriormente (exemplo, as deduções do PEC e os custos de fabricação adicional) também é deduzido do preço inicial. A Seção 773(f) da Lei e 19 CFR 351.402(d) fornecem a regra especial para determinar o montante de lucro do PEC a ser deduzido conforme a Seção 773(d)(3).

Em um caso de economia de mercado, o lucro do PEC é calculado primeiro por meio da obtenção da razão em relação às despesas por unidade nos EUA e às despesas totais da parte investigada e depois da multiplicação dessa razão pelo lucro real total auferido pela parte investigada.

Por exemplo, suponha o seguinte:

Total de despesas dos EUA (por unidade) = \$ 0,45

Total de despesas = \$ 8.200.000

Lucro total = \$ 800.000

Neste caso, o lucro do PEC seria igual a \$ 0,0439 por unidade, calculado utilizando a seguinte fórmula:

$$\text{Lucro do PEC} = (\$ 0,45 / 8.200.000) \times \$ 800.000 = \$ 0,0439$$

A fim de obter as despesas e o lucro utilizados no cenário anteriormente mencionado, os analistas devem saber o total de receitas, custos, despesas com vendas e despesas de empacotamento, tanto para a exportação como para venda nos EUA.

Por exemplo:

Vendas para o mercado americano: \$ 6.250.000

2.750.000

\$ 9.000.000

\$ 4.750.000

Custo de exportação da mercadoria 1.900.000

Custo de venda nos EUA 1.000.000

250.000

50.000

250.000

\$ 8.200.000

Lucro total para o PEC \$ 800.000

Para um exemplo real de um cálculo do lucro envolvendo PEC, ver Pasta from Italy.

D. Exemplo de Cálculos para PE e PEC

1. PE

Empresa A no país exportador vende aparelhos de televisão a cores para um varejista americano não afiliado, com termo de venda *delivered*. A taxa de câmbio é ¥150 para US\$1 ou ¥1 = \$0,0067.

Preço bruto de venda (por <i>kit</i>)	\$ 250,00
– Mercado doméstico (MD) para transporte terrestre (¥50 x 0.0067)	,34
– MD seguro terrestre (¥10 x 0.0067)	,07
– MD comissão e manuseio (¥75 x 0.0067)	,50
– Transporte marítimo	1,00
– Seguro marítimo	,75

– Tributos nos EUA	12,50
– Comissão e manuseio nos EUA	,75
– Transporte terrestre nos EUA	<u>1,50</u>
PE =	\$ 232,59

2. PEC

A Empresa A envia televisores para sua filial dos EUA, Empresa C, que os coloca no estoque para venda futura. A Empresa C vende os televisores de seu estoque para um varejista não afiliado em uma data posterior.

Preço bruto de venda (por <i>kit</i>)	\$ 250,00
– Encargos de logística (ver exemplo de PE)	17,41
– Custo do crédito ¹⁹	2,80
– Custo de garantia	4,00
– Custo presumido de propaganda	3,50
– Despesas indiretas de venda incorridas nos EUA ²⁰	31,25
– Custo de manuseio do estoque	3,00
– Lucro do PEC	<u>5,00</u>
PEC =	\$ 183,04

V. Colapso de Partes Relacionadas

O colapso envolve tratar as partes relacionadas como uma entidade única para efeitos de cálculo das margens de dumping. Quando o Departamento determina que duas empresas são afiliadas e existe um potencial significativo para manipulação, ele trata as empresas como uma única entidade e determina uma única margem média ponderada (e valor do depósito em dinheiro) para essa entidade, a fim de determinar as margens com precisão e para evitar a manipulação que prejudicaria a eficácia da Lei antidumping. Ver Flores Rainha da Colômbia contra Estados Unidos, 981 F. Supp 617, 622-23 (CIT 1997) (A prática de colapso do Departamento de Comércio foi aprovada pelo tribunal como uma interpretação razoável da Lei AD). Uma vez que tenha sido

¹⁹ Nos casos em que algumas das vendas reportadas para os Estados Unidos não tenham sido ainda enviadas ou pagas, calculamos um número médio de dias para o crédito com base nos dados relatados para as vendas que foram expedidas e pagas, e aplicamos a média calculada para estas vendas. Note que, nos casos em que o cliente paga pelas compras antes do embarque, usamos a mesma fórmula e adicionamos a quantidade da renda de crédito ao preço. Temos também utilizado datas de respostas suplementares, datas de verificações ou a data da decisão final para fazer este cálculo.

²⁰ Inclui todas as despesas de vendas, gerais e administrativas da Empresa C, o importador afiliado (por exemplo, aquelas despesas não diretamente relacionadas com uma venda em particular) incorridas nos Estados Unidos, bem como despesas indiretas da Empresa A no país exportador, as quais estejam associadas com atividade econômica ocorrida nos Estados Unidos.

tomada a decisão de colapso de duas ou mais entidades, consideramos as ações de um membro da entidade como as ações de todas. Por exemplo, se adotarmos uma determinação de aplicação dos fatos disponíveis adversos (FDA) com relação a um membro de uma entidade em colapso, a decisão de FDA se aplicaria a toda a entidade.

O colapso dos produtores está previsto nos regulamentos em 19 CFR 351.401(f). Embora o regulamento sobre colapso aborde especificamente produtores afiliados, a prática recente do Departamento tem sido a de considerar o colapso de exportadores e produtores afiliados. Ver, por exemplo, *Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether Assembled or Unassembled, from Germany: Final Court Decision and Amended Final Determination of Sales at Less Than Fair Value*, 68 FR 55587 (26 de setembro de 2003), na qual colapsamos dois produtores afiliados. Ver também *Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from Brazil: Final Determination of Sales at Less Than Fair Value*, 69 FR 76910 (23 de dezembro de 2004) (Camarão do Brasil) e respectivos *Issues and Decision Memorandum*, em que colapsamos um exportador e um produtor afiliado.

De acordo com 19 CFR 351.401(f)(1), o Departamento faz o colapso de entidades afiliadas, quando: (1) elas possuem instalações de produção para produtos similares ou idênticos, que não exigem reestruturação substancial de qualquer instalação para reestruturar as prioridades de produção, e (2) há um potencial significativo para a manipulação de preço ou de produção. Ao identificar um potencial significativo para a manipulação de preço ou de produção, a Seção 351.401(f)(2) estabelece três fatores não exclusivos para consideração. Esses fatores incluem: (i) o nível de propriedade comum entre as entidades; (ii) até que ponto eles compartilham a gestão ou são membros da diretoria, e (iii) se as operações estão interligadas, como, por exemplo, por meio do compartilhamento de informações de vendas, envolvimento nas decisões uma das outras sobre produção e preços, compartilhamento de recursos ou empregados, ou a ocorrência de transações significativas entre os produtores afiliados. Ver por ex., *Shrimp from Brazil* 69 FR 76913, no Comentário 5 do respectivo *Issues and Decision Memorandum*.

Uma determinação sobre potencial para manipulação não necessita de uma descoberta de manipulação real, pois um potencial significativo para manipulação entre as partes afiliadas é suficiente para satisfazer esta exigência. Para determinar se existe um potencial significativo para a manipulação, o analista deve considerar, na análise dos três fatores, a totalidade das circunstâncias específicas ao caso em questão, pois nenhum fator é mais importante do que outro e não são necessários todos eles. Ver *Final Determination of Less-Than-Fair Value Investigation: Steel Concrete Reinforcing Bars from the Republic of Korea*, 69 FR 19399 (13 de abril de 2004) e respectivos *Issues and Decision Memorandum*; e *Dongkuk Steel Mill Co. v. U.S.*, 2005 CIT LEXIS 88; Slip Op. 05-75 (CIT 22 de junho de 2005).

Por último, uma vez que cada processo antidumping é específico para cada mercadoria de um determinado país, o Departamento não faz o colapso de partes filiadas em países sujeitos a investigações ou revisões distintas. Ver *Stainless Steel Bar From France: Final Determination of Sales at Less Than Fair Value*, 67 FR 3146 (23 janeiro de 2002) e respectivos *Issues and Decision Memorandum*; e *Notice of Final*

Determination of Sales as Less Than Fair Value: Stainless Steel Bar From Italy, 67 FR 3155 (23 de janeiro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

VI. Transformação Substancial

Visão Global

Geralmente, o termo "transformação substancial" se aplica a um grau significativo de processamento que modifica um produto de seu estado original, resultando em um artigo novo e diferente. Por meio dessa modificação, o novo artigo torna-se um produto do país em que foi processado ou manufaturado, ou seja, substancialmente transformado por último. Ver, por exemplo, Stainless Steel Plate in Coils from Belgium: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 74495 (14 de dezembro de 2004) (SSPC from Belgium), e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 4. Dada a natureza do comércio internacional, não é incomum que produtos se originem em um país e passem por um ou mais países adicionais para sofrer certas alterações antes de serem importados para os Estados Unidos. Nossas investigações e revisões são focadas em importações de produtos específicos originários de países específicos. Neste contexto, é importante determinar se um produto exportado de um terceiro país para os Estados Unidos está abrangido.

Prática

Os procedimentos antidumping estão restritos a mercadorias de um determinado país²¹. A lei define país, para processos antidumping como "país estrangeiro, uma subdivisão política, território dependente ou país estrangeiro controlado"²². Um fator usado para considerar se um produto é abrangido ou não por um processo antidumping é se o produto é transformado em um terceiro país por meio de um novo processo que possa alterar o que é considerado o seu país de origem. Um produto geralmente não parte da investigação ou revisão, se for substancialmente transformado, tornando-se um produto de um terceiro país²³. Alternativamente, em uma situação em que uma parte interessada sujeita à revisão ou à investigação em um país contrate uma empresa, afiliada ou não, em outro país para processar uma mercadoria não investigada em uma mercadoria investigada por meio de um contrato de fabricação por encomenda, o local onde a mercadoria foi realmente produzida ao seu formato final normalmente determinará seu país de origem²⁴. Por exemplo, uma empresa A na França indicou que tinha contratado os serviços de sua filial italiana (Empresa I) para processar mercadorias não investigadas (de origem francesa) em mercadorias investigadas, as quais foram vendidas pela Empresa A, por meio da sua filial (Empresa U), no mercado dos EUA. Depois de examinar os argumentos da Empresa A no contexto da regulamentação do

²¹ Veja <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0412frn/E4-3641.txt>, 69 FR 74495 (14 de dezembro de 2004) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

²² Veja Seção 771(3) do Ato.

²³ No entanto, situações que envolvam circunvenção de uma determinação de aplicação de direito antidumping devem ser consideradas nos termos da Seção 781 da Lei. SAA em 844. Consulte o Capítulo 26 para uma discussão sobre anticircunvenção.

²⁴ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2001/0108frn/01-19349.txt>, 66 FR 40201, 40204 (2 de agosto de 2001) (SS Bar from France Prelim), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2002/0201frn/02-1651.txt> 67 FR 3143 (21 de dezembro de 2001) (SS Bars from France) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

Departamento sobre fabricação por encomenda²⁵ (embora a Empresa A possa ser o fabricante dessas vendas), o produto foi produzido pela Empresa A na Itália e, portanto, o produto está sujeito ao procedimento de preço AVJ envolvendo mercadorias investigadas na Itália. Mais importante, o Departamento sustenta em tais situações que o regulamento de fabricação por encomenda não se destina à determinação do país de origem da mercadoria²⁶. O Tribunal de Comércio Internacional (TCI) decidiu que a regulamentação do Departamento sobre fabricação por encomenda “trata da relação das partes no processo de fabricação, e não da nacionalidade da mercadoria em si”²⁷. Assim, o país onde ocorre a transformação substancial da mercadoria é determinante para o propósito da determinação do país de origem.

Aplicação

O Departamento determina se um produto foi substancialmente transformado caso a caso. Nem toda alteração ou processo constitui uma transformação substancial: A modificação deve ser substancial. A transformação deve resultar em um artigo novo e diferente²⁸.

Os casos seguintes ilustram diferentes tipos de análises de transformações substanciais:

- Em um caso envolvendo cera e fitas de transferência térmica (FTT) feitas de resina originárias da França²⁹, peticionários alegaram que as partes interessadas no caso tentariam elidir uma determinação antidumping cortando rolos jumbo de FTT em outros países. Os peticionários solicitaram que o Departamento determinasse que o corte não muda o país de origem da FTT para fins de antidumping. O Departamento determinou que o rolo jumbo de FTT é o “componente essencial” do produto e, portanto, realizar operações subsequentes do corte nos rolos jumbo em outro país não constitui uma “transformação substancial” e, portanto, não muda o país de origem do produto final. Em outras palavras, o Departamento determinou que, para fins antidumping, o país de origem do rolo jumbo seria o país de origem do produto final, independentemente de onde ele foi cortado³⁰;

- No caso de chapas de aço inoxidável em bobinas (CAIB) originárias da Bélgica, a parte investigada (localizada na Bélgica) enviou placas para sua afiliada na Alemanha, a qual laminou a quente as placas, transformando-as em CAIB na Alemanha. Neste caso, o Departamento determinou que a laminação a quente, por ser uma transformação substancial, faz com que o país de origem das mercadorias da parte investigada, que são laminadas a quente na Alemanha, e não mais laminadas a frio na Bélgica, é a Alemanha. Portanto, esta mercadoria não está sujeita à determinação aplicável à CAIB originária da Bélgica, porque estas determinações devem ser aplicadas de forma

²⁵ Ver 19 CFR 351.401(h).

²⁶ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0412frn/E4-3641.txt>, 69 FR 74495 (14 de dezembro de 2004) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

²⁷ Ver *E. I. DuPont v. Unites States*, 8 F. Supp. 2d at 858-859.

²⁸ As decisões da PAF e regulamentos aduaneiros sobre transformação substancial e país de origem não são vinculantes para o Departamento, pois este toma suas decisões com diferentes objetivos em mente (por exemplo, anticircunvenção).

²⁹ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0403frn/04-5163.txt>, 69 FR 10674 (8 de março de 2004).

³⁰ Id at 10675 - 76.

específica para cada país³¹. A lei limita o termo "país" para efeitos de um processo antidumping. Consulte a seção 771(3) da lei. Assim, porque a determinação aplicável a CAIB se limita apenas a mercadoria originária da Bélgica exportada para os Estados Unidos, a lei exige que o Departamento limite sua análise às mercadorias cujo país de origem é a Bélgica;

- Em um caso envolvendo barra de aço inoxidável da França³², a parte investigada contratou, por meio de uma fabricação por encomenda com a sua afiliada italiana, o processamento na Itália de sua matéria-prima na mercadoria investigada (a mercadoria foi posteriormente exportada aos Estados Unidos). Em razão da transformação substancial da matéria-prima (mercadoria não investigada) nas mercadorias investigadas ter ocorrido na Itália, o Departamento considerou que o país de origem do produto final é a Itália e, portanto, não estavam sujeitas à investigação sobre barras de aço inoxidável originárias da França.³³

VII. Uso da Comparação de Preço Médio Ponderado e Preços Individuais para Determinação das Margens de Dumping

Visão Geral

Em uma investigação antidumping ou revisão administrativa, uma empresa é normalmente obrigada a comunicar ao Departamento todas as suas vendas no mercado dos EUA e doméstico durante o período aplicável de investigação (PDI) ou período de revisão (PDR). Em seguida, comparamos os preços de venda nos EUA (PE ou PEC) com os preços de venda no VN, para determinar se a empresa investigada, ou em revisão, está praticando dumping. Quando a metodologia de comparação requerer a utilização da média ponderada dos preços, identificamos as vendas de mercadorias nos EUA, que sejam comparáveis, e incluímos essas vendas em um "grupo médio." Os grupos médios dos EUA são comparados com a média ponderada de VN destes grupos médios. Grupos médios são definidos nos regulamentos como aqueles que englobam a mercadoria que é idêntica ou quase idêntica em todas as características físicas e que é vendida para os EUA no mesmo nível de comércio. Ver 19 CFR 351.414(d)(2).

Na prática, os pilares de formação dos grupos médios são os códigos dos produtos (CODIPs) que atribuímos a cada transação de venda relatada. O CODIP é um número atribuído a cada produto singular relatado no banco de dados de operações de vendas, baseado no conjunto de características físicas identificadas no questionário enviado às partes investigadas (por exemplo, identificação de características comuns). Produtos que tenham características físicas idênticas devem ter atribuídos a si o mesmo CODIP. Todas as partes investigadas são instruídas a usar as mesmas características físicas ao relatar seus CODIPs. Algumas partes investigadas podem construir seus CODIPs a partir

³¹ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0412frn/E4-3641.txt>, 69 FR 74495 (14 de dezembro de 2004) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

³² Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2001/0108frn/01-19349.txt>, 66 FR 40201, 40204 (2 de agosto de 2001), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2002/0201frn/02-1651.txt>, 67 FR 3143 (23 de Janeiro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

³³ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2001/0108frn/01-19349.txt>, 66 FR 40201, 40204 (2 de agosto de 2001), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2002/0201frn/02-1651.txt>, 67 FR 3143 (23 de janeiro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

dos códigos atribuídos às características físicas do questionário, enquanto outros podem criar seus próprios CODIPs.

Além de atribuir a cada transação de vendas um CODIP, também atribuímos a cada transação um único nível de comércio (ver 19 CFR 351.412 e Capítulo 8 deste Manual). Nas investigações, os CODIPs idênticos em um mesmo nível do comércio, normalmente, fazem parte de grupo médio.

Investigações

A. Lei

A Seção 777A(d)(1) da Lei fornece orientações sobre média ponderada de preços e comparação de preços nas investigações. A Seção 777A(d)(1)(A) abrange as metodologias "gerais" de comparação nas investigações, enquanto a Seção 777A(d)(1)(B) abrange a metodologia "excepcional" de comparação nas investigações. Especificamente, a Lei estabelece que, ao fazer determinações de preços abaixo do valor justo, o Departamento:

- Deve determinar se a mercadoria investigada está sendo vendida nos Estados Unidos a preços abaixo do valor justo:

- (i) Comparando a média ponderada dos valores normais com a média ponderada dos preços de exportação (e preços de exportação construídos) para mercadorias comparáveis;

- (ii) Comparando os valores normais de transações individuais com os preços de exportação (ou preços de exportação construídos) de transações individuais para mercadorias comparáveis. Seção 777A(d)(1)(A).

- Ou pode determinar se a mercadoria está sendo vendida nos Estados Unidos por um preço abaixo do valor justo, comparando a média ponderada dos valores normais com os preços de exportação (ou preços de exportação construídos) de transações individuais com mercadorias comparáveis, se:

- (i) Existir um padrão de preços de exportação (ou preços de exportação construídos) para mercadorias comparáveis que difiram significativamente entre compradores, regiões ou períodos de tempo;

- (ii) A autoridade administradora explicar por que essas diferenças não podem ser levadas em conta usando um método descrito no parágrafo (1)(A)(i) ou (ii).

Seção 777A(d)(1)(B). A exceção abordada na Seção 777A(d)(1)(B) é comumente referida como "dumping direcionado." O EAA explica que a média ponderada poderia esconder uma prática do exportador de vender a preços de dumping especialmente baixos para clientes específicos ou regiões, "enquanto vende a preços mais elevados para outros clientes ou regiões". Ver EAA. Esta exceção do dumping direcionado aplica-

se somente a investigações³⁴. Seção 777A(d)(1), 19 CFR 351.301(d)(5), e 19 CFR 351.414(f)(1).

B. Prática

Comparação de Preços Médios Ponderados

a. Preço Médio Ponderado com Preço Médio Ponderado

Na Seção 777A(d)(1)(A)(i) e na Seção 19 CFR 351.414(b) da Lei, o Departamento mede as margens de dumping em investigações, na maioria dos casos, com base em uma comparação de uma média ponderada de VNs para um produto idêntico ou similar, com a média ponderada dos PEs ou dos PECs para cada tipo diferente de mercadoria³⁵. Estes preços médios ponderados são geralmente calculados para o PDI inteiro. Apenas se o Departamento entender que há diferenças significativas nos preços ao longo do PDI, as quais levariam a uma margem de dumping distorcida, o Departamento utiliza um período médio menor do que o PDI inteiro. Ver 19 CFR 351.414(d)(3). Exemplos desses tipos de diferenças nos preços são variações significativas da taxa de câmbio³⁶, economias com altos níveis de inflação³⁷ e grandes variações no custo de materiais³⁸.

A partir de 22 de fevereiro de 2007, ao calcular a margem de dumping média ponderada nas investigações utilizando a metodologia média com média de comparação de preços, o Departamento estabelece compensações para comparações que não tenham dumping. Ou seja, o Departamento permite que os resultados dos grupos médios que tenham o PE ou o PEC médio ponderado maior que o VN compensem os resultados dos grupos médios que tenham o PE ou o PEC médio ponderado menor que o VN médio ponderado. A prática do Departamento não permitia tais compensações antes da 22 de fevereiro de 2007. Esta recente mudança na prática resulta da implementação pelo Departamento das recomendações do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio, que entendeu que a não realização pelo Departamento de compensações (por exemplo, *zeroing*), ao utilizar a metodologia de comparação de média com média era inconsistente com o Artigo 2.4.2. do Acordo Antidumping em determinadas investigações antidumping questionadas pela Comunidade Europeia.³⁹ Consulte o Capítulo 6 para uma discussão mais aprofundada.

³⁴ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2005/0509frn/E5-5090.txt>, 70 FR 54711 (16 de setembro de 2005) e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 1 (Ball Bearings).

³⁵ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2005/0503frn/E5-1029.txt>, 70 FR 12181 (11 de março de 2005) e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 5 (Live Swine).

³⁶ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/1999/9906frn/99-608.txt>, 64 FR 30664, 30676 (8 de junho de 1999).

³⁷ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0404frn/04-8377.txt>, 69 FR 19390, 19396 (13 de abril de 2004), como afirmado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0409frn/E4-2044.txt>, 69 FR 53675 (2 de setembro de 2004) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

³⁸ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2005/0503frn/E5-1029.txt> e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 5; e Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Dynamic Random Access Memory Semiconductors of One Megabit and Above from the Republic of Korea, 58 FR 15467 (23 de março de 1993).

³⁹ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2006/0612frn/E6-22178.txt>, 71 FR 77722 (27 de dezembro de 2006); <http://ia.ita.doc.gov/frn/2007/0701frn/E7-1276.txt>, 72 FR 1704 (16 de janeiro de 2007); e

b. Preço Médio Ponderado com o Preço Individual

A metodologia de comparação média ponderada com preços individuais só podem ser aplicadas se os critérios da Seção 777A(d)(1)(B) forem satisfeitos. Se o peticionário faz uma alegação de dumping direcionado ou alguma das partes propõe o uso desta metodologia em uma investigação, consulte o seu GDP.

Nessas poucas investigações em que o peticionário alegou dumping direcionado, o Departamento afirmou que o peticionário deve comprovar sua alegação por meio da apresentação de fonte relevante de preços de referência para comparação e suficientemente demonstrar que as diferenças de preços (entre compradores, regiões ou períodos de tempo) são "significativas."⁴⁰ Além disso, ao fazer tal alegação, a análise estatística do peticionário deve fornecer mais do que uma simples comparação dos preços médios para diferentes clientes, uma vez que tal comparação, sem uma análise estatística mais profunda, não produz conclusões significativas sobre um padrão de preços de exportação significativamente diferentes entre compradores⁴¹.

Embora o Departamento tenha aceitado alegações de dumping direcionado em algumas investigações antidumping recentes,⁴² a constatação de que o peticionário cumpriu a exigência legal que demonstra que há um padrão de preços que difere significativamente entre compradores e/ou regiões, o Departamento ainda não estabeleceu um conjunto geral de padrões para análise de alegação de dumping direcionado. O Departamento continua a desenvolver a sua prática nesta área.

Comparação de Preços Individuais

Apenas em situações específicas, o Departamento calculou margens de dumping por meio da comparação de transações individuais de VN com transações individuais de PE ou PEC para mercadorias comparáveis⁴³. O Departamento tem utilizado este método com moderação e, geralmente, quando há poucas vendas e quando as mercadorias vendidas em cada mercado são únicas ou feitas sob medida⁴⁴.

Revisão

A. Lei

<http://ia.ita.doc.gov/frn/2007/0701frn/E7-1276.txt>, 72 FR 3783 (26 de janeiro de 2007).

⁴⁰ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/1996/frnjun96/a475818.html>, 61 FR 30326, 30329 (14 de junho de 1996).

⁴¹ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/1998/9803frn/a583828.htm>, 63 FR 10836, 10837 (5 de março de 1998), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/1998/9807frn/98-729c.txt>, 63 FR 40461 (29 de julho de 1998).

⁴² Ver e.g., <http://ia.ita.doc.gov/frn/2007/0710frn/E7-21035.txt>, 72 FR 60630 (25 de outubro de 2007) e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 3; <http://ia.ita.doc.gov/frn/2008/0801frn/E8-1109.txt>, 73 FR 3945, 3947-3948 (23 de janeiro de 2008); <http://ia.ita.doc.gov/frn/2008/0801frn/E8-1106.txt>, 73 FR 3928, 3931, 3939 (23 de janeiro de 2008); <http://ia.ita.doc.gov/frn/2008/0802frn/E8-2273.txt>, 73FR 7254 (7 de Fevereiro de 2008); inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2008/0806frn/E8-13474.txt>, 73 FR 33977(16 de junho de 2008) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

⁴³ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/1996/frnjul96/a588837.html>, 61 FR 38139, 318141 (23 de julho de 1996), que cita <http://ia.ita.doc.gov/frn/1996/frnmar96/a588837.htm>, 61 FR 8023, 8032 (1 de março de 1996).

⁴⁴ Id.

A Seção 777A(d)(2) da Lei oferece uma orientação sobre preços médios ponderados e comparações de preços nas revisões. Especificamente, a Lei estabelece que:

Em uma revisão sob a Seção 751, ao comparar os preços de exportação (ou preços de exportação construídos) de transações individuais com o preço médio ponderado de vendas dos produtos estrangeiros similares, a autoridade administrativa deve limitar a média de preços para um período não superior ao mês de calendário que corresponda ao mês da venda mais próximo do mês da exportação individual.

Seção 777A(d)(2).

B. Prática

Comparação de Preços Médios Ponderados

Na Seção 777A(d)(2) da Lei e 19 CFR 351.414(c)(2), o método para cálculo das margens de dumping para a maioria das revisões administrativas é comparar os preços de venda individuais nos EUA com VN médio ponderado limitado ao período de um mês dentro de uma janela de seis meses que inclua o mês do PE ou PEC individual, os três meses anteriores e os dois meses seguintes (ver Capítulo 6 para uma explicação da orientação para o cálculo do VN baseado nos preços médios ponderados mensais para revisões administrativas).

Como nas investigações, o Departamento pode encontrar em uma revisão administrativa uma situação em que diferenças significativas nos preços ao longo do PDR levam a uma margem de dumping distorcida causada por variações significativas nas taxas cambiais, economias com inflação elevada⁴⁵ e flutuações drásticas no custo de materiais⁴⁶. Em tais casos, o Departamento pode também limitar, para fins de comparação, o período de preços médios⁴⁷.

VIII. Exame Limitado, Procedimento de Amostragem e Simplificação do Relatório de Vendas

A. Exame Limitado e Amostragem

Visão Geral

Às vezes, em investigações antidumping ou revisões administrativas, o Departamento pode ser incapaz de examinar cada empresa individualmente, devido a restrições de recursos. Esta situação requer que o Departamento limite o número de empresas participantes, escolhendo determinado número delas para serem examinadas. A seleção das empresas, na maioria vezes, é feita simplesmente escolhendo aquelas que coletivamente representam o maior volume de exportações de mercadorias para os Estados Unidos. Como a necessidade de limitar o número de empresas ocorre mais frequentemente em casos com várias partes interessadas, o Departamento tem considerado utilizar, em grande medida, técnicas de amostragem em investigações

⁴⁵ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2001/0106frn/01-16299.txt>, 66 FR 34410, 34411 (28 de junho de 2001), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2002/0201frn/02-126.txt>, 67 FR 298 (3 de janeiro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

⁴⁶ Id at 34412.

⁴⁷ Id.

antidumping de mercado e não economias de mercado (NEM). A seguir, há um resumo da prática do Departamento ao lidar com esta questão.

Lei

A Seção 777A(c)(1) da Lei instrui o Departamento a calcular margens de dumping individuais para cada exportador e produtor da mercadoria investigada, a que o Departamento tiver conhecimento, em investigações antidumping ou, quando solicitado, em revisões administrativas antidumping. Quando não for possível examinar todos os produtores ou exportadores conhecidos das mercadorias investigadas, a Seção 777A(c)(2) da Lei permite que o Departamento determine margens médias ponderadas de dumping para um número razoável de exportadores ou produtores, limitando sua análise para (A) uma amostra de exportadores, produtores ou tipos de produtos que sejam estatisticamente válidos, com base nas informações disponíveis no momento da seleção, ou (B) grupo de exportadores e produtores que respondam pelo maior volume de mercadorias investigadas, com origem no país exportador, que possa ser razoavelmente examinado.

O Departamento possui a autoridade para selecionar as partes investigadas, seja por meio de amostras estatisticamente válidas ou da análise do grupo responsável pelo maior volume de exportações da mercadoria investigada. No entanto, quando o Departamento emprega métodos de amostragem para limitar o número de empresas analisadas, ele "deve, na medida do possível, consultar os exportadores e os produtores sobre o método a ser utilizado para selecionar exportadores, produtores ou tipos de produtos". Seção 777A(b) da Lei. Ver também EAA. O Departamento reconhece que, nas fases iniciais de revisão, momento em que deve decidir sobre uma determinada técnica de amostragem, pode não ter as informações necessárias para escolher a amostra mais representativa, EAA.

Prática

Em investigações e revisões administrativas, o método mais comum aplicado pelo Departamento para limitar o número de partes investigadas foi o de selecionar os exportadores e produtores responsáveis pelo maior volume de exportações da mercadoria investigada, em vez de empregar o método de amostragem⁴⁸. Quando o Departamento opta pela amostragem, dadas as restrições de recursos, ele se esforça para obter a amostra que seja estatisticamente mais representativa da população. As limitações de recursos necessariamente resultam em um número máximo de empresas que podem ser examinadas, independentemente do número de partes investigadas potenciais.

Investigações

Selecionar os maiores exportadores é a opção mais eficiente para limitar o número de partes investigadas em um processo, uma vez que o Departamento precisa apenas dos volumes de exportações. Nas investigações, o Departamento normalmente não tem tempo bastante (por causa de limitações legais de prazo) ou recursos para adquirir

⁴⁸ Ver, por exemplo, <http://ia.ita.doc.gov/frn/1996/frnjan96/a475818.htm>, 61 FR 1344, 1345 (19 de janeiro de 1996), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/1996/frnjan96/a475818.html>, 61 FR 30326, 30365 (14 de junho de 1996).

conhecimento suficiente de todos os exportadores ou da indústria com relação à mercadoria investigada, para fins de desenvolver ou considerar métodos de amostragem mais apropriados. A opção pela amostragem nos estágios iniciais de uma investigação exigiria que o Departamento consultasse as partes interessadas e coletasse informações substanciais antes de selecionar as partes investigadas⁴⁹. Isto, por sua vez, reduziria a economia de recursos e diminuiria a razão para decidir pela amostragem. Por estas razões, caso o Departamento não tenha recursos suficientes para analisar todos os exportadores, ele normalmente não opta pela amostragem de partes investigadas em investigações, mas sim opta por limitar seu exame aos maiores exportadores.

Revisões Administrativas

Apesar de o Departamento ter optado com mais frequência pela seleção de partes investigadas, por meio da sua autoridade para selecionar as empresas responsáveis pelo maior volume de exportações, ele utilizou em algumas circunstâncias o sistema de amostragem. Nesses casos, o Departamento tem exercido sua autoridade para utilizar uma amostra estatisticamente válida, devido a preocupações relativas ao cumprimento de determinações antidumping e à razoabilidade de propiciar a cada empresa uma chance de ser selecionada. Embora a falta de informações também possa ser um problema nas revisões, o Departamento possivelmente tem mais conhecimento sobre a indústria e os exportadores para os quais a revisão foi solicitada, de modo que pode existir embasamento suficiente para escolher a metodologia de amostragem e, assim, abordar estas preocupações. Nas revisões, o Departamento considera seu conhecimento da indústria, das empresas na população e as informações adicionais que seriam necessárias para desenvolver um método de amostragem que permita decidir a amostra ou para escolher os maiores exportadores. Especificamente, o Departamento pode determinar que a amostragem é apropriada quando as empresas que o Departamento escolhe como os maiores exportadores são substancialmente as mesmas a cada ano. Isso pode resultar em um número de empresas e uma parcela substancial das exportações que nunca passarão por uma revisão completa. A escolha consistente apenas dos maiores exportadores para serem examinados pode impedir que as empresas menores tenham a imposição de um direito baseado em suas próprias informações.

Os fatores mencionados anteriormente são apenas exemplos de preocupações que levaram o Departamento a usar técnicas de amostragem em casos passados. Além disso, como amostragem, por vezes, requer que o Departamento reúna mais informações⁵⁰; o ônus de coleta de informações pode superar os benefícios de abordar essas preocupações. Por esta razão, o método que o Departamento utiliza para seleção de partes investigadas em revisões administrativas é determinado caso a caso. Métodos de amostragem também são determinados caso a caso com base no registro do caso e nas informações disponíveis. A aplicação pelo Departamento de métodos de

⁴⁹ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2001/0111frn/01-27854.txt>, 66 FR 56062 (6 de novembro de 2001), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2002/0204frn/02-7848.txt>, 67 FR 15539 (2 de abril de 2002) e respectivos <http://ia.ita.doc.gov/frn/2002/0204frn/02-7848.txt>.

⁵⁰ Um exemplo seria a distribuição entre as margens de lucro pequenas e grandes dentro de uma indústria em particular em um determinado país.

amostragem continua a evoluir, a fim de enfrentar os desafios na administração da lei antidumping de maneira justa, equitativa e eficaz⁵¹.

B. Simplificação do Relatório de Vendas

Visão Global

Ao contrário das técnicas de amostragem utilizadas para selecionar partes investigadas específicas, os métodos de amostragem destinados a limitar os requisitos de relatório específico apresentado por uma parte investigada se concentram em vendas ou produtos incluídos no escopo da investigação ou da determinação antidumping. Especificamente, dependendo do caso e do produto, uma parte investigada pode ter (1) um volume enorme de transações de vendas; ou (2) vendas de produtos abrangidos pela investigação antidumping ou determinação antidumping que representem uma quantia insignificante da quantidade total e/ou do valor total das vendas feitas durante o PDI ou PDR. Em tais casos, o Departamento pode também aplicar uma técnica de amostragem para reduzir os requisitos de relatório específico de uma parte investigada, caso receba uma justificativa razoável por escrito e/ou quando o Departamento se deparar com um ônus administrativo excessivo no cálculo de margens individuais para todas essas transações.

Lei

A Seção 777A(a)(1) da Lei permite que o Departamento: (1) utilize médias e amostras estatisticamente válidas, se houver um volume significativo de vendas da mercadoria investigada ou um número significativo ou tipos de produtos; e (2) deixe de considerar ajustes que sejam insignificantes em relação ao preço ou valor da mercadoria.

Aplicação

Como observado anteriormente, em alguns casos, o Departamento tem utilizado técnicas de amostragem que limitam os requisitos do relatório de vendas de uma parte investigada. Estas técnicas de amostragem podem envolver a revisão de vendas nos EUA que ocorreram durante períodos de tempo abrangidos pelo PDI ou PDR⁵².

Além de amostragem, em casos excepcionais, o Departamento também permitiu que partes investigadas não reportassem vendas nos EUA de produtos específicos abrangidos pela investigação ou pela determinação antidumping. Por exemplo, caso haja uma multiplicidade de produtos e um volume extremamente grande de transações, acompanhados por um consequente ônus administrativo no cálculo das margens individuais para todas essas operações, o Departamento tem limitado os requisitos do relatório de vendas de uma parte investigada, examinando apenas os produtos que

⁵¹ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2006/0605frn/E6-6988.txt>, 71 FR 26736, 26737 (8 de maio de 2006), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2006/0611frn/E6-19187.txt>, 71 FR 66304 (14 de novembro de 2006) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

⁵² Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2005/0505frn/05-9623.txt>, 70 FR 25538, 25540 (13 de maio de 2005), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2005/0509frn/E5-5090.txt>, 70 FR 54711 (16 de setembro de 2005) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

representam a grande maioria das vendas em volume, desde que isso não comprometa a integridade da investigação ou da revisão⁵³.

Outras situações podem envolver vendas nos EUA por uma parte investigada de um produto (abrangido pela investigação ou pela determinação antidumping), o qual seja manufaturado após a importação e cujo valor agregado nos Estados Unidos provavelmente “exceda substancialmente” o valor do produto importado. Caso a regra especial, em conformidade com a Seção 772(e) da Lei, se aplicar nesta situação, então, o Departamento terá permitido à parte investigada não relatar tais vendas⁵⁴. Consulte a Seção IV.C., mencionada anteriormente, para uma discussão aprofundada da regra especial aplicável à mercadoria com valor agregado após a importação.

IX. Vendas Subcontratadas (Sob Encomenda)

O Regulamento do Departamento em 19 CFR 351.401(h) estabelece que o Departamento não irá considerar um fabricante de encomendas ou subcontratado como um fabricante ou produtor, se fabricante de encomenda ou subcontratado não (1) adquirir a propriedade da mercadoria; e (2) não controlar a venda da mercadoria investigada ou do produto similar estrangeiro. O objetivo do regulamento é possibilitar que o Departamento identifique o vendedor correto da mercadoria investigada e do produto similar estrangeiro para fins de cálculo do preço de exportação, preço de exportação construído e valor normal. Por exemplo, quando uma parte proprietária dos componentes da mercadoria subcontrata a fabricação ou montagem da mercadoria por um valor, o Departamento normalmente considerará que este proprietário é o fabricante, independentemente da proporção de produção atribuída à operação subcontratada. Isso ocorre porque o proprietário dos componentes tem a autoridade final sobre como a mercadoria é produzida, a maneira pela qual os preços são estabelecidos e como a mercadoria é vendida. Portanto, neste exemplo, o proprietário da mercadoria investigada é a primeira pessoa que vende a mercadoria e é considerado o produtor para fins de estabelecimento do preço de exportação, preço de exportação construído e valor normal. Ver Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, Ltd, v. United States, Slip Op. 00-48 (CIT 2 de maio de 2000) (porque um subcontratante não vende a mercadoria investigada, mas só vende serviços e/ou insumos, não derivamos o PE [ou PEC] das vendas do subcontratante).

Exemplo de cenário de PE sob encomenda. Empresa A, uma empresa no país exportador, fornece matéria-prima para a Empresa B, um fabricante sob encomenda não afiliado. A Empresa A mantém a titularidade da matéria-prima, enquanto a Empresa B produz a mercadoria investigada e cobra um valor pela encomenda da Empresa A. A exportação de mercadoria é feita pela Empresa A para a Empresa C, um comprador nos EUA não afiliado. Uma vez que a Empresa A mantém a propriedade da matéria-prima durante o processo de fabricação sob encomenda e é a primeira empresa a vender a mercadoria, não consideramos a Empresa B como fabricante ou produtora da

⁵³ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0406frn/04-13073.txt>, 69 FR 33235, 33236 (14 de junho de 2004), inalterado em <http://ia.ita.doc.gov/frn/2004/0412frn/E4-3751.txt>, 69 FR 75921 (20 de dezembro de 2004) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

⁵⁴ Ver <http://ia.ita.doc.gov/frn/2002/0212frn/02-31625.txt>, 67 FR 77225 (17 de dezembro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum, nos Comentários 8A e 8B.

mercadoria investigada. O preço da mercadoria investigada da Empresa A para Empresa C seria o preço inicial para cálculo do PE. Os preços da fabricação sob encomenda são considerados um custo de produção da Empresa A. Ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From the Netherlands, 66 FR 50408 (03 de outubro de 2001), e os respectivos Issues and Decision Memorandum.

Exemplo de cenário de PEC sob encomenda. Empresa A, produtora no país exportador, fornece matéria-prima para a Empresa B, um fabricante sob encomenda não afiliado. A Empresa A retém a titularidade sobre a matéria-prima, enquanto a Empresa B produz a mercadoria investigada. Após o pagamento do valor de fabricação sob encomenda, a Empresa A contrata a Empresa B para fazer a exportação da mercadoria investigada para a Empresa C, afiliada da Empresa A nos EUA. Uma vez que a Empresa A manteve a titularidade sobre a matéria-prima durante o processo de fabricação sob encomenda e é a primeira empresa a vender a mercadoria, não consideramos a Empresa B como sendo fabricante ou produtora da mercadoria. Se a Empresa C vende a mercadoria para uma Empresa D, compradora não afiliado nos EUA, o preço de venda da mercadoria investigada da Empresa C para a Empresa D seria o preço inicial para cálculo do PEC. Da mesma forma, ao analisar as vendas no mercado doméstico, o Departamento formaria o valor normal a partir das vendas feitas pela Empresa A dos produtos acabados em seu mercado doméstico.

Em Polyvinyl Alcohol from Taiwan: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 63 FR 32810 (16 de junho de 1998) (PVA Taiwan), o Departamento afirmou que quando há fabricação por encomenda, ele decidirá com base na totalidade das circunstâncias se uma parte é fabricante ou produtora para fins de determinação de PE, PEC e VN. Em PVA Taiwan⁵⁵, a parte investigada, DuPont, tinha um contrato de fabricação sob encomenda com outra parte investigada, Chang Chun. Especificamente, a DuPont produzia o insumo principal, monômero de acetato de vinila (AVAM @), que era, então, enviado para Chang Chun para a fabricação na mercadoria investigada, sendo que, depois disso, o PVA (álcool polivinílico) era exportado de volta aos EUA pela DuPont e para terceiros mercados. A Dupont alegou que Chang Chun era o produtor do PVA em questão. Determinamos que a DuPont era o fabricante da mercadoria sob encomenda e, portanto, a parte investigada apropriada.

O Departamento reconheceu ainda que, embora o exame das atividades de produção de uma parte investigada possa não ser decisivo em todos os casos, se uma parte se envolveu direta ou indiretamente em algum aspecto da produção, este é um fator importante a ser considerado na identificação de qual empresa é a produtora da mercadoria. Em PVA Taiwan, 63 FR em 32.813, um importador nos EUA de PVA, Perry, afirmou que também era o produtor do PVA importado de Taiwan, alegando que atendeu aos requisitos estabelecidos no 19 CFR 351.401 (h). Determinamos que a fabricação sob encomenda entre Perry e outra parte investigada, Chang Chun, não estabeleceu Perry como produtor do PVA. Observamos que Perry havia sido um importador de longa data e revendedor de PVA produzido e exportado por Chang Chun, mas Perry nunca tinha

⁵⁵ Ver também <http://ia.ita.doc.gov/frn/1998/9802frn/a583824.htm>, 63 FR 6526, 6527 (9 de fevereiro de 1998).

estado no negócio de produção ou fabricação de PVA ou qualquer outro produto químico. Além disso, antes do acordo de fabricação sob encomenda com Chang Chun, Perry nunca tinha se envolvido com subcontratação de qualquer tipo de produção ou processamento químico. Por fim, Perry não tinha instalações de produção. Perry simplesmente comprava VAM, o principal insumo na fabricação de PVA, por meio de uma *trading* nos EUA. A *trading*, por sua vez, comprava o VAM de um produtor de VAM de Taiwan afiliado a Chang Chun, um fato conhecido por Perry. De acordo com o contrato de fabricação sob encomenda, Perry também tinha Chang Chun produzindo a mercadoria investigada. Como o insumo principal e o produto final foram produzidos por Chang Chun e sua afiliada, descobrimos que Perry não era o produtor do PVA importado para os Estados Unidos. Finalmente, quando uma parte investigada contrata um fabricante em outro país para processar mercadoria não investigada em mercadoria investigada, por meio de fabricação sob encomenda, a parte investigada pode não ter que relatar essas vendas ao Departamento mesmo que essas mercadorias tenham sido reexportadas para o país da parte investigada. Isso ocorre porque o país de origem da mercadoria fabricada sob encomenda pode ser o mesmo que o do fabricante. Ver Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Stainless Steel Bar From France, 66 FR 40201 (02 de agosto de 2001), inalterado em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Bar from France, 67 FR 3143 (23 de janeiro de 2002), e os respectivos Issues and Decision Memorandum. Consulte a Seção VI, anteriormente, para uma discussão aprofundada sobre transformação substancial.

X. Zonas de Comércio Exterior

Visão Geral

Zonas de comércio exterior (ZCE) foram estabelecidas nos Estados Unidos em 1934 com a Lei de Zonas de Comércio Exterior. ZCE são locais de acesso restrito dentro ou perto de portos de entrada licenciados pelo Comitê de Zona de Comércio Exterior e operados sob a supervisão do Departamento de Proteção de Aduanas e Fronteiras dos EUA (PAF). Mercadorias em atividade de comércio internacional podem ser transferidas para ZCE para operações não proibidas por lei envolvendo armazenamento, exposição, fabricação, montagem ou outro processamento⁵⁶. Os principais benefícios do uso de uma ZCE é que ele permite que certos tipos de mercadorias sejam trazidas para os Estados Unidos sem documentação aduaneira formal de entrada ou pagamento imediato de tributos. Todos os impostos de importação, incluindo os relacionados com determinações antidumping/medidas compensatórias (AD/MC), e os impostos especiais de consumo são suspensos de incidência sobre a mercadoria admitida em uma ZCE até que esta mercadoria seja levada para fora da ZCE e entre em território aduaneiro dos EUA para consumo. Se a mercadoria é exportada, destruída ou se torna sucata, então, não há taxas ou impostos a serem pagos.

Prática

A natureza da ZCE pode complicar o relacionamento normal entre um bem importado e uma determinação antidumping. ZCE são considerados fora do território

⁵⁶ Ver Foreign Trade Zones in the United States: Final Rule, 56 FR 50790 (8 de outubro de 1991).

aduanheiro dos EUA para efeitos de pagamento de taxas aduaneiras. Em certos casos, a mercadoria é fabricada na ZCE ou armazenada lá para venda posterior nos Estados Unidos. Os regulamentos aplicáveis às ZCE exigem que as mercadorias sujeitas a uma determinação antidumping sejam classificadas como mercadorias estrangeiras "privilegiadas" na admissão à ZCE. Este *status* exige que a PAF avalie as taxas alfandegárias incidentes com base na condição da mercadoria no momento em que foi admitida para a zona. Portanto, a mercadoria da ZCE que seja objeto de direitos antidumping no momento em que foi admitida para a zona continuará sujeita a tais direitos quando entrar no território aduanheiro dos Estados Unidos, mesmo que tenha sido transformada na ZEC em mercadoria não sujeita ao direito antidumping⁵⁷.

Aplicação

Como mencionado anteriormente, a mercadoria que é admitida em uma ZCE pode ou não ser vendida antes de entrar no território aduanheiro dos Estados Unidos. Nos casos em que a mercadoria tenha sido vendida após a admissão em uma ZCE, usaríamos preço de exportação construído (PEC) como base para o nosso cálculo do preço nos EUA. Para a mercadoria vendida antes da admissão em uma ZCE, podemos usar o PE. Note-se que nos casos em que a mercadoria é reexportada da ZCE para outro país, esta mercadoria não está sujeita a leis antidumping dos EUA.

A. PE e ZCE

A Empresa A no país exportador vende 3.000 aparelhos de televisão por U\$240,00 a unidade para a Empresa B, um distribuidor não afiliado nos Estados Unidos. Os aparelhos de televisão são enviados diretamente para a Empresa B, mas entram nos Estados Unidos por meio de uma ZCE em Wilmington, Delaware, onde são armazenados antes da entrega. Pelo fato destes aparelhos de televisão terem sido vendidos fora dos Estados Unidos, antes da admissão na ZCE de Wilmington, esta é uma comparação com PE. Usaríamos o preço de U\$240,00 por unidade cobrado da Empresa B como o preço inicial de cálculo de PE.

B. PEC e ZCE

A Empresa A envia 3.000 aparelhos de televisão para a Empresa C, sua subsidiária integral nos Estados Unidos. A Empresa C está localizada em uma ZCE em Wilmington, Delaware. Os aparelhos de televisão entram na ZCE em 1 de julho e depois são reembalados para entrega aos clientes nos Estados Unidos. Em 01 de agosto, estes televisores são vendidos por U\$250,00 a unidade, da Empresa C para a Empresa D, um distribuidor não afiliado nos Estados Unidos, e são enviados para fora da ZCE no dia seguinte. Pelo fato destes aparelhos de televisão terem sido vendidos depois que foram admitidos na ZCE, o PEC é usado para nossa comparação. Usaríamos o preço de U\$250,00 a unidade, cobrado da Empresa D como preço inicial de cálculo do PEC. O Secretário Executivo do Conselho da ZCE, que faz parte da Administração de Importação, deve ser notificado de todas as determinações que envolvam mercadorias que entrem nas ZCE.

⁵⁷ Ver 15 CFR 400.33(b)(2) and 19 CFR 146.41(e). Ver também <http://ia.ita.doc.gov/frn/2003/0303frn/03-6478.txt>, 58 FR 13262 (19 de março de 2003), e respectivos Issues and Decision Memorandum.

CAPÍTULO 8

VALOR NORMAL

I. Mercado do País Exportador ou de Terceiro País

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(1) – Selecionando o mercado exportador ou de terceiro país.

Regulamentos do Departamento de Comércio.

19 CFR 351.301(d) – Prazo para alegações sobre a viabilidade de mercado.

19 CFR 351.404 – Selecionando o mercado exportador ou o mercado de terceiro país; selecionando entre os mercados de terceiros países; exceções.

19 CFR 351.405(a) – O valor construído (VC) pode ser substituído por vendas no mercado externo.

Preâmbulo do Regulamento.

62 FR 27356-27358 (19 de maio de 1997).

61 FR 7333-7334 (27 de fevereiro de 1996).

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção B.2.a – Viabilidade de mercado e vendas de terceiro país.

Acordo Antidumping.

Artigos 2.1 e 2.2 – Uso das vendas de países exportadores ou de terceiro país.

Acordo Antidumping da OMC.

Artigo 2.2 e nota de rodapé 2.

História Legislativa.

S. Rep. 103-412 em 67-68.

H. Rep. 103-826 em 82-83.

A. Teste de Viabilidade dos Cinco por Cento

A Seção 773(a)(1)(B)(i) da Lei define valor normal (VN) como o preço pelo qual o produto similar estrangeiro é inicialmente vendido para o consumo no país de exportação (PDE). (Ver a Seção II deste Capítulo para uma discussão sobre o conceito de produto similar estrangeiro). No entanto, existem várias exceções a essa regra. Uma delas refere-se à viabilidade do mercado. Um mercado é considerado viável naqueles casos em que a quantidade total de vendas do produto similar estrangeiro para os compradores

afiliados e não afiliados representar cinco por cento ou mais da quantidade total de vendas de mercadorias similares a compradores não afiliados no mercado dos Estados Unidos. Para um exemplo de seleção de mercado de um país terceiro no qual as vendas no mercado doméstico foram menos de 5% das vendas nos Estados Unidos, ver *Purified Carboxymethylcellulose from the Netherlands: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 72 FR 44099, 44102 (7 de agosto de 2007) (inalterado em *Final Results*, 72 FR 70821 (13 de dezembro de 2007) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*. Se o mercado do PDE para o produto similar estrangeiro não for viável, o VN pode ser baseado em vendas a um mercado de terceiro país⁵⁸ que o seja, ou no VC, mas, em tal situação, o Departamento prefere, no lugar do cálculo de VC, calcular o VN com base nas vendas para o mercado viável de um terceiro país. Ver 19 CFR 351.404(f). No entanto, o Departamento pode decidir, em certas circunstâncias, usar o cálculo do VC, em vez de um cálculo com base no mercado viável de um terceiro país (ver 19 CFR 351.404(c)(2)(ii)). Estes casos podem surgir quando os preços no terceiro país não forem "representativos". Nesse sentido, na ausência de mercado interno viável ou de mercado de terceiro país, o Departamento tem recorrido ao VC. Ver *Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review; Oil Country Tubular Goods from Argentina*, 67 FR 57215 (9 de setembro de 2002) (inalterado em *Final Results*, 68 FR 13262 (19 de março de 2003) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*). Note também que, em situações extraordinárias, o Departamento tem discricionariedade para usar um número menor ou maior que cinco por cento na determinação de viabilidade. Ver EAA. Finalmente, independentemente do mercado escolhido para calcular o VN, comparações com o VC podem ser feitas em transações específicas naqueles casos em que não haja uma base de comparação preço a preço adequada no mercado selecionado para uma venda aos EUA.

Nos casos em que o mercado PDE não é viável, as vendas do exportador realizadas no mercado de terceiro país devem ser analisadas para que se determine qual o mercado mais adequado para fins de comparação do VN. Após receber a resposta à seção A do questionário antidumping, o Departamento deve decidir o mais rápido possível se o mercado PDE é viável, de maneira que se possa instruir o entrevistado a responder a Seção ou as Seções sobre VN no questionário.

Um desconto é uma redução aplicada sobre o preço bruto cobrado do comprador pelos bens. Não é necessário que o desconto seja declarado na fatura, mas o comprador remete para o vendedor somente a quantidade de face da fatura menos os descontos. Tipos comuns de descontos incluem os descontos por pagamento antecipado, descontos de quantidade e descontos de fidelidade (veja a Seção XI deste Capítulo para obter mais informações sobre os descontos de quantidade).

Semelhante aos descontos, abatimentos são reduções no preço bruto cobrado do comprador pelos bens. Consideramos também como abatimentos os descontos concedidos após a entrega da mercadoria ao cliente. Ao contrário de descontos, abatimentos não resultam em uma redução no pagamento do comprador para o vendedor pelo produto ao qual o abatimento está associado. Um abatimento é um reembolso de quantias pagas, um crédito contra quantias devidas em compras futuras ou

⁵⁸ O termo "terceiro país" refere-se a um país diferente do PDE e dos Estados Unidos.

a transferência de algum outro item de valor por parte do vendedor para o comprador, após o comprador ter pagado pela mercadoria. Em situações nas quais o vendedor estabeleceu os termos e condições do abatimento, seja antes ou no momento da venda, o Departamento deduz o abatimento do preço bruto da venda. Nos casos em que os abatimentos são baseados em compras agregadas ao longo de um período fixo de tempo, calculamos o abatimento a partir do nível de abatimentos concedido no período mais recente de abatimentos. Para determinar a validade de um pedido de abatimento, nossa prática é aceitar ajustes que não sejam relatados de acordo com o caso a caso, "sempre que não for viável para um exportador relatar o ajuste de uma forma mais específica, desde que o método de atribuição usado pelo exportador não cause imprecisões drásticas ou distorções". Ver *Antifriction Bearings (Other than Tapered Roller Bearings) and Parts Thereof from France et. al.: Final Results of Administrative Review and Termination of Administrative Reviews*, 62 FR 2081, 2091 (15 de janeiro de 1997) (*Antifriction Bearings*, 1997). Consistente com essa prática, não temos permitido abatimentos com efeitos retroativos, uma vez que tais abatimentos poderiam ser concebidos como uma forma de reduzir o preço do mercado de comparação, a fim de diminuir ou eliminar as margens de dumping. Ver, por exemplo, *Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Certain Welded Carbon Steel Pipes and Tubes from Korea*, 52 FR 33460 (3 de setembro de 1987).

Apenas as vendas para um único mercado de terceiro país podem ser usadas como base do VN. Se houver mais de um mercado viável de terceiro país (aplicando-se o mesmo teste dos cinco por cento a cada mercado), o Departamento normalmente usará os seguintes critérios (conforme especificado em 19 CFR 351.404(e)) para selecionar o terceiro país para o cálculo do VN: (1) o produto similar estrangeiro exportado para o terceiro país tem mais semelhanças com a mercadoria exportada para os Estados Unidos do que com o produto similar estrangeiro exportado para outros países; (2) o volume de vendas para o terceiro país é maior que o volume de vendas a outros terceiros países, e (3) outros fatores que o Departamento considerar apropriados. Não é necessário que todos os três critérios estejam presentes para justificar a seleção de um mercado em particular. Ver *Notice of Initiation of Antidumping Duty Investigations: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from Brazil, Ecuador, India, Thailand, the People's Republic of China and the Socialist Republic of Vietnam*, 69 FR 3876 (27 de janeiro de 2004).

Consulte seu supervisor se houver qualquer dúvida sobre o uso das vendas do PDE como base do VN para a sua investigação ou revisão administrativa, ou se, alternativamente, será necessário selecionar um mercado de um terceiro país para determinar o VN para o fim de uma resposta.

B. Exceções ao Valor Normal com Base em Preços

Uma vez que um mercado é determinado como sendo viável, devemos analisar as vendas para determinar se as mesmas podem ser usadas no cálculo do VN. Ao fazer esta análise, certas exceções à fundamentação do VN nos preços em um mercado PDE ou de terceiro país (mercados estrangeiros) devem ser consideradas. As exceções dizem respeito a situações em que os produtos não foram vendidos em quantidades comerciais consideradas usuais ou nas condições normais de comércio. (Ver a Seção IV

deste Capítulo para obter mais informações sobre as condições normais de comércio.) Além disso, a Lei prevê "situações particulares de mercado", ou seja, aquelas em que um mercado externo não permite uma comparação adequada com o preço EUA. Embora "a Lei não descreva as "situações particulares de mercado", várias delas foram estabelecidas pelo EAA. Ver EAA. Exemplos de "situações particulares de mercado" incluem aquelas em que: (1) uma única venda no mercado estrangeiro constitui cinco por cento das vendas para os Estados Unidos; (2) os controles governamentais sobre os preços no mercado estrangeiro são tão extensos que tais preços não podem ser considerados competitivos; e (3) existem diferentes padrões de demanda nos Estados Unidos e no mercado estrangeiro. Note que, se qualquer uma das circunstâncias anteriores eliminarem todas as vendas no mercado PDE em consideração, então, havendo um mercado viável de um terceiro país, as vendas para este mercado poderão ser consideradas para a determinação do VN.

Além das exceções anteriormente mencionadas, as vendas de empresas afiliadas podem ser inutilizáveis para o cálculo do VN em outras situações. Ver Seção XVII deste Capítulo para obter informações sobre situações em que as vendas de empresas afiliadas podem ser usadas no cálculo do VN.

C. Cálculo de Viabilidade de Amostra

A seguir, um exemplo de cálculo de viabilidade de PDE para uma investigação ou recurso administrativo:

11 unidades do produto similar estrangeiro foram vendidas no mercado do PDE e 100 unidades de mercadorias nos Estados Unidos. O mercado do PDE é viável ($11/100 = 11$ por cento, que é maior do que os cinco por cento necessários para viabilidade). Se a determinação da viabilidade de vendas para um mercado de terceiro país for necessária, o mesmo teste dos cinco por cento é aplicado.

II. Produto Similar Estrangeiro

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 771(16) – Definição de produto similar estrangeiro.

Seção 773(a)(1)(B)(i) – O valor normal (VN) deve ser baseado em produtos similares estrangeiros.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

Seção 351.411 – Diferenças nas características físicas.

EAA.

Seção B.2.c.(3) – Ajustes para diferenças físicas.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Permissões para as diferenças nas características físicas.

Artigo 2.6 – Definição de produto similar.

Boletim de Política da Administração de Importações.

Boletim de Política 92.2 de 29 de julho de 1992 – Diferenças em mercadorias, regra dos 20%.

A. Tipos de Comparações

As comparações entre o produto vendido no mercado externo e o produto vendido nos EUA são limitadas aos produtos que (1) compartilham características físicas idênticas ou aos produtos (2) cujas características físicas são suficientemente similares, a ponto de permitir sua utilização para fins de comparação. A Seção 771(16) da Lei define o termo "produto similar estrangeiro" como uma mercadoria produzida pela mesma pessoa, no mesmo país, que esteja na primeira das seguintes categorias, com as quais o cálculo do VN pode ser feito de forma satisfatória: A) o produto em causa e as outras mercadorias que sejam idênticas nas características físicas; B) o produto em causa, similar em função do material de seus componentes ou materiais, ou segundo o seu propósito de uso, e com valor comercial aproximadamente igual; C) mercadoria da mesma classe geral ou tipo que o produto em causa, similar ao produto segundo seu propósito de uso, e que a autoridade responsável determine poder ser razoavelmente comparada com o produto em causa.

Para fazer comparações de produtos, os analistas devem adquirir conhecimentos técnicos substanciais sobre os mesmos, incluindo seus usos, e os respectivos processos de fabricação. Esse conhecimento pode ser obtido a partir de declarações das partes, da literatura acerca do produto, por exemplo, catálogos e brochuras, visitas a fábricas nacionais e informações de fontes variadas, como, por exemplo, fontes públicas, incluindo agências governamentais e associações comerciais, pesquisas na internet e consultas com especialistas técnicos empregados no Departamento ou outras agências federais. Ver Comentário 2 em Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Certain Durum Wheat and Hard Red Spring Wheat From Canada, 68 FR 52741, e o anexo Issues and Decision Memorandum (5 de setembro de 2003) e Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Certain Pasta from Italy, 61 FR 30326, 30346 (14 de junho de 1996) (Pasta From Italy, 1996).

B. Exigência de mesmo Fabricante/Produtor

Caso o exportador reporte vendas de produtos de diferentes fabricantes, devemos assegurar que, na determinação do VN, nossas comparações se restrinjam às vendas de mercadorias produzidas pelo mesmo produtor ou fabricante. Uma vez que a Seção 773(a)(1)(B)(i) da Lei incorpora, por referência, a definição de produto estrangeiro similar na Seção 771(16) da Lei, queda-se preclusa para nós a utilização das vendas de mercadorias produzidas por pessoas outras que o produtor/fabricante da mercadoria vendida nos EUA ou sua análise para cálculo do VN. Ver, por exemplo, Pasta From Italy, 2003 e o anexo Issues and Decision Memorandum e Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Durum Wheat and Hard Red Spring Wheat From Canada, 68 FR 52741 (5 de setembro de 2003) e o anexo Issues and Decision Memorandum.

C. Comparações de Mercadorias Idênticas

A Lei estabelece uma preferência pela comparação de mercadorias vendidas nos Estados Unidos com aquelas mercadorias vendidas no mercado em questão, que

tenham as mesmas características físicas da mercadoria analisada. Ver, por exemplo, Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From Thailand; Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review and Rescission in Part, 71 FR 65458, 65461 (8 de novembro de 2006) (inalterado em Final Results, 72 FR 27802 [17 de maio de 2007] e o anexo Issues and Decision Memorandum), e Carbon and Alloy Steel Wire Rod from Trinidad and Tobago; Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 71 FR 65077 (7 de novembro de 2006) (inalterado em Final Results, 72 FR 9922 [6 de março de 2007]). No entanto, pode ser que não existam vendas de mercadorias idênticas no mercado de comparação. Além disso, conforme discutido a seguir, o Departamento exclui de suas considerações, por certos motivos, algumas vendas de mercadorias idênticas (por exemplo, se as vendas estiverem abaixo do custo, não forem feitas a preços normais de mercado ou por algum outro motivo fora do curso normal das atividades comerciais).

A comparação de vendas de mercadorias idênticas não pode ser usada para vendas aos EUA se aquelas forem tão incomuns a ponto de estarem fora do curso normal das atividades comerciais. Consulte a Seção 771(16)(A) da Lei. O "curso normal das atividades comerciais" é definido na Seção 771(15) da Lei como "as condições e práticas que, por um período razoável antes da exportação da mercadoria, foram normais no comércio em causa e no que diz respeito a mercadorias da mesma classe ou espécie". Consulte a Seção IV deste Capítulo para uma discussão sobre o curso normal das atividades comerciais. As vendas de produtos similares estrangeiros podem ser também excluídas pelo Departamento se cumprirem com os critérios definidos na Seção 773(b) da Lei (o teste de vendas abaixo do custo). O teste de vendas abaixo do custo é discutido em maiores detalhes no Capítulo 9. Podemos também excluir da comparação as vendas de mercadorias idênticas, se essas vendas são feitas a empresas afiliadas a preços abaixo dos praticados no mercado (conforme determinado pelo teste de preços abaixo dos praticados no mercado).

Além disso, os "critérios do modelo de correspondência" usado para identificar mercadorias idênticas e mais semelhantes podem não ser taxativos quanto às qualidades físicas do produto. Vendas de mercadorias idênticas comercializadas no mercado de comparação são normalmente identificadas e definidas pelos critérios do modelo de correspondência de um produto específico, conforme definido no caso e detalhado no questionário antidumping para esse caso e período de investigação ou de revisão. Todavia, os produtos vendidos nos EUA e nos mercados estrangeiros podem possuir os mesmos atributos específicos em termos de critérios do modelo de correspondência, mas podem não ser fisicamente idênticos em todos os aspectos. O Departamento, ao estabelecer os critérios do modelo de correspondência para um caso específico, fundamenta-se em critérios que representem as diferenças físicas que também tenham um efeito sobre os preços.

D. Comparações de Produtos Similares

Quando não for possível fazer comparações de produtos idênticos, iremos comparar mercadorias que são fisicamente semelhantes às aquelas vendidas nos Estados Unidos. O Departamento geralmente requer que todas as vendas de produtos similares no mercado externo, bem como suas especificações técnicas, devem ser relatadas. Isso nos permite

determinar quais produtos do mercado externo são mais similares àqueles vendidos nos Estados Unidos. Antes do envio do nosso questionário, levamos em consideração as características físicas da mercadoria, a fim de determinar quais características devem ser usadas como base de seleção dos produtos mais semelhantes. Em uma investigação, solicitamos à peticionária e aos demais entrevistados informações acerca de determinadas características físicas dos produtos que desejariam usar, para estabelecer qual a mercadoria mais semelhante e também quais as características físicas que desejam que tenha maior peso na análise de similaridade. Numa etapa posterior do processo, determinamos como é que subcategorias de cada característica devem ser comparadas com outras. Em uma revisão, os critérios do modelo de correspondência podem ter sido resolvidos já na etapa anterior, de modo que esse passo pode não ser necessário. Em uma revisão, no entanto, antes de prosseguir com o questionário, assegure-se de que a metodologia de comparação de produto é clara. Caso contrário, um prazo para Comentários pode se fazer necessário. Com base nesses Comentários, determinamos a hierarquia das características que será usada para comparar produtos. Incluímos essa lista hierárquica das características do produto, conhecida como critérios de correspondência, nas Seções B e C e/ou Anexo V do nosso questionário. Embora a metodologia de comparação de produtos usados na investigação seja frequentemente usada em processos subsequentes, a metodologia de comparação de produtos pode ser alterada após a investigação inicial, ou mesmo em momentos posteriores, se o Departamento considerar que existem motivos para que tal mudança seja feita. Ver, por exemplo, Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Decision Not to Revoke in Part: Certain Pasta from Italy, 68 FR 6882 (11 de fevereiro de 2003) (Pasta From Italy, 2003) e o anexo Issues and Decision Memorandum. Ver também, Ball Bearings and Parts There of from France, et. al; Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, 70 FR 54711 (16 de setembro de 2005) e o anexo Issues and Decision Memorandum.

Além disso, os questionários do Departamento permitem que os entrevistados sugiram a inclusão de características não utilizadas em análises anteriores ou que ainda tenham de ser incorporadas ao questionário. Se as revisões sugeridas forem adicionadas aos critérios de modelo de correspondência do Departamento, podemos considerar a alteração dos nossos critérios de modelo de correspondência. Ver, por exemplo, Pasta From Italy, 2003, e o anexo Issues and Decision Memorandum and Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Durum Wheat and Hard Red Spring Wheat From Canada, 68 FR 52741 (5 de setembro de 2003) e o anexo Issues and Decision Memorandum. Para os produtos que envolvem pedidos de vários países, as revisões dos critérios do modelo de correspondência podem influenciar a análise de vários casos. Portanto, os analistas devem se assegurar de que todos estejam cientes de quaisquer alterações propostas para a metodologia dos critérios do modelo de correspondência, antes de fazer mudanças nesses critérios em um caso específico.

Quando são feitas comparações de mercadorias semelhantes, o Departamento irá ajustar qualquer diferença física na mercadoria (DIFMER) que afete os preços destas. O ajuste DIFMER é calculado para quantificar o efeito das diferenças físicas entre os produtos sobre os preços. Uma vez que o Departamento geralmente não é capaz de isolar o efeito direto das diferenças físicas sobre os preços, o ajuste DIFMER é

normalmente baseado em diferenças no custo variável de produção da mercadoria. Consulte a Seção 351.411 dos Regulamentos do Departamento. Ajustes DIFMER são discutidos em detalhe na Seção XI deste Capítulo.

O Departamento geralmente não irá considerar como semelhante o produto cujo ajuste DIFMER seja maior do que vinte por cento do custo total de fabricação do produto vendido para os Estados Unidos. Quando a diferença de custo variável exceder vinte por cento, consideramos que as diferenças prováveis no valor dos produtos são tão grandes, que tais produtos não podem ser razoavelmente comparados. Consulte o Boletim de Política da Administração de Importações 92.2 para uma discussão mais aprofundada desta questão. A diretriz de 20 por cento pode variar, até certo ponto, com base nas particularidades de um determinado caso e/ou na natureza do produto envolvido. Em situações nas quais a DIFMER for grande demais, selecionaremos um produto diferente como mais similar ou, se não houver correspondente similar, usaremos o valor construído (VC) como VN.

Um produto do mercado externo é similar a um produto vendido nos Estados Unidos somente se for suficientemente similar tanto em termos de critérios de correspondência, como também de amplitude do DIFMER. Um produto pode ser considerado como não similar com base nas diferenças de características físicas, mesmo que ele atenda a diretriz de 20 por cento. Em especial, produtos cuja produção é bastante complexa, bem como aqueles feitos segundo especificações, podem não ser considerados similares, mesmo que a diretriz dos 20 por cento seja atendida. Em *Mechanical Transfer Presses From Japan: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, and Intent to Revoke in Part*, 63 FR 11211, 11213 (6 de março de 1998) (inalterado em *Final Results*, 63 FR 37331 [10 de julho de 1998]), dissemos que, embora o mercado de comparação fosse viável, basearíamos o VN no VC. Isso foi feito dessa forma porque determinamos que o mercado em análise era especial, exigindo que a mercadoria fosse manufaturada conforme especificações de cada cliente, e que isso não permitia comparações adequadas de preço no mercado doméstico ou em terceiro país.

III. Data de Venda

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Nenhum.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.401(I) – Data da venda.

EAA.

Nenhum.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4.1, nota 8 – Data de venda.

No início de uma investigação ou revisão administrativa é importante que se determine a data de venda. A data de venda delimita quais as vendas nos EUA, bem como quais as vendas no mercado de comparação estarão dentro do período de investigação (PDI) ou período de revisão (PDR). Além disso, a data de venda em uma investigação é determinante para sabermos se é apropriado expandir o PDI, de forma a se considerar vendas anteriores aos EUA. Ver 19 CFR 351.204(b)(1) para as regras que instituem o PDI.

A análise da data de venda também é central para determinarmos se os mercados de comparação são viáveis. Além disso, em investigações nas quais há volatilidade substancial de preços, a análise da data de venda pode fornecer a base para a divisão do PDI em dois ou mais períodos de média ponderada de preços.

De modo geral, a data de venda é a data em que as partes concordam sobre todos os termos da venda. Isso normalmente inclui preço, quantidade, termos de entrega e condições de pagamento. A data de venda deve refletir a data em que estes termos foram estabelecidos. No entanto, com o intuito de simplificar o estabelecimento da data de venda, tanto para o exportador, como para o Departamento, 19 CFR 351.401(i) estabelece que a data de venda será normalmente a data da fatura, conforme constar nos registros que o exportador ou produtor mantém no curso normal das atividades comerciais, a menos que em um caso específico seja apresentada evidência de que as condições de venda foram estabelecidas em outra data. Ver *Allied Tube and Conduit Corp. v. United States*, 132 F. Supp. 2d 1087 (CIT 2001) (*Allied Tube*). A Seção 351.401(i) estabelece que "o Secretário irá normalmente usar a data da fatura, como relatado nos registros que o exportador ou produtor mantém no curso normal das atividades comerciais. Sobre a necessidade de se estabelecer uma data uniforme de venda para todas as empresas, o preâmbulo do regulamento do Departamento determina que: "ausente evidência satisfatória de que as condições de venda foram estabelecidas em uma data diferente, o Departamento irá presumir que a data de venda é a data da fatura." Ver *Antidumping Duties; Countervailing Duties; Final Rule*, 62 FR 27296 at 27349 (19 de maio de 1997).

A presunção de que a data constante na fatura é a data de venda pode ser revertida em casos específicos, a depender das informações disponíveis. Em *Non-alloy Steel Pipe from Mexico*, o Departamento usou a data do pedido de compra como a data de venda. Tomamos esta decisão porque não havia provas nos autos de que houve qualquer mudança nos termos materiais de venda após a data do pedido de compra. Ver o Comentário 1 em *Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe from Mexico: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 65 FR 37518 (15 de junho de 2000) e o anexo *Issues and Decision Memorandum (Non-alloy Steel Pipe from Mexico)*. Casos relacionados a mercadorias que demandam longo tempo de produção são um exemplo comum de casos em que data da fatura normalmente não é empregada como a data de venda. Ver *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether assembled or unassembled, From Japan*, 61 FR 38139, 38140 (23 de julho de 1996). Em *Corrosion-Resistant from Canada*, a data de venda foi a data de confirmação do pedido. Fizemos isso porque os termos materiais de venda foram estabelecidos na data de confirmação do pedido. Além disso, em *Corrosion-Resistant from Canada*, o Departamento usou a data do contrato como

data da venda. Estas vendas ocorreram no âmbito de um contrato de longo prazo. Ver *Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from Canada: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 53621 (9 de setembro de 2005) (*Corrosion-resistant from Canada*) (inalterado em *Final Results*, 70 FR 75451 [20 de dezembro de 2005]). Ver também *SEAH Steel Corp. v. United States*, 25 Ct. Int'l Trade 133 (2001), e *Hornos Electricos De Venez, S.A. v. United States*, 285 F. Supp. 2d 1353 (TCI 2003).

As condições de entrega não são necessariamente consideradas pelo Departamento como um elemento para se determinar a data da venda. Portanto, as alterações nos termos de entrega, por si só, não alteram necessariamente a determinação da data de venda. Em *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Negative Final Determination of Critical Circumstances: Certain Frozen e Canned Warmwater Shrimp From Thailand*, 69 FR 76918 (23 de dezembro de 2004) e no anexo *Issues and Decisions Memorandum*, o Departamento determinou que certas despesas adicionais relativas ao frete e repassadas diretamente para o cliente não constituíam uma mudança nos termos de venda. Ver também *Stainless Steel Bar from India: Final Results of New Shipper Antidumping Duty Administrative Review*, 62 FR 4029, 4030 (28 de janeiro de 1997).

Devido ao seu impacto em outros aspectos da análise, a determinação da data de venda deve ser feita logo após o recebimento das respostas do entrevistado à Seção A do questionário antidumping. Os analistas devem consultar os membros de sua equipe e o supervisor ou GDP para determinar a data de venda. Após o recebimento das respostas às Seções B e C do questionário antidumping, os analistas devem confirmar se o entrevistado incluiu, no PDI ou PDR, as transações apropriadas. Para obter informações adicionais sobre a data de venda, ver a Seção "Comentários" no preâmbulo dos Regulamentos do Departamento Antidumping, 62 FR at 27348-49 (19 de maio de 1997).

IV. Curso Normal das Atividades Comerciais

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 771(15) – Definição de curso normal das atividades comerciais.

Seção 773(a)(1)(B)(i) – Exigências para considerar o curso normal das atividades comerciais.

Seção 773(b)(1)(B) – Vendas abaixo do custo fora do curso normal das atividades comerciais.

Seção 773(e) – Valor calculado e custo de produção.

Regulamentos do Departamento de Comércio.

Preâmbulo; Direitos Compensatórios; Decisão final 62 FR 27296 a 27299 (19 de maio de 1997).

19 CFR 351.102 – Definição de curso normal das atividades comerciais.

EAA.

Seção B.3 – Vendas abaixo do custo fora do curso normal das atividades comerciais.

Seção B.4 – Tipos de vendas fora do curso normal das atividades comerciais.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.2 – Referência ao curso normal das atividades comerciais.

A Seção 773(a)(1)(B)(I) da Lei nos orienta a basear o VN nas vendas feitas no país exportador, ou mercado de terceiro país, que estejam no curso normal das atividades comerciais. A Seção 771(15) da Lei define “curso normal das atividades comerciais” como “as condições e práticas que, por um período razoável antes da exportação da mercadoria, foram normais no comércio em causa, e no que diz respeito a mercadorias da mesma classe ou espécie”. Ou seja, as vendas fora do curso normal das atividades comerciais devem ser excluídas do cálculo do VN. Por exemplo, estão fora do curso normal das atividades comerciais as vendas para empresas afiliadas feitas fora das condições de preço de mercado. Ver *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From the Netherlands*; Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 68 FR 68341 (3 de dezembro de 2004) (inalterado em *Final Results*, 70 FR 18366 [11 de abril de 2005] e o anexo *Issues and Decision memorandum*). Além disso, a Seção 771(15) da Lei especifica que as vendas desconsideradas sob a Seção 773(b)(1) da Lei, ou seja, aquelas vendidas a preços abaixo do custo de produção, devem ser consideradas fora do curso normal das atividades comerciais. Consistente com esta diretriz, vendas abaixo do custo e vendas de empresas afiliadas são contabilizadas separadamente pelo programa de informática do Departamento e classificadas, se apropriado, dentro do curso normal das atividades comerciais.

O Departamento poderá considerar que outros tipos de vendas ou transações estão fora do curso normal das atividades comerciais, sempre que essas vendas ou transações tenham características “anormais”⁵⁹ quando comparadas com as vendas ou transações normalmente feitas no mesmo mercado. Ver EAA. A Lei não exemplifica as circunstâncias específicas em que as vendas estarão fora do curso normal das atividades comerciais. No entanto, exemplos de transações fora do curso normal das atividades comerciais incluem:

1. Mercadoria produzida de acordo com especificações incomuns;
2. Mercadoria vendida a preços inconsistentes; ou
3. Mercadoria vendida a termos de venda incomuns.

Ver, *id.*

A Seção 771(15) não estabelece uma lista exaustiva de situações em que as vendas estão fora do curso normal das atividades comerciais. No entanto, de acordo com o EAA, o Congresso exige que interpretemos a Seção 771(15) de uma maneira tal que o VN não seja baseado sobre vendas extraordinárias para o mercado em consideração,

⁵⁹ Em *CEMEX, v. SA Estados Unidos*, 19 CIT 587 (1995), o Tribunal constatou que “o curso normal das atividades comerciais é determinado em uma base caso a caso, analisando-se todos os fatos e circunstâncias relevantes”.

particularmente, quando o uso de tais vendas leve a resultados irracionais ou não representativos. Ver, id.

Além disso, a Seção 351.102 dos Regulamentos do Departamento especifica que as vendas ou transações podem ser consideradas fora do curso normal das atividades comerciais quando "... com base em uma avaliação de todas as circunstâncias das vendas, tais vendas ou transações tiverem características que são extraordinárias para o mercado em questão". Exemplos de tais vendas são as que envolvem:

1. Mercadorias com baixa qualidade ou mercadorias produzidas de acordo com especificações incomuns;
2. Mercadorias vendidas a preços inconsistentes ou com lucros desproporcionalmente elevados;
3. Mercadorias vendidas a termos de venda incomuns; e
4. Mercadorias vendidas a uma empresa afiliada, a preço incompatível com o de mercado.

Venda de amostras, vendas fora das especificações e vendas através de canais atípicos (tais como vendas a empregados) são outros exemplos de vendas que podem estar fora do curso normal das atividades comerciais e, assim, serem excluídas do cálculo do VN para as investigações e revisões.

Além da Lei e dos Regulamentos do Departamento, vários casos têm fornecido orientações para a exclusão de vendas fora do curso normal das atividades comerciais.

No Comentário 1 da Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From Taiwan, 67 FR 62104 (3 de outubro de 2002) e o anexo Issues and Decision Memorandum, estabeleceu-se que o Departamento não se baseia em fatores isolados, devendo considerar "todas as circunstâncias relativas a venda em questão". No caso em questão, para determinar se as vendas de produtos planos de aço carbono laminados a frio foram feitas no curso normal das atividades comerciais, o Departamento analisou todos os fatores a seguir:

1. As diferenças nas características físicas;
2. Se os produtos vendidos no mercado doméstico eram de primeira qualidade;
3. Se o número de compradores era semelhante ou não;
4. Se a relação entre preço e lucro era diferente e se as condições eram incomuns.

Em Grey Portland Cement and Clinker From Mexico, indicamos que a determinação de vendas "dentro do curso normal das atividades comerciais" deve ser baseada em uma análise que compare as vendas em questão com as vendas normalmente feitas no mercado doméstico de produtos da mesma classe ou espécie". Ver Comentário 7 em Grey Portland Cement and Clinker From Mexico; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 77989 (29 de dezembro de 2004) e o anexo Issues and Decisions Memorandum (Grey Portland Cement and Clinker From Mexico).

Em *Structural Steel Beams From the Republic of Korea*, o Departamento citou quatro fatores que indicavam se as vendas estavam fora do curso normal das atividades comerciais. Esses quatro fatores eram:

1. Se existem diferentes padrões e usos para o produto;
2. O volume comparado de vendas e o número de compradores no mercado interno;
3. Preço e diferencial de preços no mercado doméstico; e
4. Se as vendas no mercado doméstico eram constituídas de excesso de produção ou defeitos.

Ver o Comentário 1 em *Structural Steel Beams From the Republic of Korea*; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 7200 (13 de fevereiro de 2004) e o anexo *Issues and Decisions Memorandum (Structural Steel Beams From the Republic of Korea)*. Para uma discussão mais aprofundada sobre outras circunstâncias em que o Departamento tem determinado que vendas estão fora do curso normal das atividades comerciais, consulte o Comentário 7 em *Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review: Gray Portland Cement and Clinker From Mexico*, 71 FR 2909 (13 de setembro de 2005) (inalterado em *Final Results* e o anexo *Issues and Decisions Memorandum*); *Grey Portland Cement and Clinker From Mexico: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 63 FR 12764 (16 de março de 1998), e *Certain Circular Welded Carbon Steel Pipes and Tubes From Thailand: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 61 FR 1328 (19 de janeiro de 1996).

Curso normal das atividades comerciais e vendas aos EUA

Por favor, note que curso normal das atividades comerciais é um conceito de VN; não há disposição equivalente para desconsiderar o preço de exportação (PE) ou o preço de exportação construído (PEC) de vendas. Em vários casos, os exportadores argumentaram que as vendas americanas selecionadas deveriam ser excluídas porque estariam "fora do curso normal das atividades comerciais". Por exemplo, em *Granular Polytetrafluoroethylene Resin from Italy*, o exportador argumentou que vendas feitas nos Estados Unidos fora das especificações estavam fora do curso normal das atividades comerciais e, portanto, deveriam ser excluídas. Em resposta, argumentamos que a regra sobre "curso normal das atividades comerciais" se aplica apenas aos cálculos de VN e são inaplicáveis às vendas aos EUA. Ver o Comentário 4 em *Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Granular Polytetrafluoroethylene Resin from Italy*, 68 FR 2007, 15 de janeiro de 2003, e o anexo *Issues and Decisions Memorandum (Granular Polytetrafluoroethylene Resin from Italy)*. Ver também *Certain Hot Rolled Carbon Steel Flat Products from the Netherlands*, em que se indicou que as regras acerca do curso normal das atividades comerciais só se aplicam às vendas realizadas no mercado doméstico. Ver o Comentário 3 em *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Hot Rolled Carbon Steel Flat Products from the*

Netherlands, 66 FR 50408 (3 de outubro de 2001) e o anexo Issues and Decisions Memorandum (Certain Hot Rolled Carbon Steel Flat Products from the Netherlands)⁶⁰.

V. Descontos e Abatimentos

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Nenhum.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.102(b).

19 CFR 351.401(c).

EAA.

Nenhum.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Diferenças nos termos de venda.

Conforme indicado em 19 CFR 351.401, para se chegar ao "preço inicial" para o valor normal (VN), ajustamos os preços brutos quanto a descontos, abatimentos e certos ajustes pós-venda (ver a Seção "Introdução" deste Capítulo para obter mais informações sobre o preço inicial). Se descontos ou abatimentos forem concedidos em uma transação específica, eles devem ser assim comunicados. No entanto, assim como em circunstâncias de ajustes de venda, o Departamento irá permitir alocações que não causem distorções, sempre que a comunicação de transações específicas não for possível. Ver a Seção 351.401(g)(1) dos Regulamentos do Departamento. O tema relacionado a ajustes de venda será discutido em detalhe mais adiante neste Capítulo. Qualquer alocação, no entanto, deve ser um relato preciso do desconto ou abatimento permitido pelos registros contábeis do entrevistado.

Descontos e abatimentos devem ser relatados separadamente. A combinação de descontos e abatimentos deve ser evitada, porque isso afeta nossa capacidade de determinar se certos descontos ou programas de abatimento são passíveis de deduções no VN e dificultam a verificação dos descontos e abatimentos.

O seguinte cálculo reflete uma situação envolvendo o ajuste de um desconto. O desconto ou abatimento é deduzido do preço inicial no mercado de comparação antes de se calcular a média ponderada dos VNs. A forma pela qual ajustamos os abatimentos e descontos do mercado de comparação (MDC) é similar à metodologia que usamos para

⁶⁰ O TCI reiterou a interpretação dada pelo Departamento sobre a Lei que rege esta matéria. Por exemplo, em *IPSCO Inc. v. United States* 687 F. Supp. 633, 640-41 (TCI 1988), o TCI considerou que "se o Congresso pretende exigir que a autoridade administrativa exclua todas as vendas feitas fora do curso normal das atividades comerciais da determinação de preço nos Estados Unidos, ele poderia ter previsto tal exclusão na definição de Preço aos Estados Unidos, como o fez na determinação do valor no mercado externo (agora valor normal)".

calcular o PE ou PEC. (Consulte o Capítulo 7 do Manual para detalhes acerca do ajuste de descontos e abatimentos no cálculo de PE e PEC):

Preço Bruto MDC	4.000 Euros
Desconto	- 400 Euros
Preço após Desconto	3600 Euros

Os casos a seguir relatam vários tipos de descontos e abatimentos e podem ajudar a ilustrar a nossa prática:

Em *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from Belgium*, o Departamento negou todos os descontos por pagamento antecipado no mercado doméstico, porque o exportador não conseguiu demonstrar que tinha direito a tais ajustes. Durante a verificação, o Departamento determinou que o exportador não conseguiu demonstrar adequadamente que tinha relatado apropriadamente esses descontos por pagamento antecipado em seu banco de dados. Os exportadores exageraram o número de clientes que receberam descontos por pagamento antecipado, e certos casos em que um cliente recebeu tal desconto não foram relatados com precisão. Ver *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from Belgium*, 67 FR 62130 (3 de outubro de 2002) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*.

No Comentário 9 em *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from Brazil*, 67 FR 62134 (3 de outubro de 2002) e anexo *Issues and Decision Memorandum*, o Departamento considerou razoável a metodologia de alocação de descontos de quantidade usada pelo exportador e, portanto, ajustou o VN. (Ver a Seção XI deste Capítulo para uma discussão sobre os critérios que regem a análise de descontos de quantidade.)

Em *Structural Steel Beams from Luxembourg*, o Departamento verificou os detalhes de cada um dos abatimentos concedidos ao abrigo de programas de abatimentos específicos ocorridos durante o período de investigação. Nesse caso, o entrevistado fez revisões em seu cálculo original de abatimentos, o que resultou em um relatório mais preciso acerca dos abatimentos pagos. O Departamento aceitou a revisão da informação sobre abatimentos e a usou na determinação final. Ver *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Structural Steel Beams from Luxembourg*, 67 FR 35488 (20 de maio de 2002) e o anexo *Issues and Decisions Memorandum*.

Em *Outboard Engines from Japan*, aceitamos os relatórios de despesas da Yamaha nos casos em que essa empresa não pôde calcular um abatimento de venda específico para cada transação. Isso foi feito a partir da descoberta, durante a verificação, de que a Yamaha não era capaz de relatar descontos acumulados a partir de transações específicas. Concluímos ainda que o relatório da Yamaha acerca de suas despesas reais com abatimentos durante o PDI era a maneira mais precisa possível para relatar tais despesas. Ver *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Structural Steel Beams from Luxembourg*, 67 FR 35488 (20 de maio de 2002) e o anexo *Issues and Decisions Memorandum*.

Em Structural Steel Beams from Spain, aceitamos um pedido no qual os abatimentos não estavam registrados em uma conta independente no sistema de contabilidade da empresa ou segregados de outros tipos de notas de crédito emitidas. Os abatimentos foram tratados pelo sistema de contabilidade como compensação de receita de vendas. Não fomos capazes de relacionar as despesas dos programas específicos de abatimentos com o livro-razão, devido às limitações do sistema de contabilidade da Aceralia. No entanto, aceitamos o pedido de descontos com base na descoberta feita durante a verificação de que a Aceralia não tinha superestimado seu pedido de reembolso. Ver o Comentário 6 em Notice of Final Determination at Sales at Less Than Fair Value: Structural Steel Beams from Spain 67 FR 35482 (20 de maio de 2002) e o anexo Issues and Decisions Memorandum.

Em Antifriction Bearings and Parts There of from France, Germany, Italy, Japan, Singapore, and the United Kingdom, rejeitamos a alegação da Asahi referente a abatimentos no mercado doméstico, pois descobrimos que a alegação possuía imprecisões desarrazoadas e distorções. Declaramos que é nosso costume aceitar ajustes que não são relatados como transações específicas "quando não for viável para um exportador relatar o ajuste de forma mais específica, desde que o método de atribuição utilizado pelo entrevistado não cause imprecisões desarrazoadas e distorções" (Citando Antifriction Bearings, 1997). Descobrimos que a metodologia da Asahi alocou descontos de vendas que "efetivamente contaram com abatimentos a outras vendas nas quais não fora feito abatimento". Ainda determinamos (com base na análise dos abatimentos concedidos a um cliente) que esta atribuição teve um efeito significativo na quantidade global de abatimentos atribuídos a esse cliente. Consequentemente, rejeitamos a alegação da Asahi acerca dos abatimentos. Ver o Comentário 22 em Antifriction Bearings and Parts Thereof from France, Germany, Italy, Japan, Singapore, and the United Kingdom: Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, Rescission of Administrative Reviews in Part, and Determination to Revoke Order in Part, 69 FR 55574 (15 de setembro de 2004) e anexo Issues and Decisions Memorandum.

VI. Custos de Empacotamento

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(6)(A) – Aumento do valor normal (VN) devido a custos de empacotamento nos EUA.

Seção 773(a)(6)(B) – Diminuição do VN devido a custos de empacotamento no exterior.

Seção 773(b)(3)(c) – Custos de empacotamento adicionados ao custo de produção (CDP).

Seção 773(c)(1)(B) – Custos de empacotamento adicionados ao VN para países que não possuem uma economia de mercado.

Seção 773(d)(3) – Ajustes nos custos de empacotamento para empresas multinacionais.

Seção 773(e)(3) – Custos de empacotamento adicionados ao valor construído (VC).

Regulamentos do Departamento de Comércio.

19 CFR 351.404(c) – Ajustes de preços VN por exigências da Lei.

EAA.

B.2.c. Seção (2) – Ajustes de empacotamento para VN.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.2.2 – Inclusão de "outros custos" no CDP/VC.

Artigo 2.4 – Permissões para "quaisquer outras diferenças" que afetem a comparabilidade dos preços.

Ajustes para a diferença de custos de empacotamento entre o VN e os preços EUA são feitos ao VN (ver Seções 773(a)(6)(A) e 773(a)(6)(B)(I) da Lei). Para ajustar as diferenças entre empacotamento aos EUA e empacotamento no mercado de comparação (MDC), deduzimos do preço inicial do MDC o custo de empacotamento da venda do MDC, e adicionamos ao VN o custo de empacotamento da venda aos EUA. Empacotamento inclui materiais, mão de obra e custos indiretos.

Se uma alocação de custos de empacotamento for necessária, o custo dos materiais de empacotamento deve ser alocado com base no peso ou tamanho da mercadoria em questão, e não sobre o valor de venda da mercadoria. Sempre que possível, trabalho e despesas indiretas devem ser alocados com base na quantidade de tempo utilizado para empacotar o produto em causa.

Em situações de PEC, se for feito empacotamento adicional enquanto a mercadoria está no estoque de uma empresa afiliada nos Estados Unidos antes da venda ao primeiro comprador não afiliado, esse custo adicional (em nosso questionário referido como "reempacotamento") será tratado como uma despesa direta de venda nos EUA. De acordo com a Seção 772(d)(2)(1) da Lei, o "reempacotamento" é deduzido do PEC, e não adicionado ao VN, uma vez que tais despesas constituem despesas de vendas nos EUA e constituem uma dedução no preço nos EUA.

A seguir, um exemplo do cálculo de VN de empacotamento. O cálculo é o mesmo para comparações de preço de exportação (PE) e PEC. Se despesas com "reempacotamento" estiverem incluídas no total de despesas de empacotamento do PEC, elas devem ser, para se chegar ao VN, excluídas dos preços aos EUA antes de se adicionar, ao preço MDC ajustado, o custo de empacotamento. Conversões de moedas são feitas, nas operações dos EUA, às taxas de câmbio em vigor na data de venda em comparação com o conjunto de vendas:

Exemplo de Cálculo do VN para comparações com o preço nos EUA:

Investigações:

A média ponderada de custos de empacotamento do MDC é deduzida do preço médio ponderado do MDC para se chegar ao preço líquido médio ponderado no MDC.

Preço médio ponderado do MDC	2000 Liras	24.000 Baht tailandês
Média ponderada de custos de embalagem MDC	- 50 Liras	1.200 Baht tailandês
Preço líquido médio ponderado MDC	1.950 Liras	22.800 Baht tailandês

Em seguida, a média ponderada líquida dos preços do país exportador é convertida em dólares dos EUA, usando a média ponderada da taxa de câmbio em vigor na data de vendas aos EUA dentro do grupo de comparação de vendas da mercadoria em questão com o qual o VN será comparado.

$$1.950 \text{ liras} \times 0,000624 = \$ 1,22$$

$$22.800 \text{ Baht tailandês} \times 0,0250 = \$ 570$$

A média ponderada de custos de empacotamento aos EUA (convertida) é, então, adicionada ao preço líquido médio ponderado do MDC, para se chegar a uma média ponderada do VN.

Média ponderada de custos de empacotamento nos EUA	= 100 liras x 0,000624	= \$ 0,06
Média ponderada de custos de empacotamento nos EUA	= 2.400 baht tailandês x 0,0250	= \$ 60,00
Preço líquido médio ponderado do MDC	\$ 1,22	\$ 570
Média ponderada de custos de empacotamento nos EUA	+ \$ 0,06	+ \$ 60,00
Média ponderada do VN	\$ 1,28	\$ 630

Revisões:

Nas revisões, o custo de empacotamento de uma transação específica nos EUA (convertido) é adicionado ao cálculo, para se chegar à média ponderada do VN. Nas revisões, calculamos o preço líquido médio ponderado do MDC da mesma forma como o fazemos nas investigações.

Custo de empacotamento venda 1	= 90 liras x 0,000624	= \$ 0,056
Custo de empacotamento venda 2	= 110 liras x 0,000624	= \$ 0,0684
Custo de empacotamento venda nos EUA 1	= 2,200 Baht tailandês x 0,0250	= \$ 55,00
Custo de empacotamento venda nos EUA 2	= 2,600 Baht tailandês x 0,0250	= \$ 65,00

Preço líquido médio ponderado do MDC	\$ 1,22	\$ 570
Custo de empacotamento venda nos EUA 1	+ \$ 0,056	+ \$ 55
Média ponderada do VN (venda nos EUA 1)	\$ 1.276	\$ 625
Preço líquido médio ponderado do MDC	\$ 1,22	\$ 570
Custo de empacotamento venda nos EUA 2	+ \$ 0,0684	+ \$ 65
Média ponderada do VN (venda nos EUA 2)	\$ 1.2884	\$ 635

Os seguintes casos versam sobre a matéria e são comumente citados:

Em *Silicon Metal From Brazil*, o Departamento declarou: "Por fim, deduzimos os custos de empacotamento no mercado doméstico do preço inicial, e acrescentamos ao preço inicial os custos de empacotamento aos EUA, de acordo com as Seções 773(a)(6)(A) e (B) da Lei". Ver *Silicon Metal From Brazil: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 45665 (8 de agosto de 2005) (inalterado em *Final Results*, 71 FR 7517 [13 de fevereiro de 2006]) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*.

Em *Stainless Steel Bar from France*, o Departamento declarou: "De acordo com a Seção 772(d)(1) da Lei, deduzimos as despesas de vendas associadas com atividades econômicas que ocorrem nos Estados Unidos, inclusive despesas diretas de venda (comissões, despesas de crédito, despesas de garantia, outras despesas direta de venda e despesas com reempacotamento). Ver *Stainless Steel Bar from France: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 17411 (6 de abril de 2005) (inalterado em *Final Results* 70 FR 46482 [10 de agosto de 2005] e o anexo *Issues and Decision Memorandum*).

VII. Despesas de Logística

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(6)(B)(ii) – Ajuste de despesas de logística.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CAR 351.102(b) – Definições.

19 CFR 351.401(e) – Ajustes de despesas de logística.

EAA.

B.2.c. Seção (2) – Ajustes para despesas de logística.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Comparações normalmente feitas no nível ex-fábrica.

A Seção 773(a)(6)(B)(ii) da Lei exige que ajustemos o VN para despesas de logística. As despesas de logística incluem quaisquer despesas de transporte e outras a elas associadas (incluindo armazenagem) incorridas pelo vendedor após a mercadoria deixar o ponto de embarque. Outros exemplos de despesas de logística incluem custos com seguro terrestre, carregamento, expedição, descarga, corretagem, direitos aduaneiros (apenas em comparações de terceiros países) e manuseio. Para obter informações sobre como lidar com as despesas de armazenamento que ocorrem antes do envio, ver a Seção VIII deste Capítulo.

Distinguimos entre as despesas de logística incorridas pelos fabricantes e as despesas de logística incorridas por revendedores afiliados. Quando incorridas pelo produtor ou fabricante, deduzimos do VN, ou do preço aos EUA, quaisquer despesas de logística associadas à entrega da mercadoria ao cliente. Consulte a Seção 773(a)(6)(b)(ii) da Lei. No entanto, quando as vendas do MDC estão ligadas a revendedores não afiliados (ou seja, um vendedor que comprou, isto é, não produziu, o produto similar estrangeiro), o reajuste se limita às despesas de logística efetuadas após a saída das mercadorias do local de expedição do revendedor. Consulte a Seção 351.401(2)(e)(1) dos Regulamentos do Departamento. A diferença de tratamento tem como objetivo evitar a dedução de despesas que fazem parte dos custos de aquisição do revendedor do exportador.

Sempre que possível, preferimos que as despesas de logística sejam reportadas com base em movimentações específicas. Despesas com a entrega da mercadoria ao consumidor são geralmente reportadas com base no peso ou volume físico da mercadoria. Quando não é possível reportar despesas efetivamente incorridas e as despesas de logística são relatadas numa base atributiva, preferimos o uso de uma metodologia de atribuição com base no peso unitário dos produtos individuais enviados ou empacotados. Somente aceitaremos uma atribuição se estivermos seguros de que ela não causa imprecisões ou distorções. Consulte a Seção 351.401(g)(1) dos Regulamentos do Departamento. Analistas devem assegurar que as despesas atribuídas sejam relatadas da maneira mais específica permitida pelos registros da empresa, e devem examinar o efeito da atribuição sobre a precisão dos dados apresentados. Se a verificação for realizada, deve ser examinado se o exportador tinha capacidade de relatar as despesas alocadas de uma forma mais específica. Ajustes para despesas de trânsito para produtores e exportadores em economias de alta inflação exigem tratamento especial (ver a Seção XV deste Capítulo para obter informações sobre as razões de tal necessidade e como calcular o ajuste). Além disso, nos casos em que os custos com despesas de logística são baseados em transações entre empresas afiliadas, é praxe do Departamento averiguar se tais transações foram feitas a preços normais de mercado, a partir da comparação de tais transações com as vendas para partes não afiliadas ou com os custos reais incorridos pela empresa afiliada. Ver o Comentário 5 em *Certain Cut-to-Length Carbon Steel Plate From Finland; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 69 FR 2952 (20 de janeiro de 1998). Se averiguarmos que o

entrevistado não paga preços normais de mercado, iremos ajustar os dados fornecidos para que as despesas de logística se equiparem às incorridas por empresas não afiliadas. Finalmente, em casos relacionados a países que não possuem uma economia de mercado, pedimos aos exportadores que forneçam as distâncias percorridas para a entrega da mercadoria. Para calcular as despesas de logística em tais casos, aplicamos, sobre as distâncias fornecidas, uma tarifa calculada por quilômetro, com base em um fornecedor substituto proveniente de uma economia de mercado.

Um exemplo do cálculo para o ajuste do preço médio ponderado do MDC para despesas de logística é mostrado a seguir. (O valor normal [VN] de cálculo é o mesmo para o preço de exportação nos EUA e para comparações de preços construídos.)

O custo médio ponderado de frete terrestre e seguros do MDC é deduzido do preço médio ponderado do país exportador para se chegar a um preço médio ponderado em que outros ajustes serão feitos para se chegar a um VN médio ponderado (ver Seção VIII do presente Capítulo).

Preço médio ponderado do MDC	500 euros
Custo médio ponderado de frete do MDC	-7
Custo médio ponderado de seguro do MDC	-5
<hr/>	
Preço médio ponderado para outros ajustes	488

Os casos a seguir abordam o tema da dedução de despesas de logística:

Em Final Determination of Sales at Not Less than Fair Value: Bottle-Grade Polyethylene Terephthalate (PET) Resin From Taiwan, 70 FR 13454 (21 de março de 2005) e no anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento determinou que os respondentes não haviam pago preços de mercado pelos serviços de transporte terrestre em seu país de origem e, portanto, ajustou o montante reportado para melhor refletir os preços de mercado.

Em Stainless Steel Wire Rod from the Republic of Korea: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 19153 (12 de abril de 2004) e no anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento concluiu que as despesas de frete tinham valor de mercado e, assim, as aceitou sem ajustes.

Em Bottle Grade Polyethylene Terephthalate Resin From Thailand, a partir de uma pequena correção apresentada na verificação, o Departamento aceitou novos valores de corretagem e custos com manuseio baseados em taxas de corretagem e manuseio líquidas do imposto sobre valor agregado (IVA). Ver o Comentário 14 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Bottle Grade Polyethylene Terephthalate Resin From Thailand, 70 FR 13453 (21 de março de 2005) e o anexo Issues and Decisions Memorandum.

VIII. Diferenças nas Circunstâncias de Venda

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(6)(C)(iii) – Outras diferenças nas circunstâncias de venda (CDV).

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.401(b) – Ajustes em geral.

19 CFR 351.401(g) – Alocação de despesas.

19 CFR 351.402(b) – Cálculo do preço de exportação e do preço de exportação construído.

19 CFR 351.410 – Diferenças nas CDV.

EAA.

Seção B.2.c – Ajustes do valor normal (VN).

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Diferenças nas condições e nos termos de venda.

A. Visão Geral

Procuramos comparar os preços aos EUA e o VN utilizando uma base equivalente, o máximo possível. Reconhecemos como ajustes CDV as diferenças diretamente relacionadas às despesas com vendas, despesas assumidas e outras despesas associadas a vendas nos EUA e vendas no MDC. Referimo-nos a esses ajustes de despesas diretas como ajustes por CDV. As partes B a H desta seção contêm informações sobre os ajustes CDV mais usuais em análises de dumping. Consulte seu supervisor ou gerente de programa (GDP) caso sejam feitas solicitações referentes a outras categorias de ajustes no custo de venda (CDV).

A Seção 351.410 do nosso Regulamento determina a forma dos ajustes para diferenças no CDV (que são especificadas na Seção 773(a)(6)(C)(iii) da Lei). Ajustes no CDV englobam os seguintes itens: (1) despesas de venda direta, como comissões, despesas de crédito e garantias que resultam e têm relação direta com a venda em questão⁶¹; (2) despesas assumidas, que são despesas de vendas assumidas pelo vendedor em nome do comprador, tais como despesas de publicidade; e (3) compensações razoáveis para outras despesas de vendas, nos casos em que comissões são pagas em um dos mercados em análise, mas não em outro mercado em consideração. (De acordo com 19 CFR 351.410(e), o montante de compensações para outras despesas de venda é limitado à soma das despesas indiretas de vendas incorridas em um mercado ou ao valor da comissão do outro mercado; desses dois, aquele que for menor.) Para determinar quais compensações serão feitas para despesas

⁶¹ As garantias devem ser incluídas mesmo que a despesa não possa, em razão do lapso de tempo entre a venda e a despesa, ser vinculada a uma venda específica. É óbvio que se não houvesse vendas, não haveria nenhuma despesa com garantias. Portanto, o Departamento reconhece a relação direta entre as despesas de garantia e as vendas.

no CDV, levamos em consideração o custo das diferenças para o exportador ou para o produtor, mas podemos considerar também o efeito de tais diferenças no valor de mercado do produto. Ver o EAA, para explicações adicionais sobre os cálculos PE, PEC e VN, incluindo ajustes no CDV.

Consideramos todas as despesas que não forem diretas de vendas como despesas indiretas ou não variáveis. As despesas indiretas incidem, independentemente da concretização de vendas, e não estão vinculadas a uma venda específica. É extremamente importante identificar corretamente as despesas diretas e indiretas de vendas. A classificação das despesas irá afetar substancialmente o resultado de nossa comparação entre o preço nos EUA e o VN (ver parte H desta Seção e a Seção IX deste Capítulo para obter mais informações sobre as despesas indiretas de vendas e como elas são contabilizadas). Além disso, note que, no cálculo do VN, é prática do Departamento tratar as despesas específicas de vendas como despesas indiretas, a menos que uma parte interessada estabeleça que a despesa é direta em sua natureza. (Ver, por exemplo, o Comentário 6 em *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Live Swine From Canada*, 70 FR 12181 [11 de março de 2005] e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no qual a peticionária argumentou que as despesas relacionadas à publicidade deveriam ser tratadas como indiretas, a menos que o exportador pudesse demonstrar que tais gastos estavam diretamente relacionados às vendas da mercadoria em questão e que eram variáveis em sua natureza.) Do mesmo modo, qualquer interessado que solicitar um ajuste deve apresentar elementos que nos convençam. Ver *Fujitsu General Ltd. v. United States*, 88 F. 3d 1034, 1040 (Fed Cir. 1996). Além disso, nenhum pedido de ajuste pode ser contabilizado duas vezes. Ver— 19 CFR 351.401(b).

1. Cenários de Ajuste CDV

Os seguintes cenários de comparação de dumping ilustram a maneira pela qual os ajustes CDV são feitos. Estes exemplos vêm de investigações que normalmente relacionam preço aos EUA e despesas médias ponderadas. Para fins de ilustração, todos os ajustes no CDV (exceto para as comissões – ver parte H desta Seção) são incluídos em cada um dos cenários. Nenhuma adição é feita referente aos custos ponderados de empacotamento aos EUA (ver Seção VI deste Capítulo para obter informações sobre como fazer ajustes de custo de embalagem). Note-se que as situações de ajuste no CDV normalmente encontradas em casos de dumping envolvem apenas algumas dessas categorias de ajustes. Também é possível que uma categoria individual de despesa só pertença a vendas em VN, PE ou PEC. Por fim, o programa de computador usado afeta os resultados a seguir, mas o faz por trabalhar primeiro com transações individuais de vendas.

Cenário PE

Ao comparar o PE ao VN, fazemos os ajustes de diferenças no CDV deduzindo a média ponderada das despesas incorridas nas vendas do produto similar no mercado de comparação (MDC) do preço médio ponderado do MDC para as vendas do produto similar. Em seguida, adicionamos a média ponderada das despesas com CDV incorridas nas vendas aos EUA, no conjunto de mercadorias comparáveis, ao preço médio ponderado do MDC, depois de convertido em dólares dos EUA. A conversão em dólares

dos EUA é feita à taxa média ponderada do câmbio em vigor para as datas de venda do produto em causa nos EUA. Este cálculo resulta na média ponderada do VN.

O cálculo a seguir ilustra este procedimento partindo do preço médio ponderado MDC:

Preço médio ponderado do MDC

- Média ponderada do custo de crédito do MDC
- Média ponderada do custo de publicidade do MDC
- Média ponderada do custo de serviços técnicos do MDC
- Média ponderada do custo de estocagem pré-embarque do MDC
- Média ponderada do custo de garantias do MDC
- Média ponderada do custo de *royalties* do MDC

= Preço médio ponderado ajustado do MDC

O preço médio ponderado ajustado do MDC é convertido em dólares dos EUA. Em seguida, a média ponderada do CDV nos EUA é adicionada ao preço médio ponderado ajustado do MDC, para se chegar à média ponderada do VN:

Preço médio ponderado ajustado do MDC

- + Média ponderada do custo de crédito nos EUA
- + Média ponderada do custo de publicidade nos EUA
- + Média ponderada do custo de serviços técnicos nos EUA
- + Média ponderada do custo de estocagem pré-embarque nos EUA
- + Média ponderada do custo de garantias nos EUA
- + Média ponderada custo de *royalties* nos EUA

= Média ponderada do VN

Cenário PEC

Nas comparações envolvendo o PEC, primeiro calculamos o PEC, deduzindo do preço médio ponderado de vendas nos EUA, entre outras despesas, (1) a média ponderada das despesas diretas; e (2) as despesas assumidas para as vendas nos Estados Unidos. (Em revisões administrativas, usamos vendas individuais nos EUA, em vez da média ponderada das vendas nos EUA.) Exceto pelo fato de que essas despesas ocorrem na atividade de venda aos EUA, elas são do mesmo tipo de despesa para as quais são feitos ajustes CDS ao VN. Então, determinamos o montante de quaisquer ajustes no CDV ao VN, com base no PEC.

Assim como nas comparações de PE, deduzimos a média ponderada das despesas com CDV do MDC do preço médio ponderado do MDC para vendas no conjunto de comparação de produtos similares. Além disso, assim como fazemos nas comparações de PE, podemos acrescentar ao VN certas despesas de vendas aos EUA. A EAA, e a Seção 351.402(b) dos Regulamentos do Departamento deixam claro que, para comparações PEC, as despesas diretas e as assumidas relacionadas unicamente a uma venda feita a um importador afiliado nos EUA, não são deduzidas do preço nos EUA, mas serão adicionadas ao VN na forma de um ajuste no CDV. No entanto, frequentemente notamos que há poucas despesas desse tipo, se tanto, isto é, para comparações com PEC. Isto resulta na média ponderada do VN.

O exemplo a seguir ilustra o cálculo a partir do preço médio ponderado de venda nos EUA. Primeiro, vamos calcular o PEC (com base nas despesas de atividades de venda nos Estados Unidos):

Preço médio ponderado de venda nos EUA

- Média ponderada do custo de crédito nos EUA
 - Média ponderada do custo de publicidade nos EUA
 - Média ponderada do custo de serviços técnicos nos EUA
 - Média ponderada do custo de estocagem pré-embarque nos EUA
 - Média ponderada do custo de garantias nos EUA
 - Média ponderada do custo de *royalties* nos EUA
 - Outras Despesas (ver Capítulo 7)
 - Lucro atribuído (ver Capítulo 7)
- = PEC médio ponderado

Então, calculamos os ajustes no CDV ao VN:

- Média ponderada do custo de crédito do MDC
 - Média ponderada do custo de publicidade do MDC
 - Média ponderada do custo de serviços técnicos do MDC
 - Média ponderada do custo de estocagem pré-embarque do MDC
 - Média ponderada do custo de garantias do MDC
 - Média ponderada do custo de *royalties* do MDC
- = Média ponderada do VN

Finalmente, se o produtor ou exportador incorreu ou assumiu quaisquer despesas diretas relacionadas exclusivamente à venda para uma afiliada sua nos EUA, as mesmas seriam adicionadas ao VN.

Cenário de Valor Construído (VC)

Também fazemos ajustes para diferenças no CDV quando o VN é baseado em VC. Ver, por exemplo, *Certain Oil Country Tubular Goods from Mexico*, Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review and Partial Rescission, 70 FR 24517, 24519 (10 de maio de 2005) (inalterado em *Final Results*, 70 FR 60492 [18 de outubro de 2005]) e anexo *Issues and Decision Memorandum*. Assim, se usarmos despesas de vendas incorridas nas vendas do produto similar estrangeiro que passa no teste de custo para o cálculo do VC, calculamos a média ponderada das despesas no CDV para deduzir do VC com base nas vendas de produtos similares estrangeiros. Quando usamos VC, por não haver vendas no mercado doméstico ou a terceiros a preços acima do CDP, pode ser que não tenhamos informações acerca de ajustes no CDV. Nessas situações, verifique com seu supervisor ou GDP para saber como calcular os montantes de ajuste no CDV que serão deduzidos do VC.

O exemplo de cálculo a seguir ilustra o procedimento de ajuste no VC, quando as vendas nos EUA a PE estão envolvidas:

VC não ajustado (materiais; trabalho; despesas de venda, gerais e administrativas (DVGAs); lucro; e custos de empacotamento aos EUA)

- Média ponderada do custo de crédito do MDC
- Média ponderada do custo de publicidade do MDC
- Média ponderada do custo de serviços técnicos do MDC
- Média ponderada do custo de estocagem pré-embarque do MDC
- Média ponderada do custo de garantias do MDC
- Média ponderada de custo de *royalties* do MDC
- = VC ajustado às despesas do MDC de CDV
- + Média ponderada do custo de crédito nos EUA
- + Média ponderada do custo de publicidade nos EUA
- + Média ponderada do custo de serviços técnicos nos EUA
- + Média ponderada do custo de estocagem pré-embarque nos EUA
- + Média ponderada do custo de garantias nos EUA
- + Média ponderada do custo de *royalties* nos EUA
- = VC (VN)

Note-se que o ajuste do VC para a média ponderada do montante do CDV no PE segue o mesmo procedimento usado no cálculo do VN em uma situação “preço a preço” de PE, ou seja, os montantes de CDV aos EUA são adicionados ao VC após o VC ser ajustado para montantes de CDV no MDC (ver o exemplo de situação preço a preço de PE anteriormente mencionado).

O exemplo a seguir ilustra o procedimento de ajuste do VC, em casos de vendas aos EUA a PEC:

VC não ajustados

- Média ponderada do custo de crédito do MDC
- Média ponderada do custo de publicidade do MDC
- Média ponderada do custo de serviços técnicos do MDC
- Média ponderada do custo de estocagem pré-embarque do MDC
- Média ponderada do custo de garantias do MDC
- Média ponderada do custo de *Royalties* do MDC

= VC (VN)

Note-se que, em geral, nenhum outro ajuste é feito ao VC para se chegar ao VN. Como é o caso nas comparações preço a preço de PEC nos EUA, a maioria das despesas diretas/assumidas nos EUA são para atividades de venda aos EUA e são deduzidas do preço inicial ao se calcular o PEC. Poucas, se houver, estão relacionadas exclusivamente a vendas a uma afiliada nos EUA. Ver o exemplo preço a preço de PEC anteriormente citado.

2. Ajustes para Despesas com CDV Reais ou Alocadas

Exemplos de várias categorias de despesas com CDV, bem como seu respectivo tratamento, são discutidos nas partes B a H, a seguir. Esses exemplos cobrem despesas que geralmente decorrem de vendas a PE, PEC e VN. Outras categorias de despesas CDV podem precisar de ajustes, dependendo das práticas da indústria em causa. Preferimos que os pedidos de ajustes sejam baseados em custos reais incorridos em vendas individuais feitas durante o período de investigação (PDI) ou período de revisão (PDR). Permitiremos, no entanto, que empresas aloquem gastos do PDI ou PDR quando a comunicação de transações individuais não for viável, desde que a metodologia de atribuição utilizada não cause imprecisões ou distorções (ver Capítulo 7, Seção III. Para mais informações sobre a alocação de despesas, ver também 19 CFR 351.401(g)).

O exemplo a seguir ilustra os cálculos para as despesas reais e alocadas no CDV:

Despesas reais

Preço unitário	\$100,00
Quantidade vendida	5.000 peças
Encargos bancários relacionados ao processamento de uma carta de crédito	\$12.575,00
Valor total de vendas	\$ 500.000,00
Proporção de despesas bancárias em relação ao valor total das vendas	$\$12.575/\$500.000=0,02515$
Encargos bancários reais por unidade	$= \$100 \times 0,02515 = \$2,52$

Despesas alocadas

Preço unitário para venda em 12 de maio de 1996 ao cliente A	\$ 92,55
Preço unitário para venda em 16 de agosto de 1996 ao cliente B	\$ 96,45
Quantidade de unidades vendidas para o cliente A em 12 de maio de 1996	6.000 peças
Quantidade de unidades vendidas para o cliente B em 16 de agosto de 1996	10 mil peças
Total de despesas bancárias relacionadas com as duas vendas	\$ 19.750,00
Valor total das vendas	\$ 1.519.800,00
Proporção de encargos bancários no total de vendas	$= \$19.750 / \$1.519.800 = 0,0130$
Encargos bancários por unidade para o cliente A	$= 0,0130 \times \$ 92,55 = \$ 1,20$
Encargos bancários por unidade para o cliente B	$= 0,0130 \times 96,45 \$ = \$ 1,25$

B. Despesas de Crédito

1. Visão Geral

Diferenças nos custos de crédito são um dos ajustes no CDV mais usuais. Normalmente, há um período de tempo entre o embarque de uma mercadoria e seu pagamento. Esse período de tempo geralmente varia de acordo com o mercado. O Departamento ajusta os custos de crédito para cobrir o custo de oportunidade associado ao não uso do dinheiro, tanto nas vendas aos EUA como no MDC.

O reconhecimento do custo de crédito reflete o valor no tempo do dinheiro, e deve corresponder a um valor cuidadosamente calculado para expressar o valor no tempo durante o intervalo entre envio e pagamento. Se as despesas reais não estiverem disponíveis, presumimos o custo do crédito. Note-se que um ajuste na despesa de crédito é feito mesmo em casos em que o exportador não precisou contrair empréstimos para financiar suas contas a receber. Segue a fórmula que usamos para calcular despesas de crédito nas vendas aos EUA e no MDC, a nossa metodologia para determinar o período de coleta, um resumo da nossa prática para determinar a taxa de juros utilizada no cálculo das despesas de crédito e a jurisprudência relevante para o ajuste de crédito.

2. Fórmula para Cálculo de Crédito

A fórmula que usamos para calcular despesas de crédito tanto no mercado doméstico como nos EUA é:

$$DC = PI * DCOB * (TJCP/365)$$

Sendo que:

- DC representa despesa de crédito, e PI representa o preço inicial para calcular as despesas de crédito (em situações de VC, o PI é representado pelo VC não ajustado);
- DCOB representa dias de cobrança; e
- TJCP representa a taxa de juros de curto prazo.

Por favor, note que os ajustes de crédito são feitos independentemente da base do valor normal. Isso inclui cálculos do VC. Para calcular as despesas de crédito do MDC aplicáveis ao VC, usaremos nossa fórmula-padrão, caso seja utilizada a média do decurso de tempo das contas a receber e da taxa de juros de curto prazo aplicável ao exportador. A média do decurso de tempo das contas a receber é normalmente calculada a partir de demonstrações financeiras do exportador (para uma discussão sobre o cálculo das despesas de crédito do MDC no cálculo do VC, ver, por exemplo, o Comentário 17 em Notice of Final Determination of Sales at Not Less Than Fair Value: Certain Color Television Receivers from Malaysia, 69 FR 20592 (16 de abril de 2004) (CTVs from Malaysia) e anexo Issues and Decisions Memorandum. Note que, nos casos em que as vendas são pagas antes do embarque, usamos a mesma fórmula aplicada quando o pagamento é feito após a expedição. Em circunstâncias em que o pagamento é feito antes do embarque, a fórmula gera a adição de um montante de despesa negativa de crédito ao VN (isto é, uma subtração). Um exemplo de cálculo de ajustes de crédito CDV imputados para o MDC e para os EUA é considerado a seguir:

Venda ao MDC

Data de embarque	01 de outubro de 2004
Data de pagamento	22 de janeiro de 2005
Número de dias	113

Taxa de juros	10,5% ao ano
Preço por unidade	¥ 250.000
Cálculo:	$113/365 \times 0,105 \times 250.000 = ¥ 8.126,71$ por unidade

Venda aos EUA

Data da expedição	10 de outubro de 2005
Data de pagamento	31 de outubro de 2005
Número de dias de	21
Taxa de juros	3% ao ano
Preço por unidade	\$ 1.500,00

Cálculo:

$$21 / 365 \times 0,03 \times 1.500,00 = \$ 2,59 \text{ por unidade}$$

3. Preço Inicial

O preço inicial é normalmente definido como o preço aos EUA ou MDC não ajustado, bruto. Em casos nos quais o frete para o cliente é incluído nos termos de venda (independentemente da inclusão das despesas de frete no preço da venda ou seu envio em fatura separada), calculamos o crédito tanto sobre o preço inicial como sobre o frete. Ver, por exemplo, o Comentário 9 em *Stainless Steel Wire Rod from the Republic of Korea: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 69 FR 19153 (12 de abril de 2004) e anexo *Issues and Decisions Memorandum*. Além disso, o preço inicial inclui, normalmente, o valor total faturado ao cliente, isto é, o preço de venda menos quaisquer descontos ou reajustes de preços concedidos no momento da venda. Ver, por exemplo, o Comentário 7 em *Certain Preserved Mushrooms from India: Final Results of Review*, 68 FR 41303 e anexo *Issues and Decision Memorandum*. Assim, se o vendedor incorreu em despesas e as pagou, incluímos nos preços aos EUA ou ao MDC os descontos ou as compensações futuras recebidas pelo cliente em relação ao preço inicial. Ver, por exemplo, Comentário 12 em *CTVs from Malaysia*.

4. Dias de Crédito

Dias de crédito representam o número de dias entre o embarque das mercadorias e o recebimento do pagamento. Para se determinar o número de dias até o pagamento pendente, sempre que possível, consideramos a data efetiva do pagamento, e não a data que consta nas condições de pagamento dos termos de venda. Isso é necessário porque muitas vezes um pagamento é feito em momento posterior ao previsto nos termos de venda. Ver, por exemplo, o Comentário 11 em *CTVs from Malaysia*.

Custos de crédito são calculados dividindo-se o número de dias entre envio e pagamento por 365, cujo valor deve, então, ser multiplicado pela taxa de juros e pelo preço unitário. (Se um entrevistado usa 360 como a base de crédito, em vez de 365 dias, dividimos o número de dias por 360). Nossa preferência é pela obtenção de informações

de crédito sobre vendas individuais. No entanto, quando o relatório de vendas individuais impõe um ônus muito grande sobre um entrevistado, aceitamos que o período de coleta seja calculado com base no número médio de dias que os pagamentos de cada cliente estiveram pendentes. Realizamos este cálculo com base em uma análise das contas a receber do entrevistado nas vendas aos EUA ou ao MDC. Ver, por exemplo, Comentário 9 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Outboard Engines From Japan, 70 FR 326 (Outboard Engines) (4 de janeiro de 2005) e o anexo Issues and Decisions Memorandum. Além disso, nos casos em que um entrevistado não é capaz de reportar as datas de pagamento de transações específicas, aceitamos as estimativas das datas de pagamento. Fundamentamos essa decisão na descoberta, durante a verificação, de que tais estimativas eram "conservadoras". Ver o Comentário 9 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Structural Steel Beams from Spain, 67 FR 35482 (2 de maio de 2002) e o anexo Issues and Decisions Memorandum. Finalmente, para as vendas em que o entrevistado ainda precisa receber o pagamento, temos usado o último dia da verificação para representar a data de pagamento tanto nas vendas ao MDC como nas vendas aos EUA. Ver o Comentário 9 em Notice of Final Determination of Sales at Not Less Than Fair Value: Structural Steel Beams from Italy, 67 FR 35481 (20 de maio de 2002) e anexo Issues and Decisions Memorandum, e Comentário 1 em Stainless Steel Plate in Coils from Belgium: Final Results of Antidumping Administrative Review, 69 FR 74495 (1º de dezembro de 2004) e o anexo Issues and Decisions Memorandum. Também usamos a data de vencimento para representar a data de pagamento para todas as transações em que o pagamento estava pendente, porque, nesse caso, nenhuma verificação foi realizada. Ver o Comentário 3 em Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Trinidad and Tobago, 70 FR 12468 (15 de março de 2005) e anexo Issues and Decisions Memorandum.

5. Taxa de Juros de Curto Prazo

Preferimos basear as despesas de crédito sobre o custo real, contratado e de curto prazo de crédito suportado pelo exportador no MDC ou EUA. Ver o Comentário 15 em Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line, and Pressure Pipe from Romania: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Final Determination Not to Revoke Order in Part, 70 FR 7237 (11 de fevereiro de 2005) (Seamless Pipe) e anexo Issues and Decisions Memorandum. Calculamos as despesas de crédito com base na taxa média ponderada dos empréstimos realizados pelo entrevistado. Ver, por exemplo, o Boletim de Política 98.2. Além do mais, não fazemos nenhuma compensação para a média da taxa de juros para rendimentos de juros de curto prazo. Isso ocorre porque os depósitos que geraram os rendimentos não são normalmente um requisito para o recebimento do empréstimo. Ver o Comentário 16 em Seamless Pipe. Da mesma forma, excluimos do cálculo da taxa de juros de curto prazo as taxas sobre saque a descoberto, nas quais o entrevistado foi incapaz de vincular o gasto à obtenção de financiamento de curto prazo. Ver o Comentário 7 em Notice of Final Determination of Sales at Less than Fair Value; Certain Cold Rolled Carbon Steel Flat Products from France, 67 FR 62114 (3 de outubro de 2002) e anexo Issues and Decisions Memorandum.

Se o exportador emprestou de uma empresa afiliada, comparamos a taxa de juros paga à afiliada com aquelas cobradas por credores não afiliados. Se o entrevistado tiver emprestado apenas de partes não afiliadas, baseamos a taxa de juro de curto prazo em outras informações publicamente disponíveis. Ver o Comentário 3 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Silicomanganese from Venezuela, 67 FR 15533 (2 de abril de 2002) (Silicomanganese from Venezuela) e anexo Issues and Decisions Memorandum.

Se o entrevistado não fez nenhum empréstimo de curto prazo na moeda da operação, usaremos informações publicamente disponíveis para estabelecer uma taxa de juros de curto prazo aplicável à moeda em questão. Ver, por exemplo, Comentário 14 em Certain Cut-to Length Plate from Sweden; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 61 FR 15772 (9 de abril de 1996). Além disso, nosso cálculo de despesas de crédito deve estar em conformidade com a "realidade comercial". Ver, por exemplo, Boletim de Política 98.2, citando LMI-La Metalli Industriale, S.p.A. v. United States, 912 F.2d 455 (Fed. Cir. 1990) (LMI). A definição de uma taxa de juros que reflita "a realidade comercial" continua a ser precedente em nosso cálculo das despesas de crédito. Ver, por exemplo, o Comentário 6 em Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Taiwan Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 7715, (15 de fevereiro de 2005) e o anexo Issues and Decisions Memorandum. Conforme estabelecido em LMI, usamos taxas de juros de curto prazo da moeda da operação para definir as despesas de crédito. Ver LMI, em que se esclarece que os custos do crédito devem ser definidos "... com base em comportamento comercial usual e razoável". Além disso, conforme observado no Comentário 11, em Outboard Engines, é prática relacionar a denominação da taxa de juros de curto prazo com a moeda na qual as vendas são denominadas. Ver o Comentário 7 em Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 6259 (10 de fevereiro de 2004) e o anexo Issues and Decisions Memorandum, caso em que indicamos que a nossa primeira escolha na determinação da taxa de juros será pelas taxas de curto prazo realmente incorridas pelo exportador ao emprestar fundos na moeda de faturamento da venda. Em Silicomanganese from Venezuela, o exportador faturou as vendas no mercado doméstico em dólares dos EUA e não fez nenhum empréstimo de curto prazo durante o PDI, e, por isso, utilizamos a taxa denominada em dólares pelo Conselho da Reserva Federal para representar a taxa de juros de curto prazo do exportador. Ver Silicomanganese from Venezuela, Comentário 7 (mantido pelo TCI em Hornos Electricos de Venezuela v. United States, 285 F. Supp. 2d 1353 (TCI 2003)).

Para as transações em moeda estrangeira, iremos estabelecer as taxas de juros caso a caso, utilizando informações publicamente disponíveis, com preferência pelas taxas médias de empréstimos de curto prazo publicadas. Substitutos comuns incluem as taxas de juros de curto prazo publicadas pelo *International Financial Statistics*, uma publicação do Fundo Monetário Internacional, e certas taxas de juros de curto prazo publicadas pela Reserva Federal. Ver, por exemplo, o Comentário 26 em Notice of Final Results of the Seventh Administrative Review of the Antidumping Duty Order on Certain Pasta from Italy and Determination to Revoke in Part, 70 FR 6832 (9 de fevereiro de 2005) e o anexo Issues and Decisions Memorandum.

C. Publicidade e Promoção de Vendas

A maior parte das despesas de publicidade e de promoção de vendas (doravante referidas conjuntamente como despesas de publicidade) não é ajustada como CDV, por ser considerada indireta. No entanto, às vezes, despesas de publicidade são "assumidas" pelo produtor ou exportador em nome de seus clientes. Esta distinção possível é reconhecida explicitamente pelos Regulamentos do Departamento (ver 19 CFR 351.410 (d)). Sendo este o caso, um ajuste do CDV pode ser garantido. Alguns exemplos de tipos de despesas de publicidade assumidas são os custos de publicidade ao consumidor, pagos totalmente pelo produtor, e custos de consumo cooperativo de publicidade, pagos pelo produtor e pelo primeiro comprador em conjunto e destinados aos clientes deste.

O Departamento indicou que irá tratar despesas de publicidade como um ajuste ao CDV se dois critérios forem cumpridos:

- 1) A publicidade foi direcionada a consumidores do cliente;
- 2) As despesas associadas com a publicidade relacionam-se especificamente às vendas do produto em causa.

Ver, por exemplo, o Comentário 6 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Live Swine From Canada, 70 FR 12181 (11 de março de 2005) e o anexo Issues and Decision Memorandum; Comentário 4 em Certain Welded Stainless Steel Pipe From Taiwan: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Determination To Revoke Order in Part, 65 FR 39267 (26 de junho de 2000) e o anexo Issues and Decision Memorandum; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Japan, 64 FR 30574, 30581 (8 de junho de 1999); Antifriction Bearings (Other Than Tapered Roller Bearings) and Parts Thereof From France, Germany, Italy, Japan, Singapore, and the United Kingdom; Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, 62 FR 2081, 2102 (15 de janeiro de 1997) (Antifriction Bearings, 1997); and Antifriction Bearings (Other Than Tapered Roller Bearings) and Parts Thereof From the Federal Republic of Germany; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 56 FR 31692, 31725 (11 de julho de 1991).

Com relação ao primeiro ponto do teste, isto é, se a publicidade foi dirigida aos consumidores do cliente, o Departamento rejeitou alegações de que as despesas de publicidade devem ser tratadas como despesas de CDV, em casos em que não era evidente que a propaganda tinha sido orientada para os consumidores do cliente. Ver, por exemplo, o Comentário 13 em Antifriction Bearings, 1997; and Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Certain Pasta From Italy, 65 FR 7349 (14 de fevereiro de 2000), (Pasta From Italy, 2000).

Com relação à segunda parte do teste, isto é, se as despesas associadas com a publicidade foram relacionadas especificamente às vendas da mercadoria em questão, o Departamento tem observado de forma consistente nos últimos anos que a natureza da publicidade deve ser específica para o produto em causa e não geral em sua natureza. Para diferentes exemplos de especificidade, ver o Comentário 4 em Certain Welded Stainless Steel Pipe From Taiwan: Final Results of Antidumping Duty Administrative

Review and Determination To Revoke Order in Part, 65 FR 39267 (26 de junho de 2000) e anexo Issues and Decision Memorandum; Comentário 11 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Taiwan, 64 FR 30592 (8 de junho de 1999); Comentários 7 e 8 em Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Germany, 64 FR 30710 (8 de junho de 1999); Comentário 16 em Grey Portland Cement and Clinker From Mexico; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 64 FR 13148, 13169 (17 de março de 1999); e Comentário 14 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Fresh Atlantic Salmon From Chile, 63 FR 31411, 31424 (9 de junho de 1998).

Se houver ambiguidade quanto à natureza das despesas de publicidade, o Departamento considera razoável tratar tais despesas como indiretas. Por exemplo, no Comentário 2 em Stainless Steel Bar From Germany: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 32982 (14 de junho de 2004) (Stainless Steel Bar From Germany) e anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento indicou que a presunção é de que as despesas de publicidade são despesas indiretas, a menos que a informação nos autos sugira o oposto. No Comentário 11.A.7 em Antifriction Bearings (Other Than Tapered Roller Bearings) and Parts Thereof From France, Germany, Italy, Japan, Romania, Sweden, and the United Kingdom; Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, 64 FR 35590, 35624 (1º de julho de 1999) (Antifriction Bearings, 1999), o Departamento informou que considerou as despesas de publicidade como indiretas, porque o entrevistado as caracterizou dessa forma e porque o Departamento "não acha necessário submeter essa resposta à verificação adicional".

Para evitar ambiguidades, ao se determinar se as despesas de publicidade devem ou não ser tratadas como ajustes ao CDV, deve-se procurar por exemplos determinados de propagandas, caso os mesmos não tenham sido fornecidos pelo entrevistado em sua resposta ao questionário inicial. Outro tipo de despesa que pode ser assumida são aquelas relacionadas a materiais para a promoção de vendas. Esses materiais tomam a forma, muitas vezes, de mercadorias oferecidas gratuitamente pelo exportador para serem dadas aos consumidores de seus clientes. Exemplos de tais mercadorias seriam sacos de atletismo, camisetas e chaveiros.

Em seguida, apresentamos um exemplo de cálculo de despesas de publicidade assumidas no mercado de comparação e nos EUA. Em ambos os casos, o ajuste de CDV é permitido apenas para a parte da publicidade dirigida a compradores secundários do produto. O restante das despesas de publicidade seria considerado como despesas indiretas de vendas.

Vendas Mercado de Comparação

Custos totais de publicidade no PDE alegados	100.000 Euros
Parcela destinada a compradores secundários	40.000 Euros
Unidades vendidas	1.000
Valor de ajuste do CDV permitido	40.000 Euros

Cálculo:

40.000 Euros / 1.000 unidades = 40 Euros por unidade

Vendas nos EUA

Custos totais de publicidade nos EUA alegados	\$ 150.000
Parcela destinada a compradores secundários	\$ 75.000
Unidades vendidas	15.000
Valor de ajuste do CDV permitido	\$ 75.000

Cálculo:

\$ 75.000 / 15.000 unidades = \$ 5,00 por unidade

Tais ajustes CDV são tratados como despesas diretas de venda para cálculos do Departamento. Veja o cenário ilustrativo de comparação adequada de dumping na parte A desta seção para determinar como se fazer um ajuste CDV para publicidade.

Nos seguintes casos, o Departamento discutiu se faria ajustes do CDV para diversos anúncios e despesas promocionais:

Em Pasta From Italy, 1996, um exportador reembolsou seus clientes por despesas com publicidade nos EUA dirigida a compradores terciários e não afiliados. Ver Comentário 4 em Pasta From Italy, 1996. O exportador solicitou que esta despesa fosse tratada como despesa indireta de venda. O Departamento rejeitou o pedido do entrevistado, e determinou que este tipo de publicidade incorporasse o ajuste do CDV.

Também em Pasta From Italy, 1996, o Departamento aceitou como despesas diretas de venda a caracterização, feita por um exportador, de despesas de publicidade relacionadas a faixas publicitárias exibidas publicamente em eventos esportivos e na televisão, porque esse tipo de publicidade seria tipicamente destinado aos consumidores dos seus clientes. No entanto, o Departamento rejeitou a classificação sugerida pelo entrevistado para despesas promocionais com troféus esportivos, calendários e canetas, pois estas despesas não foram consideradas como direcionadas para consumidores do cliente. Id. Comentário 4.

Em Color Picture Tubes from the Republic of Korea, o Departamento permitiu um ajuste CDV pelos custos incorridos na produção de um catálogo de amostras e anúncios de revista direcionada exclusivamente a consumidores do cliente – neste caso, o varejista ou atacadista de televisores a cores que continham tubos de imagem colorida. Ver Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Color Picture Tubes from the Republic of Korea, 52 FR 44186 (18 de novembro de 1987) (Color Picture Tubes from the Republic of Korea).

Em outros casos, não incluímos uma despesa de publicidade relacionada a produtos não pertinentes ao caso no cálculo das despesas indiretas de venda. Ver o Comentário 5 em Notice of Final Determination of Sales at Not Less Than Fair Value: Bottle-Grade Polyethylene Terephthalate (PET) Resin From Taiwan, 70 FR 13454 (21 de março 2005) e o anexo.

Em Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Plate in Coils from Japan, 64 FR 30574 (8 de junho de 1999), para determinar se as despesas de publicidade seriam diretas ou indiretas, foi aplicado um teste de duas etapas: (1) se a publicidade era dirigida aos consumidores do cliente e se as despesas foram especificamente relacionadas às vendas do produto em causa. No presente caso, concordamos com o exportador, que alegou que as despesas relatadas eram diretas, mas também observamos que, uma vez que o exportador não pode confirmar que certas atividades de publicidade estavam exclusivamente relacionadas com as vendas do produto em causa no mercado doméstico, os custos associados a essas atividades publicitárias foram atribuídos às vendas no MDC e aos EUA. Ver também Comentário 6 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Live Swine From Canada, 70 FR 12181 (11 de março de 2005) e o anexo Issues and Decision Memorandum.

Em Stainless Steel Bar From Germany: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 32982 (14 de junho de 2004) (Stainless Steel Bar From Germany), indicamos que a presunção do Departamento é de que as despesas de publicidade são despesas indiretas, a menos que exista informação nos autos que sugira o contrário. Ver Comentário 2 em (Stainless Steel Bar From Germany) e o anexo Issues and Decision Memorandum.

Em Greenhouse Tomatoes From Canada, o Departamento, diferentemente de decisões tomadas em casos anteriores, realocou as despesas de publicidade nos EUA a todas as mercadorias em questão (como tinha feito na determinação preliminar). Assim fizemos, porque constatamos que as despesas de publicidade nos EUA foram incorridas em relação às vendas do exportador nos EUA. Ver o Comentário 2 em Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Greenhouse Tomatoes From Canada, 67 FR 8781 (26 de fevereiro de 2002) e anexo Issues and Decision Memorandum.

Em Stainless Steel Bar From Italy, o Departamento caracterizou despesas de publicidade, associadas à presença do exportador em uma conferência de tecnologia em Houston, como despesas diretas, pois o entrevistado vendia por meio de distribuidores e sua participação na conferência podia ser vista como promoção de vendas para os consumidores de seus clientes, embora o exportador tenha argumentado que a conferência incluía não apenas clientes "indiretos", mas também clientes "diretos" e concorrentes. Comentário 19 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Bar From Italy, 67 FR 3155 (23 de janeiro de 2002) e anexo Issues and Decision Memorandum.

Em Certain Welded Stainless Steel Pipe From Taiwan, o Departamento (citando Grey Portland Cement) declarou que "geralmente inclui publicidade como despesa direta de venda, quando é assumida pelo vendedor em nome do comprador e direcionada para o produto sob investigação". O departamento determinou que nem todos os gastos relatados com publicidade estavam relacionados com o produto em causa, mas que, de qualquer maneira, eram extremamente pequenos e, por isso, o Departamento continuou a tratá-los como uma despesa indireta de venda. Ver o Comentário 4 em Certain Welded Stainless Steel Pipe From Taiwan: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Determination To Revoke Order in Part, 65 FR 39367 (26 de junho de 2000)

e anexo Issues and Decision Memorandum. Ver também Comentário 12c em Grey Portland Cement and Clinker From Mexico: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 65 FR 13943, 13944 (15 de março de 2000) (Grey Portland Cement and Clinker From Mexico 2000) e anexo Issues and Decision Memorandum.

Em Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe and Tube From Mexico, o Departamento concordou que a metodologia do exportador de atribuir despesas negativas de publicidade (líquidas de descontos e notas de crédito) para vendas com preços negativos era falha (a metodologia de atribuição global utilizou o preço líquido como base para a alocação, assim os custos negativos de publicidade eram calculados se o preço líquido de descontos e notas de crédito fosse negativo), mas não recalculou, porque as despesas negativas de publicidade informadas eram "muito pequenas". Ver o Comentário 5 em Circular Welded Non-Alloy Steel Pipe and Tube From Mexico: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 65 FR 37518 (15 de junho de 2000) e o anexo Issues and Decision Memorandum.

Em Grey Portland Cement and Clinker From Mexico 2000, o Departamento afirmou que, para que as despesas de publicidade fossem consideradas despesas diretas, elas deveriam ser incorridas ou assumidas pelo vendedor em nome do comprador (citando a Seção 351.410(d)), observando que a despesa é o custo para fazer propaganda para o consumidor do cliente (citando o questionário do Departamento). Também afirmou que a publicidade deve ser dirigida para o produto em causa (citando Comentário 21 em Roller Chain, Other Than Bicycle, From Japan, Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 58 FR 52264 [7 de outubro de 1993]). Ver o Comentário 21 em Grey Portland Cement and Clinker From Mexico 2000 e o anexo Issues and Decision Memorandum.

No Comentário 13 em Pasta From Italy, 2000, e o anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento tratou como despesas diretas as despesas do entrevistado no mercado doméstico de publicidade associadas com uma exposição internacional de alimentos, pois se verificou que "toda a publicidade incluída como despesa direta parecia ser direcionada a consumidores do cliente", em razão da exposição, aberta ao público, ter tido a participação de consumidores dos clientes do entrevistado.

Em Pasta From Italy, 2000, o Departamento reclassificou as despesas de amostras em uma loja como despesas diretas de venda, porque evidências indicaram que tais despesas estavam orientadas a consumidores dos clientes do entrevistado, e deveriam ser tratada como um custo direto, citando o Comentário 21 em Antifriction Bearings, 1997, Comentário 5. Ver Pasta From Italy, 2000.

Em Antifriction Bearings, 1999, o Departamento indicou que a sua presunção era de que as despesas de publicidade eram despesas indiretas, porque o entrevistado as tinha caracterizado dessa forma e porque o Departamento não tinha encontrado nenhuma evidência que sugerisse o contrário. Ver Comentário 11.A.7. em Antifriction Bearings, 1999.

Em Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Japan, o Departamento (citando Antifriction Bearings, 1997) usou o teste de duas etapas para determinar se despesas de

publicidade eram diretas – aquelas despendidas para os produtos em causa e que tenham sido assumidas em nome do cliente. O Departamento concluiu durante a verificação que o entrevistado havia fornecido documentação suficiente de que os gastos de publicidade eram relacionados à mercadoria em questão e direcionadas ao consumidor do cliente e, por isso, o Departamento, na sua determinação final, reclassificou as despesas de publicidade como despesas diretas, seguindo o pedido inicial do exportador. Ver o Comentário 5 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Japan, 64 FR 30574 (8 de junho de 1999) (Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Japan). Ver também o Comentário 5 em Antifriction Bearings, 1997.

Em Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Taiwan, o Departamento reclassificou como indiretas as despesas de publicidade associadas: a publicidade em um "livro de amostra", a publicidade em jornais locais e em determinado Boletim do setor e a publicidade em folhetos da empresa, pois a verificação do Departamento constatou que o exportador não sabia se seus clientes tinham mostrado o "livro da amostra" para seus consumidores, sendo tais anúncios de natureza geral e com uma variedade de informações sobre a empresa, e que (citando Stainless Steel Plate in Coils from South Africa) informações gerais com publicidade não representam despesas incorridas em nome de seus clientes. Vejr o Comentário 11 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Taiwan, 64 FR 30592 (8 de junho de 1999) (Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Taiwan). Ver também Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Plate in Coils from South Africa, 64 FR 15459, 15469 (31 de março de 1999) (Stainless Steel Plate in Coils from South Africa, 1999).

Em Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Germany, o Departamento, citando Grey Portland Cement and Clinker from Mexico and Fresh Atlantic Salmon from Chile, afirmou que o Departamento normalmente considera como despesas diretas de venda aquelas que tenham uma relação direta com as vendas em questão. O Departamento esclareceu que, na maioria dos casos, para uma despesa de publicidade ser qualificada como direta, ela deve ser assumida em nome de um cliente e ser associada especificamente com as vendas da mercadoria em questão. Nesse caso, o Departamento concluiu que as despesas pertenciam ao produto aço inoxidável em geral (e não somente à mercadoria em análise), que não estavam diretamente relacionadas às vendas da mercadoria e não havia nenhuma evidência de que as atividades em questão deram origem a despesas assumidas pelo entrevistado em nome de seus clientes. Ver o Comentário 8 em Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From Germany, 64 FR 30710 (8 de junho de 1999). Ver também o Comentário 16 em Grey Portland Cement and Clinker from Mexico; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 64 FR 13148, 13169 (17 de março de 1999). Ver também o Comentário 14 em Fresh Atlantic Salmon from Chile, 63 FR 31411, 31424 (9 de junho de 1998).

Em Stainless Steel Plate in Coils From South Africa, o Departamento determinou que as brochuras em questão tinham natureza geral e eram destinadas aos clientes do entrevistado e não aos consumidores dos clientes, e determinou também que um camarote de um estádio de rúgbi foi usado principalmente para entreter os clientes e não

os consumidores dos clientes do entrevistado, de maneira que tais despesas foram tratadas como indiretas. No entanto, o Departamento determinou que as despesas associadas com um torneio de *squash* deveriam ser tratadas como despesas diretas, uma vez que a maioria dos participantes no torneio representava empresas de mineração e outros usuários finais de seus produtos (consumidores dos clientes do entrevistado). Ver Comentário 7 em *Stainless Steel Plate in Coils from South Africa*, 1999.

D. Serviços Técnicos

Pedidos relacionados a serviços técnicos estão geralmente associados ao uso de um material industrial no processo de fabricação ou à operação de máquinas. Tais pedidos normalmente emergem de serviços relacionados às vendas a usuários industriais. Em situações em que os serviços técnicos são prestados no âmbito de um contrato de vendas, podem constituir, no todo ou em parte, despesas com CDV. Muitos pedidos, no entanto, se relacionam com os serviços prestados na exploração de novos usos para um produto ou se relacionam, de alguma forma, com vendas futuras. Tais serviços são considerados como valores imateriais ou promoção de vendas. Como tal, essas despesas não são consideradas como diretamente relacionadas com as vendas em causa e seu uso para um ajuste de CDV não será permitido.

Tratamos separadamente o componente variável de despesas de serviço técnico, do componente fixo de tais despesas. Os custos variáveis admissíveis são normalmente aqueles relacionados com despesas de viagem e serviços prestados por técnicos independentes. Como essas despesas não teriam sido incorridas se as vendas em questão não tivessem sido feitas, consideramos tais despesas como despesas diretas. Por outro lado, os salários de técnicos empregados pelo exportador não seriam normalmente aceitos em um ajuste de CDV, porque esses custos são geralmente fixos, nos quais se incorre mesmo que as vendas não sejam concretizadas. Portanto, os salários e outros componentes fixos de serviços técnicos, geralmente, constituem despesas indiretas de vendas. (Ver a Seção IX deste capítulo para determinar como se tratar, para efeitos de cálculo do VN, as despesas indiretas de vendas).

Um exemplo do cálculo para se determinar as diferenças entre as despesas com serviços técnicos no MDC e nos EUA é demonstrado a seguir. Em ambos os casos, a parcela das despesas aceitas para ajuste de CDV abarca somente as despesas variáveis, ou seja, despesas com viagens e materiais. Como explicado anteriormente, despesas com salários não são permitidas para ajustes de CDV, porque tais despesas são geralmente indiretas por natureza e seriam feitas independentemente da concretização da venda.

Vendas MDC

Total alegado de despesas com assistência técnica	500.822,00 pesos
---	------------------

Discriminação das despesas:

Salários	250.000,00 pesos
----------	------------------

Viagens	200.000,00 pesos
---------	------------------

Materiais utilizados	50.822,00 pesos
Unidades vendidas	= 40.000
Valor permitido do ajuste de CDV refere-se a viagens e materiais utilizados	250.822,00 pesos

A despesa de serviços técnicos por unidade neste cenário é de 6,27 pesos, ou seja, 250.822 pesos / 40.000 unidades.

Vendas nos EUA

Total alegado de despesas de assistência técnica	\$ 20.000,00
Discriminação das despesas:	
Salários	\$ 13.000,00
Viagem	\$ 7.000,00
Unidades vendidas	= 20.000
Valor permitido do ajuste de CDV refere-se somente a viagens	\$ 7.000,00

A despesa de serviços técnicos por unidade neste cenário é de US \$ 0,35, ou seja, \$7.000/20.000 unidades.

Os casos a seguir referem-se a serviços técnicos:

Aceitamos um pedido de serviços técnicos para as despesas associadas à ajuda dada a um cliente para resolver problemas relacionados ao produto. Ver Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Calcium Aluminate Cement, Cement Clinker, and Flux from France, 59 FR 14136 (25 de março de 1994).

O Departamento verificou que as despesas com assistência técnica não eram variáveis e teriam sido feitas independentemente de qualquer venda. Portanto, tratamos as despesas em ambos os mercados como indiretas. Ver Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Brass Sheet and Strip from the Netherlands, 53 FR 23431 (22 de junho de 1988).

Averiguamos que as despesas feitas pelo departamento de assistência técnica do exportador no mercado doméstico estavam relacionadas à assistência técnica pré-venda, à análise de amostras e às garantias de vendas para clientes não afiliados nos Estados Unidos. Uma vez que as despesas de assistência técnica estavam associadas a atividades econômicas nos Estados Unidos, o Departamento ajustou o preço nos EUA para estas despesas (tratadas como despesas indiretas de venda). Ver Comentário 3 em Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Italy: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 7472 (14 de fevereiro de 2005) e anexo Issues and Decision Memorandum. O Departamento não foi capaz de verificar se as despesas relatadas pelo exportador, feitas em decorrência de serviços técnicos no mercado doméstico, estavam diretamente relacionadas com as vendas do produto similar

estrangeiro. Consequentemente, negamos o pedido do entrevistado para um ajuste de despesas de assistência técnica de CDV no VN. Ver o Comentário 4 em *Ball Bearings and Parts Thereof From France, Germany, Italy, Japan, and Singapore: Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, Rescission of Administrative Review in Part, and Determination Not To Revoke Order in Part*, 68 FR 35623 (16 de junho de 2003) e anexo *Issues and Decision Memorandum*.

Em *Brass Sheet and Strip from Italy*, o Departamento negou parte do pedido do exportador referente a serviços técnicos relacionados aos salários, uma vez que estes seriam pagos independentemente de qualquer venda e, portanto, considerados como despesas indiretas⁶². Também negamos a parte do pedido sobre serviço técnico relacionado com a amortização de máquinas e equipamentos de laboratório, porque consideramos estes gastos como fixos. No mercado doméstico, somente a parcela de serviço técnico refletindo despesas de viagem de serviço ao cliente foi aceita para ajuste. Ver *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Brass Sheet and Strip from Italy*, 52 FR 816, 816 (1 de janeiro de 1987).

Em *Color Picture Tubes from Japan*, o Departamento determinou que, das despesas no mercado doméstico relatadas como despesas de assistência técnica, a parcela referente a viagens se qualificava como um ajuste de CDV e determinou que os salários para técnicos fossem tratados como despesas indiretas. Ver Comentários 1 e 2 em *Color Picture Tubes from Japan: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 62 FR 34201, 34202-34203 (25 de junho de 1997) e anexo *Issues and Decision Memorandum*.

E. Armazenagem

Ajustes de CDV para armazenagem representam diferenças nos custos pré-embarque incorridos no local de produção (ou, no caso de um revendedor, no local de expedição). Iremos fazer um ajuste de CDV para armazenagem somente se as despesas forem consideradas diretamente relacionadas às vendas em questão. Consideraremos as despesas de armazenagem diretamente relacionadas às vendas em questão se o exportador puder demonstrar que mantém a mercadoria em estoque exclusivamente para um determinado cliente. Nesse sentido, dependendo das circunstâncias em que a despesa foi feita, as despesas de armazenagem pré-embarque que não puderem ser classificadas como diretas podem ser classificadas como indiretas. Consulte a Seção IX deste Capítulo para obter informações sobre como tratar as despesas indiretas de vendas para cálculo do VN.

Ver também a Seção VII deste Capítulo para obter informações sobre os ajustes para as despesas de armazenagem que ocorram após a mercadoria deixar o local de produção/expedição.

Um exemplo do cálculo para ajustes de CDV no MDC para as diferenças em despesas de armazenagem pré-embarque é desenvolvido a seguir. O montante total é permitido, porque todas as mercadorias, uma vez colocadas no estoque do armazém de

⁶² Ver *Antifriction Bearings*, 1999, para maior discussão acerca do tratamento do Departamento em relação a salários e benefícios que compõem as despesas relatadas como assistência técnica (SNR França).

pré-embarque, são destinadas a compradores específicos. Se a mercadoria for colocada no estoque geral, essas despesas são consideradas indiretas.

Vendas no MDC

Despesa alegada total de armazenagem pré-embarque 1.000.000 pesos

Discriminação das mercadorias armazenadas para clientes específicos

Produto similar	40.000.000 pesos
Outros produtos	20.000.000 pesos
Unidades vendidas	= 5.000
Valor permitido de ajuste de CDV	1.000.000 pesos

Cálculo:

$40.000.000 / 40.000.000 + 20.000.000 \times 1.000.000 = 667.000$ pesos

$667.000 \text{ pesos} / 5000 \text{ unidades} = 133,4 \text{ pesos por unidade}$

Ver o cenário ilustrativo de comparação de dumping na parte A desta Seção para determinar como se fazer um ajuste de CDV para despesas de armazenagem.

O exemplo a seguir ilustra o tratamento administrado às despesas de armazenagem:

Em *Stainless Steel Bar From Italy*, o Departamento (citando *Brass Sheet and Strip from West German and Hussey Copper, Ltd. v. United States*) decidiu que algumas despesas de armazenagem pré-venda eram diretas, porque o exportador foi capaz de estabelecer que essas despesas poderiam estar ligadas à venda de produtos específicos para determinados clientes e também porque os clientes requisitavam ao exportador que mantivesse níveis específicos de estoque de determinados produtos. Ver *Final Determination of Sales at Not Less Than Fair Value: Stainless Steel Bar From Italy*, 59 FR 66921, 66928 (28 de dezembro de 1994). Ver também *Brass Sheet and Strip from West German*; *Final Results of Antidumping Administrative Review*, 56 FR 60087, 60090 (1991) e *Hussey Copper, Ltd. v. United States*, 834 F. Supp. 413, 421 (TCI 1993).

F. Garantias

Ajustes do CDV para diferenças nos preços de garantia são permitidos, desde que estejam diretamente relacionados às vendas em questão. Esses gastos estão geralmente relacionados com custos de reparação ou substituição de um item com defeito. O pedido de garantia pode incluir despesas relacionadas ao frete da mercadoria defeituosa.

Nota: Se um pedido de despesas de garantia inclui serviços pós-venda, as despesas não variáveis ligadas à manutenção devem ser tratadas como despesas indiretas. Isso ocorre porque esses gastos teriam sido feitos independentemente das vendas e são, portanto, indiretos em sua natureza. Esse tipo de despesa normalmente inclui os salários dos empregados, caso estes não sejam contratados pelo exportador. Consulte a Seção

IX deste Capítulo para determinar como tratar as despesas indiretas com vendas no cálculo do VN.

Considerando que as despesas de garantia podem ser efetuadas durante o PDI ou PDR para vendas que ocorreram antes destes períodos e que pedidos de garantia para mercadorias vendidas durante o PDI ou PDR podem não ter sido pagos até depois do final do período, baseamos nossos cálculos nos custos de garantia por unidade a partir da média ponderada dos montantes anuais das despesas de garantia para os três⁶³ anos fiscais concluídos mais recentes. Na ausência de termos explícitos de garantia, o histórico da concessão de garantias pode ser usado para se estabelecer um elo com as vendas em questão. Se as despesas PDI ou PDR parecem anormais, geralmente usamos essa média de três anos. No entanto, se as informações reais sobre garantia no PDI e PDR (ou informação sobre a garantia no ano fiscal mais recente) refletem um padrão consistente de experiência histórica e não causam distorções, elas podem ser usadas. Sempre que possível, consideramos os dados históricos ou reais em uma base modelo por modelo. Em casos em que o entrevistado não registra as despesas de garantia em uma base modelo por modelo no curso normal das atividades comerciais, permitimos que essas despesas sejam comunicadas em uma base cliente por cliente. Em seguida, alocamos o valor total das notas de crédito relacionadas a garantias e emitidas para o cliente durante o PDI ou PDR às vendas para esse cliente, por meio do cálculo da proporção de crédito e do valor total de vendas para o cliente, depois multiplicando o resultado pelo preço bruto unitário de cada venda.

Um exemplo do cálculo para se determinar os ajustes de CDV para diferenças entre as despesas com garantias é demonstrado a seguir. No exemplo, as despesas usadas referem-se aos últimos três anos. Despesas com salários não são permitidas para ajustes de CDV, porque tais despesas são geralmente indiretas por natureza e seriam incorridas independentemente da concretização da venda.

Vendas ao MDC

Total alegado de despesas com garantia 1,2% do valor das vendas nos últimos três anos

Detalhamento das despesas:

Custos de Substituição	0,9% do valor das vendas nos últimos três anos
Salários de técnicos	0,3% do valor das vendas nos últimos três anos
Despesas com CDV permitidas	0,9%

Cálculo para ajuste de CDV:

Preço unitário = 275 Euros

Valor por unidade = $275 \times 0,009 = 2,475$ Euros

⁶³ Ocasionalmente, o Departamento tem usado um período histórico diferente de três anos para calcular os custos de garantia. Por exemplo, em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico*; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 6259 (10 de fevereiro de 2004), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 6, tal custo foi calculado por meio da média histórica de despesas de garantia dos últimos cinco anos.

Vendas aos EUA

Total alegado de despesas com garantia 1,1% do valor das vendas nos últimos três anos

Detalhamento das despesas:

Custos de substituição	1,1% do valor das vendas nos últimos três anos
Salários dos técnicos	Nenhum
Despesas com CDV permitidas	1,1%

Cálculo para ajuste de CDV:

Preço unitário = \$ 10,50

Valor por unidade = \$ 10,50 x 0,011 = 0,1155 dólares

Ver o cenário ilustrativo de comparação de dumping na parte A desta Seção para determinar como se fazer um ajuste de CDV para despesas de garantia.

Os casos a seguir fornecem exemplos do tratamento dado pelo Departamento às despesas com garantia:

Em Grain-Oriented Electrical Steel From Italy, o Departamento determinou que os pagamentos feitos após o fim do PDR não deveriam ser incluídos no cálculo da despesa de garantia referentes a clientes em particular. Quaisquer informações sobre o modelo da mercadoria rejeitada, bem como sobre sua qualidade, teriam que ser recuperadas manualmente pela análise das notas de crédito, uma a uma. O Departamento concluiu que a imposição desse ônus adicional sobre o exportador não se justificava. Ver Comentário 6 em Grain-Oriented Electrical Steel From Italy: Final Results of Antidumping Administrative Review, 66 FR 14887 (14 de março de 2001) e anexo Issues and Decision Memorandum.

Em Honey From Argentina, porque não acreditamos que a metodologia de atribuição de despesas de garantia a clientes específicos pelo exportador levara em conta o fato de que tais despesas não eram previsíveis no momento da venda, o Departamento realocou as despesas de garantia do exportador, alocando a quantidade total de pedidos de garantia reportados em cada mercado para a quantidade de vendas total do ambiente comercial automatizado (ACA) em cada mercado. Ver Honey From Argentina: Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, 66 FR 24108 (11 de maio de 2001) (inalterado em Final Results, 66 FR 50611 [4 de outubro de 2001]).

Em Certain Pasta From Turkey, o Departamento afirmou que, uma vez que o prazo de garantia normalmente se estende por um período de tempo mais longo do que o PDR e considerando que as informações disponíveis no momento de resposta ao questionário podem não ser completas, o Departamento geralmente baseia o cálculo de custos de garantia por unidade em uma média ponderada dos montantes anuais com despesas de garantia para o PDR ou em três anos antes do PDR. Ver o Comentário 2 em Certain Pasta From Turkey: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Determination Not To Revoke the Antidumping Duty Order in Part, 67 FR 298 (3 de janeiro de 2002) e anexo Issues and Decision Memorandum.

Em *Stainless Steel Plate in Coils From the Republic of Korea*, o Departamento descobriu que, uma vez que a POSCO teve despesas de garantia substanciais com produtos de aço inoxidável vendidos nos Estados Unidos durante o período dos dois anos anteriores ao PDR, as despesas de garantia como tal não seriam representativas das despesas reais de garantia com as quais POSCO provavelmente teria que arcar com as vendas durante o PDR, se nos baseássemos na análise no registro histórico de suas despesas de garantia. Por isso, fizemos uma adaptação das despesas de garantia para o PDR, na qual dividimos as despesas totais com garantia de aço inoxidável para os anos fiscais de 1997, 1998 e 1999, segundo as afirmações contidas em SVE 41, pelo valor total das vendas nos EUA de aço inoxidável relatado para o período correspondente. Ver o Comentário 7 em *Stainless Steel Plate in Coils From the Republic of Korea*; *Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 66 FR 64017 (11 de dezembro de 2001) e anexo *Issues and Decision Memorandum*.

Em *Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Certain Preserved Mushrooms From Indonesia*, 66 FR 36754, “*Warranty Expenses*”, no Comentário 10 (13 de julho de 2001), observamos que, mesmo que a empresa não tivesse mantido registros separados de garantia para cada transação, os mesmo foram contabilizados na lista de vendas da mercadoria em questão para os EUA, com base em seu valor. Uma vez que a empresa utilizou uma metodologia de alocação razoável, permitimos a alocação dessas despesas.

G. Royalties

Despesas com *royalties* representam os custos associados com a venda de mercadorias produzidas sob licença de outra empresa. Essas licenças estão relacionadas a mercadorias sujeitas a restrições de patentes ou marcas registradas. Os *royalties* são pagos nos termos acordados em contratos e normalmente estão ligados a certos produtos. Ao analisar um pedido de despesas de *royalties*, vamos considerar os termos do contrato de *royalties*. Consideramos os pagamentos diretamente relacionados às vendas em questão como despesas diretas, contabilizando-os como ajuste de CDV.

Um exemplo do cálculo para se determinar os ajustes de CDV para diferenças entre as despesas com *royalties* no MDC e nos EUA é demonstrado a seguir. Em ambos os casos, os pedidos são consistentes, porque os pagamentos dependiam da venda da mercadoria. Por outro lado, caso o contrato de *royalties* tivesse previsto o pagamento de um montante fixo no início do ano (independentemente do volume real de vendas), consideraríamos as despesas com *royalties* como indiretas. (Ver a Seção IX deste Capítulo para obter informações sobre como tratar despesas indiretas.)

1. Vendas no MDC

O contrato de *royalties* prevê um pagamento de 5% do preço de venda do produto (10,00 Euros). O pedido de ajuste de CDV é para o valor integral dos *royalties*, ou seja, 5%. O valor de ajuste de CDV permitido para *royalties* é, então, 10,00 Euros x 0,05 = 0,50 Euro por unidade. Nesse exemplo, para ajustar as despesas de *royalties*, deduziríamos 0,50 Euro por unidade do nosso valor normal de cálculo.

2. Vendas nos EUA

O acordo de *royalties* prevê uma taxa fixa de \$ 0,50 sobre cada item vendido. O pedido de ajuste de CDV é de \$ 0,50 por unidade. O valor de ajuste de CDV permitido para *royalties* é de \$ 0,50 por unidade. Nesse exemplo, para ajustar as despesas de *royalties* nos EUA, acrescentaríamos 0,50 Euro por unidade do nosso valor normal de cálculo.

IX. Comissões

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 772(d)(1)(A).

Regulamentos do Departamento de Comércio.

Seções 351.410(c) e 351.410(e).

EAA.

B.2.c. seção (4) – Compensação do PEC.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Diferenças nas condições e termos de venda.

As comissões são pagamentos a determinadas pessoas que facilitam a venda (agentes de vendas). Comissões compensam agentes de vendas pela prestação de serviços relativos à venda de mercadorias. O valor da comissão é normalmente estabelecido em um acordo entre o fabricante e o agente de venda. O tratamento dispensado às comissões é uma das áreas mais complexas de nossa análise e, muitas vezes, exige exame complementar. Consulte a Seção 772(d)(1)(A) da Lei, as Seções 351.410(c) e 351.410(e) dos Regulamentos do Departamento, e a Seção B.2.b.(2) do EAA para detalhes acerca do tratamento dispensado às comissões.

A. Ajuste CDV das Comissões

A Seção 351.410(c) determina que o Departamento faça ajustes do CDV ao valor normal para comissões⁶⁴. Essa questão, isto é, “se e como” fazer um ajuste de CDV para comissões, depende de uma série de considerações, mas três dos principais fatores são: (1) se a comissão alegada é *bona fide* e se o agente de venda age como agente do produtor, ou de outro vendedor principal, e não como revendedor independente; (2) se a comissão pode ser vinculada às vendas do produto em causa ou a produtos similares estrangeiros; e (3) no caso de comissões a partes relacionadas, se a comissão é estabelecida a preços normais de mercado.

B. Determinando se a Comissão é *Bona Fide*; Distinguindo Agentes de Venda de Revendedores e Empregados

O Departamento deve determinar se a prática alegada é uma comissão *bona fide* (em oposição a outro tipo de pagamento). Ao fazer essa determinação, consideramos se

⁶⁴ Seção 772(d)(1)(A) da Lei regula ajustes PEC para comissões.

a comissão está diretamente relacionada à venda em questão (em oposição a outras transações). Para isso, o Departamento normalmente examina todos os contratos de comissão, bem como as notas fiscais de vendas e quaisquer outros documentos relacionados à venda da mercadoria. O Departamento pode considerar outros fatores, tais como a natureza das relações comerciais, entre outros, do agente de venda e do produtor/exportador, bem como as circunstâncias específicas da venda comissionada.

Para determinar se uma comissão alegada é *bona fide*, é essencial que saibamos se, no que diz respeito à venda em questão, existiu uma relação de agência entre o agente e o produtor, o exportador ou revendedor afiliado. Nas relações de agência, o agente age em benefício do vendedor principal e, fora do contexto de seu papel como agente, não age em nome próprio na transação em questão. Ver o Comentário 1 em Certain Hot-Rolled Carbon Quality Steel Products From Brazil: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Termination of the Suspension Agreement, (Hot Rolled from Brazil) 67 FR 6226 (11 de fevereiro de 2002) e anexo Issues and Decisions Memorandum. Agentes de venda podem ser empregados de um produtor, exportador ou revendedor afiliado⁶⁵, empresa afiliada⁶⁶, indivíduo independente ou empresas que ajudem na venda da mercadoria. Agentes de vendas podem executar uma variedade de funções. Agentes de venda muitas vezes operam de acordo com um contrato formal de algum tipo, em que estão definidos os termos da comissão ou outras compensações. Agentes de vendas também podem atuar como agentes para outras pessoas ou realizar negócios em próprio nome. Além disso, agentes de venda e produtores podem realizar outros negócios uns com os outros, como partes em outras transações. Ver LMI-LA Metali Industriale S.p.A. v. United States, 912 F.2d 455 (Fed. Cir. 1990) (LMI). Os serviços prestados por um agente de venda podem variar, desde um papel limitado, no sentido de facilitar a comunicação entre comprador e vendedor, ao envolvimento substancial do agente de vendas em diversos aspectos da transação. Além disso, agentes de vendas podem encontrar potenciais clientes e prestar serviços variados na venda, ou podem simplesmente atuar como facilitadores. Agentes de venda também podem ter vários graus de autoridade nas negociações, e podem ou não tomar posse física da mercadoria. No entanto, agentes de venda geralmente não recebem direitos de propriedade sobre a mercadoria em questão, e normalmente não são responsáveis por indenizar o produtor ou outro vendedor principal em casos de não concretização do negócio de venda. No entanto, agentes de venda podem ser responsáveis perante o vendedor principal pela perda ou dano da mercadoria. Finalmente, o Departamento também irá considerar se a relação entre o vendedor principal e o agente reflete uma relação de negócios de boa-fé, em oposição a um esquema fraudulento realizado para impedir ou contornar a lei antidumping. Ver, por exemplo, o Comentário 1 em Heavy Forged Hand Tools, Finished or Unfinished, With or Without Handles, From the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews and Final Rescission and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Reviews, 71 FR 54269 (14 de setembro de 2006) e anexo Issues and Decisions Memorandum.

⁶⁵ O tratamento dispensado às comissões pagas aos empregados é discutido na Seção V.

⁶⁶ O tratamento dispensado às comissões pagas a partes relacionadas é discutido na Seção V.

Determinar se o agente de venda estava agindo como um agente ou como um revendedor independente, em uma transação específica, depende de uma série de considerações. Consideramos esses fatores em sua totalidade. Normalmente, para uma taxa ou pagamento a um agente de venda ser classificado como comissão, deve existir uma relação de agência. Ou seja, o agente de venda deve ser realmente um agente do fabricante, exportador ou outro revendedor afiliado (o principal da operação, a serviço de quem atua o agente). No entanto, a relação de agência não precisa ser permanente, e pode existir apenas na operação em questão. Além disso, uma relação de agência é geralmente estabelecida por um contrato escrito. No entanto, a falta de um contrato escrito não é determinante, uma vez que acordos de agência não precisam ser reduzidos a termo. Em *Certain Hot-Rolled Flat-Rolled Carbon Quality Steel Products From Brazil: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Termination of the Suspension Agreement*, 67 FR 6226, 11 de fevereiro de 2002 (Hot Rolled from Brazil), o Departamento levantou uma série de critérios que podem ser usados para determinar se há uma relação de agência: "Para que se determine se um vendedor está agindo como um agente a serviço do fabricante estrangeiro... o Departamento tem se baseado em uma série de critérios, incluindo: (1) o papel do produtor estrangeiro na negociação de preços e outros termos de venda; (2) a extensão da relação entre o produtor estrangeiro com o cliente dos EUA; (3) se o agente/revendedor mantém estoque; (4) se o agente/revendedor possui direitos de propriedade sobre as mercadorias e assume o risco de perda; e (5) se o agente/revendedor processa ou agrega valor à mercadoria". Ver Comentário 1 em Hot Rolled from Brazil e anexo Issues and Decisions Memorandum.

Em Hot Rolled from Brazil, também observamos que "para que se distinga um vendedor independente de um agente de venda, há fatores que normalmente devem ser analisados, incluindo: (1) se o revendedor pode corrigir o preço de venda sem prestar contas ao fabricante pela diferença entre esse preço e o preço pago ao fabricante; (2) se o revendedor negocia, ou tem o direito de negociar, bens de outros fornecedores; e (3) se o revendedor negocia em nome próprio e não divulga o nome do fornecedor"⁶⁷. Ver o Comentário 1 em Hot Rolled from Brazil e anexo Issues and Decisions Memorandum. No entanto, os critérios anteriormente mencionados não são exaustivos. Além disso, a análise acerca da boa fé da comissão, bem como da existência de uma relação de agência, se baseia nos fatos de um caso específico. Ver Comentário 1 em Hot Rolled from Brazil e o anexo Issues and Decisions Memorandum.

C. Determinando se a Comissão está Diretamente Relacionada com a Venda de Produtos em Causa ou com Produtos Similares Estrangeiros

Um ajuste ao CDV será feito somente para as comissões relacionadas com a venda de produtos em causa ou produtos similares estrangeiros. No entanto, se for possível demonstrar que: (1) o entrevistado não tem condições de relatar separadamente as comissões para os produtos em causa ou para produtos similares estrangeiros; e (2) as comissões foram alocadas de forma consistente, as comissões relacionadas com outros produtos, bem como com o produto em causa, podem ser alocadas em vendas de

⁶⁷ Note, no entanto, que em Hot Rolled from Brazil a questão não estava relacionada diretamente a ajustes CDV para as comissões, mas sim com o estabelecimento de relação com a finalidade de se exigir que os exportadores relatassem as vendas de um revendedor nos EUA.

mercadorias que digam, ou não, respeito ao processo em questão (ou produto similar estrangeiro). Determinar se a comissão alegada pode ser diretamente ligada às vendas da mercadoria, ou de produto similar estrangeiro, muitas vezes depende de considerações, tais como sua natureza específica e a completude e a consistência da documentação e outras informações fornecidas pelas partes. Ver, por exemplo, o Comentário 19 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Ball Bearings and Parts Thereof From the People's Republic of China, 68 FR 10685 (6 de março de 2003) e anexo Issues and Decision Memorandum.

D. Comissões Pagas a Pessoas Afiliadas

1. Determinando se um Agente de Venda é Afiliado

Para determinar se um agente de venda é afiliado, o Departamento examina se as partes cumprem os requisitos de “afiliação”, conforme a Seção 771(33) da Lei (ver a discussão de afiliação no Capítulo 17).

No Comentário 2 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Engineered Process Gas Turbo-Compressor Systems, Whether Assembled or Unassembled, and Whether Complete or Incomplete from Japan, 62 FR 24394 (5 de maio de 1997), o Departamento considerou agentes e principais como partes afiliadas, porque o principal podia exercer controle sobre o agente. O Departamento desenvolveu raciocínio semelhante no Comentário 1, em Hot Rolled from Brazil e anexo Issues and Decisions Memorandum; e no Comentário 3, em Stainless Steel Wire Rods from India: Final Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 29923 (26 de maio de 2004).

2. Tratamento Dispensado às Comissões para Partes Afiliadas

O Departamento normalmente dispensa tratamento diferente para comissões pagas a empresas afiliadas. Normalmente, fazemos ajustes ao CDV para as comissões pagas a terceiros não afiliados, desde que as comissões sejam *bona fide* e possam ser diretamente ligadas à venda dos produtos em causa ou de produtos similares estrangeiros. No entanto, não costumamos fazer ajustes ao CDV para comissões pagas a partes afiliadas, a menos que o entrevistado não seja capaz de relatar as despesas de vendas do seu afiliado, e somente se a comissão puder ser determinada como tendo sido paga segundo preços normais de mercado. Por outro lado, normalmente fazemos ajustes para as comissões pagas às partes afiliadas usando as despesas de venda do agente de venda afiliado, como um substituto para as comissões. Ver, por exemplo, o Comentário 1 em Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From France, 71 FR 6269 (2 de fevereiro de 2006) e anexo Issues and Decision Memorandum; Comentário 2 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Purified Carboxymethylcellulose from the Netherlands, 70 FR 28275 (17 de maio de 2005) e anexo Issues and Decision Memorandum; e Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review: Stainless Steel Wire Rod From Spain, 65 FR 60905, 60907 (13 de outubro de 2000) (inalterado em Final Results, 66 FR 10988 (1º de fevereiro de 2001)). Também compensamos comissões ao usar este valor, da mesma forma que nos ajustes para compensar comissões reais. Consulte a Seção VII, a seguir, para uma discussão sobre compensações de comissão.

3. *Preços Normais de Mercado nas Determinações de Comissões para Parte Afiliada*

Para que determinemos se as comissões pagas às partes afiliadas condizem com os preços normais de mercado, usamos as seguintes análises, de acordo com o caso:

1) Comparamos as comissões pagas ao agente de venda afiliado com as pagas pelo entrevistado a agentes de venda não afiliados;

2) Nos casos em que não há um agente de vendas não afiliado, iremos comparar a comissão auferida pelo agente de venda afiliado sobre as vendas de mercadorias do entrevistado às comissões auferidas pelo agente de venda afiliado sobre as vendas de mercadorias de vendedores ou fabricantes não afiliados.

Também examinaremos a natureza dos acordos ou contratos entre o fabricante/exportador e o agente de venda que estabelecem as regras para pagamento de comissões e do serviço prestado. Fazemos isso para garantir que tanto os agentes afiliados, como os não afiliados, realizem aproximadamente os mesmos serviços por sua comissão. Se verificarmos que as comissões são pagas de acordo com os preços normais de mercado e estão diretamente relacionadas com a venda, faremos um ajuste para essas comissões. Ver, por exemplo, *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Coated Groundwood Paper from Belgium, Finland, France, Germany and the United Kingdom*, (Coated Groundwood Paper), 56 FR 56359 (4 de novembro 1991).

Um caso importante que ilustra a prática do Departamento no que diz respeito a este assunto é a *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products, Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products, Certain Corrosion Resistant Carbon Steel Flat Products, and Certain Cut-To-Length Carbon Steel Plate From Germany*, 58 FR 37136, July 9, 1993. Nele, o Departamento esclareceu que, para que se determine que uma comissão segue os preços normais de mercado, a taxa de comissão em questão não pode ser comparada às taxas de comissão pagas sobre as vendas em outros países.

A questão sobre o ônus de se estabelecer que as comissões não seguem os preços normais de mercado foi levantada em *Outokumpu Copper Rolled Products v. United States*, 850 F. Supp. 16, (TCI, 1994) (*Outokumpu*) e em *Brass Sheet and Strip From the Netherlands; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 61 FR 1324 (19 de janeiro de 1996) (*Brass Sheet and Strip From the Netherlands*). Em *Outokumpu*, o Departamento determinou que os exportadores tinham o ônus de demonstrar que as comissões eram feitas segundo preços normais de mercado, mas também que o Departamento não precisava aguardar que as partes provassem que as comissões *não* estavam de acordo com os preços normais de mercado. Além disso, o Departamento determinou que ele próprio pode presumir que as comissões não estão de acordo com tais preços, a menos que os exportadores sejam capazes de apresentar provas que demonstrem o contrário. O Tribunal Internacional de Comércio já decidiu que o Departamento agiu razoavelmente. Em *Brass Sheet and Strip From the Netherlands*, o Departamento esclareceu que os entrevistados não tinham o ônus de provar que as comissões a partes afiliadas não estavam de acordo com os preços normais de mercado. Neste caso, citando *Outokumpu v. United States*, o Departamento esclareceu:

"Uma vez que presumimos que as transações com partes afiliadas não estavam de acordo com os preços normais de mercado, não exigimos do entrevistado que provasse que não estavam de acordo com os preços normais de mercado".

O nível e o tipo de serviços prestados são considerados antes de se comparar as comissões pagas aos agentes de venda afiliados e não afiliados. O Departamento pode optar por não se basear na comparação das taxas de comissão, se um serviço de venda de nível ou de tipo diferente foi prestado pelo agente de venda. Em *Certain Preserved Mushrooms From India: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 65 FR 41303 (11 de julho de 2003), esclarecemos que não poderíamos determinar se as comissões foram pagas segundo os preços normais de mercado, porque a única comissão paga a parte não afiliada que poderia ser usada para comparação foi paga ao agente de venda pela prestação de um serviço de nível diferente.

Para discussões sobre os preços normais de mercado em relação a comissões, ver o Comentário 5 em *Notice of Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Stainless Steel Bar From Italy*, 67 FR 3155 (23 de janeiro de 2002) e o anexo *Issues and Decision Memorandum (Stainless Steel Bar From Italy)*; Comentário 21 em *Notice of Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Structural Steel Beams From South Korea*, 65 FR 41437 (5 de julho de 2000) (*Structural Steel Beams From Korea*) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*; *Certain Internal-Combustion Industrial Forklift Trucks From Japan: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 62 FR 34216 (25 de junho de 1997) (*Forklifts From Japan*); e *Roller Chain, Other Than Bicycle, From Japan: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 61 FR 64328 (4 de dezembro de 1996).

4. Comissões a Partes Afiliadas em Condições Outras que a Preços Normais de Mercado

Em casos em que as comissões a partes afiliadas foram pagas em condições outras que a preços normais de mercado e o entrevistado não foi capaz de reportar as despesas de vendas do agente afiliado, temos classificado as comissões como as despesas indiretas de venda e as usado em ajustes como tais. Ver, por exemplo, o Comentário 21 em *Stainless Steel Bar From Italy* e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, Comentário 5, *Structural Steel Beams From Korea* e anexo *Issues and Decision Memorandum*; e *Forklifts From Japan*, em 34224-34225.

E. Compensação de Comissão

Nos casos em que há comissões pagas em um mercado e não em outro, compensamos as comissões do mercado comissionado. A compensação nunca poderá exceder o montante de outras despesas comerciais de venda (despesas indireta de venda, incluindo custos relacionados à movimentação de estoque) pagos no mercado sem comissões. Consulte a Seção 351.410(e) dos Regulamentos do Departamento para detalhes sobre a regulamentação do tratamento dispensado à compensação de comissões.

A regra para a compensação de comissão, quando uma venda aos EUA é comparada a uma venda no MDC, é fácil de aplicar. No entanto, geralmente fazemos comparações envolvendo médias de várias vendas em ao menos um mercado e, dentro

de cada um desses grupos de média, pode haver comissões sobre todas as vendas, sobre algumas vendas ou não haver comissão sobre nenhuma venda. Esta Seção trata de como aplicamos as regras para compensar comissões por meio da média ponderada de comissões e da média ponderada de despesas indiretas de venda.

1. Uso de Despesas Indiretas de Vendas no Cálculo das Compensações de Comissão

Antes de considerar a maneira pela qual as compensações de comissão são calculadas, é importante compreender a forma como tratamos as despesas indiretas de vendas. Em casos AD, as despesas indiretas de vendas consistem em despesas indiretas reais com vendas, geralmente mantidas em registros financeiros de uma empresa, acrescidas dos custos de transporte de inventário. Despesas indiretas de vendas usadas como compensação de comissão são: as despesas indiretas de venda associadas às vendas no mercado de comparação, e as despesas indiretas de venda associadas

às vendas aos EUA, excluindo aquelas deduzidas do PEC. Em casos em que o preço aos EUA é baseado no PEC, as despesas indiretas de venda relacionadas a atividades econômicas no mercado dos EUA ("PEC indiretos") são deduzidas do PEC e não são utilizadas para compensar comissões no MDC.

Aos PEC indiretos e outros indiretos é dispensado tratamento diferente em cálculos AD. Enquanto PEC indiretos são deduzidos em cálculos PEC, outros indiretos não são deduzidos em PEC, PE ou cálculos de preços líquidos no MDC. De acordo com nossa prática, usamos outros indiretos não previamente deduzidos dos preços líquidos para compensar o PEC e os cálculos de comissão.

2. Média Ponderada do Valor de Venda

Em investigações e revisões, normalmente ponderamos valores médios de venda para cada produto no MDC. Além disso, nas investigações, normalmente ponderamos valores médios de venda para cada produto nos EUA. Uma vez que os Regulamentos do Departamento preveem a compensação de uma comissão somente em caso de vendas no MDC ou nos EUA que não tenham comissão, uma dificuldade surge nos casos em que os valores médios no MDC (ou valores nos EUA em uma investigação) são usados para calcular o valor normal. Para lidar com situações em que os valores médios no MDC ou nos EUA são usados, o Departamento faz um ajuste não maior que a diferença entre o valor da média ponderada das comissões nos EUA e no MDC por unidade. Para garantir que a compensação da comissão não exceda o montante total que seria concedido para cada venda no MDC ou nos EUA quando consideradas individualmente, a prática do Departamento tem sido a de utilizar apenas as despesas indiretas de vendas feitas com as vendas que não têm comissões (compensação de despesas indiretas de vendas) para uso na compensação de comissão.

Para aplicar a compensação de comissão para valores ponderados, criamos primeiro uma variável de compensação de despesas indiretas de venda com a ajuda de um programa de computador. Esta variável tem um valor igual a zero para cada venda com comissão e um valor igual às despesas indiretas de vendas, incluindo custos de estoque para cada venda sem comissão. Em seguida, o programa pondera a média de

comissões e compensações de comissões por despesas indiretas de vendas para cada produto no MDC (e cada produto nos EUA nas investigações) pela quantidade total de vendas. Se cada venda nos EUA ou no MDC tiver uma comissão, então, a variável será zero e nenhuma compensação será feita. No entanto, se apenas algumas, ou nenhuma das vendas, no MDC ou nos EUA tiverem comissões, algumas despesas indiretas de vendas estarão disponíveis para compensação.

O exemplo a seguir ilustra o uso da média ponderada das despesas indiretas de venda no cálculo da compensação de comissão.

As duas vendas no MDC a seguir são ponderadas para que se encontre o valor normal (no nosso exemplo, a quantidade de vendas é igual a uma unidade em ambas as vendas). Quando as vendas são ponderadas, a compensação de despesas indiretas de vendas (DIV) é calculada usando-se somente as despesas indiretas de vendas feitas em uma venda sem comissões. No nosso exemplo, 10 dólares de despesas indiretas de vendas e custos de estoque por unidade estão disponíveis para compensar as comissões nos EUA:

Comissão Total		DIV Total	DIV Compensada		
Vendas no MDC do produto		Quantidade	(COMMISH)	(INDSELLH)	(INDCOMMH)
1	A1	1	10	10	0
2	A1	1	0	20	20
Média ponderada no MDC:					
A1		2	5	15	10

3. Cálculos da Compensação de Comissão

Se as comissões no MDC forem maiores que as comissões nos EUA, então, a compensação de comissão que será adicionada ao VN será igual ao menor que: a) o montante das comissões no MDC que excederem as comissões EUA; ou b) a compensação de despesas indiretas de vendas nos EUA, às vezes referidas como "comissões substitutas". Novamente, para vendas com PEC, a compensação de despesas indiretas de vendas nos EUA não inclui despesas indiretas de vendas deduzidas do PEC; somente incluem despesas indiretas de vendas feitas no PDE para vendas nos EUA que não estão associadas a atividades econômicas nos Estados Unidos. Em seguida, se as comissões nos EUA forem maiores que as comissões no MDC, a compensação de comissão, que será deduzida do VN, será definida como sendo igual ou menor que: a) o valor das comissões nos EUA que exceder as comissões no MDC; ou b) a compensação de despesas indiretas de vendas no MDC, às vezes referidas como "comissões substitutas no MDC". Caso as comissões nos EUA e no MDC sejam iguais ou caso toda a média ponderada de vendas no MDC e todas as vendas nos EUA em comparação tenham comissões de vendas, então, a compensação de comissão será zero.

4. Exemplo de Cálculos de Compensação

Ver os exemplos no final do Capítulo sobre compensação de PEC.

X. Ajuste do Valor Normal pela Compensação de PEC (Ajuste de Despesas Indiretas de Venda)

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(7)(B) – Compensação do preço de exportação construído (PEC).

Regulamentos do Departamento de Comércio.

19 CFR 351. 412(d) – Compensação PEC.

EAA.

B.2.c. Seção (4) – Compensação PEC.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Ajustes para comparações em níveis equivalentes de comércio.

A Seção 773(a)(7)(B) da Lei e a Seção 351.412(f) dos Regulamentos do Departamento regulam a compensação de PEC. Essa compensação é uma adaptação do valor normal (VN) e é feita em um número limitado de casos. Para garantir uma compensação de PEC, será necessário estabelecer (1) que o VN está em um nível mais avançado de comércio que o nível de comércio das vendas de PEC; e (2) que, apesar da total colaboração do exportador, os dados disponíveis não permitem que se faça um ajuste do nível de comércio. Ver a Seção deste Capítulo sobre o ajuste do nível de comércio.

As compensações de comissões e PEC estão interligadas. As compensações de PEC são usadas para ajustar as diferenças no nível de comércio entre os EUA e os mercados de comparação, e são aplicadas ao valor normal. Nos casos em que compensações de comissão nos EUA e de PEC são concedidas, o valor combinado da compensação de comissão e PEC não pode exceder o valor total das despesas indiretas de venda, incluindo os custos de estoque, encontrado na comparação. Ou seja, usamos o remanescente das despesas indiretas de vendas após a compensação da comissão para o cálculo da compensação de PEC. Assim, a compensação de PEC concedida não irá exceder o montante, se houver algum, pelo qual as despesas indiretas de venda no mercado de comparação excedam o montante de comissões nos EUA. O propósito desse nivelamento do valor total da compensação de comissões e do PEC até o montante de despesas indiretas de venda no MDC é evitar a dupla dedução das despesas indiretas de venda no MDC. Consulte a Seção 351.410(e) dos Regulamentos do Departamento.

O efeito da compensação de PEC é reduzir o VN pelo montante de despesas indiretas com vendas, incluindo os custos de estoque, os quais o exportador despendeu nas vendas do produto similar estrangeiro no mercado de comparação. O montante do ajuste de compensação de PEC não pode exceder o montante das despesas indiretas de venda, incluindo os custos de estoque, deduzidas do PEC, segundo a Seção 772(d)(1)(D) da Lei. Ver a discussão sobre as deduções de PEC no Capítulo 7. No

entanto, o conjunto de despesas indiretas de vendas disponíveis para a compensação de PEC é reduzido pelo montante das despesas indiretas de venda utilizado para compensar as comissões nos EUA, como descrito anteriormente. Despesas indiretas de vendas são despesas de vendas que o vendedor iria fazer independentemente da concretização de vendas, mas que podem ser razoavelmente relacionadas, no todo ou em parte, a essas vendas. Exemplos comuns de despesas diretas de venda incluem despesas de crédito, comissões, valores variáveis de garantia, garantia do produto, assistência técnica e as despesas de manutenção; por outro lado, exemplos comuns de despesas indiretas de vendas incluem salários a vendedores e seguro de responsabilidade civil dos produtos. O Departamento também classifica a parcela fixa de despesas, tais como salários para os empregados que executam serviços técnicos ou reparos feitos de acordo com a garantia do produto, como despesas indiretas de vendas.

Para que apliquemos a compensação do PEC, o exportador deve demonstrar que, apesar de ter cooperado com toda sua capacidade, os dados disponíveis não nos permitem determinar se a diferença no nível de comércio (NDC) afeta a comparabilidade dos preços. Ver, por exemplo, o Comentário 3 em *Grain-Oriented Electrical Steel From Italy: Final Results of Antidumping Administrative Review*, 66 FR 14887 (14 de março de 2001) e anexo Issues and Decision Memorandum.

Conforme observado anteriormente, o ajuste de compensação do PEC é obtido (1) pelo cálculo da média ponderada de cada tipo de despesa indireta de venda por unidade reportada do produto similar estrangeiro em comparação com as vendas a PEC; (2) pela soma das médias ponderadas; (3) pela conversão da soma para um valor em dólar dos EUA, usando a média da taxa de câmbio em vigor para as vendas no conjunto de vendas nos EUA usada na comparação durante o período de investigação (PDI) ou, em uma revisão, usando a taxa de câmbio vigente na data da venda a PEC que está sendo comparada; e (4) pela comparação desse valor com o total da média ponderada de despesas indiretas nos EUA para as vendas a PEC. A compensação de PEC será igual ou menor que: a) o total da média ponderada das despesas indiretas de venda do produto similar estrangeiro, descontadas quaisquer despesas indiretas de vendas usadas como compensação de comissão; e b) o total da média ponderada das despesas indiretas de vendas deduzidas do PEC.

A compensação de PEC e a compensação de comissão estão relacionadas. A compensação de PEC é limitada ao montante de despesas indiretas de vendas, incluindo custos de estoque, deduzidas do PEC. O ato de limitar a compensação de PEC limita também o montante total de despesas indiretas de venda deduzidas do VN como compensação de comissão ou PEC, até a quantidade de despesas indiretas com vendas a PEC deduzidas da venda a PEC. Esse limite é conhecido como o "limite de compensação de PEC." Ver a discussão sobre a compensação de comissão no item "Diferenças nas circunstâncias de venda" deste Capítulo.

Por exemplo, supondo a seguinte média ponderada dos montantes de despesas indiretas com vendas na investigação, na qual o VN no mercado de comparação está em um nível mais avançado do comércio que o nível do comércio do PEC. Os dados, neste caso, não permitem um nível de ajuste comercial; então, uma compensação de PEC será feita.

Média ponderada das despesas indiretas de vendas por unidade feitas no MDC sobre as vendas de produtos similares:

Despesas de estoque	500 €
Publicidade indireta	500 €
Salários dos técnicos	2.500 €
Prêmio do seguro de responsabilidade civil	1.700 €
Armazenamento	3.000 €
<u>Salários dos vendedores</u>	<u>5.500 €</u>
Total da média ponderada das despesas indiretas com vendas no MDC	<u>13.700 €</u>

Menos: o montante da média ponderada das despesas indiretas de venda no MDC aplicadas como compensação de comissão nos EUA 1.000 €

É igual a: média ponderada das despesas indiretas de venda e de estoque disponíveis para compensação de PEC 12.700 €

Média ponderada por unidade das despesas indiretas de vendas nos EUA deduzidas do PEC:

Despesas de estoque	\$ 500
Publicidade indireta	\$ 500
Salários dos técnicos	\$ 2.000
Prêmio do seguro por responsabilidade	\$ 1.500
Armazenagem pré-venda	\$ 3.250
<u>Salários dos vendedores</u>	<u>\$ 1.250</u>

Total da média ponderada das despesas indiretas com vendas \$ 9.000

Média ponderada das despesas indiretas de venda e de estoque disponíveis para compensação de PEC em dólares americanos \$ 9.080,50

Dedução da compensação de PEC
(O menor entre \$ 9.080 ou US\$ 9.000) \$ 9.000

Se a média ponderada da taxa de câmbio para o PDI é de 0,715 dólares dos EUA por euro, então, o total da média ponderada das despesas indiretas de venda no mercado externo, expresso em dólares dos EUA, é de US \$ 9.080,50 ($12.700 \times 0,715 = \$ 9.080,50$). No entanto, o ajuste da compensação de PEC ao VN é limitado, ou "tem o teto dado", pelo total da média ponderada das despesas indiretas de venda deduzidas do PEC. Neste exemplo, o "teto" é \$ 9.000, que é inferior à média ponderada das despesas

indiretas de venda a PE no total de US \$ 9.080,50. Portanto, a dedução da compensação de PEC por unidade é de \$ 9.000.

Os parágrafos a seguir referem-se a casos em que o Departamento tratou de questões relativas à compensação PEC:

Em *Pasta From Italy*, 1996, o Departamento negou o pedido de um exportador referente a um ajuste de compensação de PEC porque o PEC do entrevistado e suas vendas estavam no mesmo nível de comércio na Itália. Ver Comentário 7 em *Pasta From Italy*, 1996.

Em *Cold Rolled Carbon Steel Flat Products from South Africa*, o Departamento considerou que o nível de PEC de comércio era semelhante ao nível de comércio do mercado doméstico, e determinou que um ajuste de compensação de PEC não se justificava. Ver o Comentário 1 em *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Negative Final Determination of Critical Circumstances: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From South Africa*, 67 FR 62136 (3 de outubro de 2002) e anexo *Issues and Decision Memorandum*.

Em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From France*, o Departamento concluiu que as vendas no mercado doméstico foram feitas em um NDC mais avançado que o PEC e que a compensação de PEC se justificava, porque o Departamento não seria capaz de quantificar o ajuste do NDC, de acordo com a Seção 773(a)(7)(A) da Lei. Portanto, o Departamento não poderia calcular um ajuste do NDC e aplicou a compensação de PEC aos resultados finais. Ver o Comentário 1 em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils From France: Final Results of Antidumping Administrative Review*, 70 FR 7240 (11 de fevereiro de 2005) e anexo *Issues and Decision Memorandum*.

Em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico*, o exportador argumentou que um ajuste pelas circunstâncias de venda deveria ser aplicado ao VN, para um maior ajuste das despesas indiretas de venda que não seria permitido pelo teto da compensação de PEC. O Departamento determinou que o ajuste de despesas indiretas de vendas em excesso ao teto da compensação de PEC não era permitido pela Lei. Ver o Comentário 9 em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 73444 (12 de dezembro de 2005) e anexo *Issues and Decisions Memorandum*.

O exemplo a seguir ilustra o ajuste das seguintes comissões e compensações relacionadas às despesas indiretas de venda.

Compensamos comissões no MDC quando estas são maiores que as comissões nos EUA. Para compensar este efeito, usamos as despesas indiretas de venda nos EUA, incluindo os custos de estoque, não deduzidas do PEC. (Isto é, usamos as compensações de despesas indiretas de venda nos EUA não relacionadas com a atividade econômica nos EUA.) A compensação é limitada às despesas indiretas de venda atribuídas às vendas nos EUA sem comissão (média ponderada das despesas indiretas de venda compensadas). Nesse exemplo, uma vez que as despesas indiretas

de venda foram utilizadas para compensar as comissões no MDC, todas as despesas indiretas de venda no MDC estão disponíveis para um ajuste de PEC.

Em resumo, se a média ponderada das comissões no MDC for maior que a média ponderada (se aplicável) das comissões nos EUA, então:

Compensação de comissão = a menor entre [despesas indiretas de venda nos EUA compensadas ou (média ponderada das comissões no MDC - média ponderada das comissões nos EUA)];

E

Compensação de PEC = a menor entre a média ponderada das despesas indiretas de venda no MDC ou a média ponderada das despesas indiretas de venda nos EUA, deduzidas do PEC.

Compensamos comissões nos EUA se estas forem maiores que as comissões no MDC. Para determinar a compensação, usamos as despesas indiretas de venda no MDC, incluindo os custos de estoque. A compensação é limitada às despesas indiretas de venda atribuídas às vendas no MDC para as quais não houve comissão de vendas. O valor usado como compensação de comissão é deduzido do total de despesas indiretas de venda no MDC para se determinar o montante disponível para um ajuste de PEC.

Em resumo, se as comissões nos EUA forem maiores do que a média ponderada das comissões no MDC:

Compensação de comissão = a menor entre [despesas indiretas de venda com comissões no MDC compensadas ou (média ponderada das comissões nos EUA - média ponderada das comissões no MDC)];

E

Compensação PEC = a menor entre (média ponderada das despesas indiretas de venda no MDC – compensação de comissão) ou as despesas indiretas de venda nos EUA, deduzidas do PEC.

Por fim, se as comissões em ambos os mercados forem iguais ou se todas as vendas comparadas forem comissionadas, não faremos qualquer compensação de comissão. E, uma vez que nenhuma compensação foi feita, todas as despesas indiretas de venda no MDC estarão disponíveis para uma compensação de PEC.

XI. Diferenças nas Quantidades

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(6)(C)(I) – Ajustes para diferenças nas quantidades.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.409 – Ajustes para diferenças nas quantidades.

EAA.

Seção Bc (3) – Ajustes para diferenças nas quantidades.

Acordo antidumping.

Artigo 2.4 – Elementos sobre diferenças nas quantidades.

A. Critérios de Ajuste

A Seção 773(a)(6)(C)(i) da Lei prevê que o valor normal (VN) possa ser ajustado para refletir as diferenças nas quantidades vendidas entre o mercado de comparação e do mercado nos EUA. A concessão de um ajuste de desconto de quantidade depende mais do comportamento de preços do exportador ou produtor que do comportamento similar de outras empresas da área. A Seção 351.409 dos Regulamentos do Departamento lista os requisitos normalmente exigidos para que o exportador possa se qualificar para um ajuste de quantidade. Em suma, em casos em que o exportador ou produtor concede descontos de quantidade de ao menos a mesma magnitude em vinte por cento ou mais das vendas do produto similar estrangeiro para o país em questão e durante o período analisado (ou por um período mais representativo), ou se o exportador ou produtor demonstra que os descontos refletem economias especificamente atribuíveis à produção de diferentes quantidades, o Departamento fará uma dedução do VN para descontos de quantidade.

A existência de uma lista de preços que inclui os descontos de quantidade ou relata a inexistência de tais descontos, não vai, por si só, determinar a elegibilidade de um exportador para esse tipo de ajuste. Assim, se um nível de ajuste comercial, além do ajuste de desconto de quantidade, é reivindicado, o ajuste de desconto de quantidade somente será concedido se o exportador demonstrar que o efeito sobre a comparabilidade dos preços, em relação à diferença nas quantidades, pode ser dela separado devido a diferenças nos níveis de comércio.

Conforme indicado anteriormente, o exportador deve demonstrar que: (1) concedeu, de maneira consistente, descontos com base na quantidade em ao menos vinte por cento de suas vendas do produto similar estrangeiro; ou (2) os descontos estão diretamente relacionados à redução de custos relacionada à produção de maiores quantidades. Uma vez que poucos exportadores são capazes de demonstrar que a redução de custos está relacionada à venda de maiores quantidades, o Departamento raramente concede um ajuste de desconto de quantidade. Quando um exportador não satisfaz as condições necessárias para a obtenção de um desconto de quantidade, calculamos o VN com base no preço ponderado, o qual inclui todas as vendas do grupo em questão. Também ajustamos nossos cálculos para considerar todos os descontos específicos de VN que estão associados com essas vendas.

Os critérios do Departamento para a concessão do ajuste de desconto de quantidade são detalhados em *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Brass Sheet and Strip from the Netherlands*, 53 FR 23431, 23433 (22 de junho de 1988), no qual rejeitamos um pedido de desconto de quantidade porque os descontos alegados não foram concedidos de maneira uniforme e faziam parte das negociações de venda com todos os clientes da empresa holandesa. Em vários casos recentes, o Departamento tem reiterado que é da responsabilidade dos participantes demonstrarem que concedem

descontos de quantidade em vinte por cento ou mais das vendas, ou que há economias especificamente atribuíveis à venda de grandes quantidades:

No Comentário 3 em Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Stainless Steel Butt Weld Pipe Fittings from Italy, 65 FR 81830, 81831 (27 de dezembro de 2000) e anexo Issues and Decision Memorandum, o exportador solicitou um ajuste de quantidade em conjunto com um ajuste de nível de comércio. O Departamento determinou que havia dois níveis de comércio no mercado doméstico e no mercado nos EUA e, conseqüentemente, concedeu ajustes de nível de comércio. O exportador não foi capaz de demonstrar que os efeitos sobre a comparabilidade de preços em função das diferenças em quantidade estariam separados desta por causa de diferenças nos níveis de comércio, o que afastou um ajuste de diferença das quantidades.

No Comentário 1 em Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Bar from Germany, 67 FR 3159 (23 de janeiro de 2002) e no anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento não fez o ajuste da quantidade, porque não entendeu que o exportador aplicava uma política uniforme em relação aos descontos de quantidade, e decidiu não examinar se tal política existia em relação a certos subconjuntos de vendas no MDC. O Departamento também descobriu que o entrevistado não tinha concedido descontos de quantidade em ao menos 20 por cento das vendas no MDC.

No caso Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Round Wire from Canada, 64 FR 17324, 17328-17329 (9 de abril de 1999), não concedemos um desconto de quantidade porque o entrevistado não conseguiu estabelecer uma correlação entre quantidades e preços. Além disso, nesse caso, descobrimos que o entrevistado não concedeu quaisquer descontos de quantidade, mas simplesmente impôs uma sobretaxa sobre pedidos menores.

Da mesma forma, no Comentário 3 em Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews and Determination Not to Revoke in Part: Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products and Cut-to-Length Carbon Steel Plate from Canada, 66 FR 3543 (16 de janeiro de 2001) e no anexo Issues and Decision Memorandum, rejeitamos um pedido de desconto de quantidade, porque o entrevistado não conseguiu: (1) estabelecer uma correlação entre as diferenças de preços e as quantidades vendidas; e (2) demonstrar que concedeu descontos de ao menos a mesma magnitude em 20 por cento ou mais de suas vendas da mercadoria em análise no mercado doméstico durante o PDR.

Por outro lado, em Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Brass Sheet and Strip from the Federal Republic of Germany, 52 FR 822 (9 de janeiro de 1987), o ajuste para diferenças nas quantidades vendidas em relação a todas as vendas do mercado doméstico foi permitido, porque o Departamento entendeu que pelo menos 20 por cento dessas vendas receberam um desconto de quantidade, numa base uniforme, durante o período de seis meses de investigação (PDI).

B. Exemplo de Cálculo

Quando um desconto de quantidade é concedido durante o PDI ou PDR, cada venda usada para calcular o VN sofre uma dedução pelo desconto de quantidade.

O exemplo a seguir ilustra o ajuste:

Venda no MDC no PDI e PDR	Nº de unidades	Preço bruto por unidade	Descontos de quantidade	Preço líquido por unidade
1	10	\$ 1,00	10%	\$ 0,90
2	2	\$ 1,00	0%	\$ 1,00
3	3	\$ 1,00	0%	\$ 1,00
4	10	\$ 1,00	10%	\$ 0,90
5	5	\$ 1,00	0%	\$ 1,00

Suponha que o fabricante mantenha um cronograma de desconto de quantidade sobre o preço que seja fielmente seguido. O cronograma estabelece um preço de \$ 1,00 bruto com um desconto de quantidade de 10 por cento para compras em quantidades de 10 unidades ou mais. As transações para os Estados Unidos envolvem, cada, 10 unidades ou mais; as vendas no MDC 1 e 4 fornecem um exemplo o mais próximo possível para a comparação da quantidade de venda nos EUA. Todas as vendas são feitas no mesmo nível de comércio.

Conclusão: uma vez que as vendas 1 e 4 no MDC representam 67% das vendas por número de unidades vendidas, a empresa demonstrou que mais de 20 por cento das vendas receberam o desconto durante o PDI ou PDR. Além disso, os descontos foram aplicados de acordo com uma política de preços consistente e tiveram a mesma magnitude. Consequentemente, a empresa satisfaz o critério para ajuste de desconto de quantidade. Nesse cenário, calcularíamos o preço no MDC da seguinte forma, aplicando um desconto de quantidade de 10% a cada venda no mercado doméstico:

Venda	Cálculo
1	Preço - 10% = preço líquido
2	Preço - 10% = preço líquido
3	Preço - 10% = preço líquido
4	Preço - 10% = preço líquido
5	Preço - 10% = preço líquido

Preço médio ponderado = preço total dividido pelo número de unidades = \$ 27/30 = 0,90 dólares por unidade.

A Seção 351.409(b)(2) dos Regulamentos do Departamento exige que o vendedor demonstre, até o convencimento do Departamento, que o desconto é garantido com base em economias que são especificamente atribuídas à produção das quantidades diferentes. Consideramos as diferenças no custo direto de fabricação ao quantificar um ajuste baseado em custo. Por exemplo, consideraríamos a redução de custos

relacionadas à compra de matérias-primas com desconto em função da quantidade comprada. Finalmente, ainda que o entrevistado possa fazer pedidos relacionados às diferenças de custo para produzir diferentes quantidades com base em estudos teóricos de custos, o Departamento dá maior peso a evidências relacionadas a economias reais nas despesas diretas de produção.

Pedidos relacionados a um possível adicional de tempo que seria necessário para a configuração do ciclo de produção, normalmente, não formam a base adequada para um ajuste. A razão para isto é que a maioria dos fabricantes irá organizar seus planos de produção para obter a maior eficiência possível na criação de ciclos de produção. Assim, quando um fabricante tem dois pedidos do mesmo produto, ele irá normalmente produzir a quantidade necessária para cumprir ambas as ordens ao mesmo tempo.

A regra 19 CFR 351.409(e) garante que não haverá contagem dupla entre o ajuste do desconto de quantidade e um ajuste de nível de comércio (NDC). Assim, quando fazemos um ajuste no NDC, não faremos um ajuste da quantidade, a menos que o entrevistado satisfatoriamente isole o efeito comparativo sobre preços da diferença de quantidades dos efeitos das diferenças no NDC.

XII. Diferenças de Mercadoria

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(6)(C)(ii) – Diferenças de mercadorias (DIFMER).

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.411 – Diferenças nas características físicas.

EAA.

Seção B.2.c.(3) – DIFMER.

Acordo Antidumping

Artigo 2.4 – Diferenças nas características físicas.

Artigo 2.6 – Definição de produto similar.

Boletim Política de Administração de Importações.

Boletim de Política 92.2 de 29 de julho de 1992 – DIFMER; regra dos 20%.

A. Ajuste por Diferença de Mercadorias

Em casos em que produtos idênticos não são vendidos nos EUA e no mercado de comparação ou que produtos idênticos não possam ser comparados por outra razão, compararemos as mercadorias em questão vendidas nos Estados Unidos com o produto estrangeiro similar vendido no mercado de comparação que seja o mais semelhante possível em suas características físicas. A Seção 773(a)(6)(C)(ii) da Lei prevê um ajuste do valor normal (VN) para as diferenças nas características físicas do produto similar (ou seja, não idênticos). Sempre que os produtos similares forem comparados, um "ajuste de

diferença de mercadoria" (DIFMER) é feito ao valor normal, se for o caso, para levar em consideração as diferenças nas características físicas das mercadorias vendidas nos Estados Unidos e no mercado de comparação. O ajuste DIFMER é feito ao preço do mercado de comparação e, normalmente, abrange a diferença líquida nos custos variáveis de produção que foram feitos na produção de mercadorias com diferentes características físicas. O ajuste é baseado em diferenças físicas reais entre os produtos e é calculado com base em despesas diretas de fabricação. Os custos diretos de fabricação têm três componentes: (1) materiais, (2) trabalho e (3) custos gerais variáveis. Ver, por exemplo, Final Results of Antidumping Duty Administrative review: Brass Sheet and Strip from Canada, 62 FR 16771 (8 de abril de 1997), Pasta From Italy, 1996, e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Polyvinyl Alcohol From Taiwan, 61 FR 14065 (29 de março de 1996). Seria prudente notar, no entanto, que o Departamento normalmente não compara produtos para os quais o ajuste de DIFMER é maior que 20 por cento do custo total de fabricação do produto nos EUA. O objetivo dessa diretriz é evitar a comparação de produtos nos EUA com produtos no MDC que são diferentes, o que pode prejudicar uma comparação apropriada. Consulte a Seção D, a seguir, para uma descrição da diretriz dos vinte por cento de DIFMER.

B. Valor de Mercado versus Características Físicas como base para Cálculo do Ajuste DIFMER

A Seção 351.411(b) dos Regulamentos do Departamento exige que consideremos as diferenças nos custos variáveis associados às diferenças físicas na mercadoria, mas, em certos casos, que consideremos as diferenças de valor de mercado. Já que as diferenças observadas no custo são, muitas vezes, a forma mais prática que o Departamento tem para identificar e quantificar as diferenças de preços atribuíveis às diferenças físicas, o Departamento geralmente baseia os ajustes de DIFMER nas diferenças observadas no custo. Ver o Boletim de Política 92.2. Embora não haja nada na Lei ou nos Regulamentos do Departamento que o impeça de basear o ajuste de DIFMER nas diferenças de valor de mercado da mercadoria, normalmente não utilizamos as diferenças de preços de mercado como base do ajuste de DIFMER. Ver o Comentário 6 Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Greenhouse Tomatoes From Canada, 67 FR 8781 (26 de fevereiro de 2002) e o anexo Issues and Decisions Memorandum (Greenhouse Tomatoes From Canada) e o Comentário 5 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Polyethylene Retail Carrier Bags From Malaysia, 69 FR 34128 (18 de junho de 2004) e o anexo Issues and Decisions Memorandum (Polyethylene Retail Carrier Bags From Malaysia). Em grande parte, isso ocorre porque os valores de mercado são frequentemente influenciados por fatores além das características físicas do produto. Além disso, determinar quais características físicas podem ou não afetar o valor de mercado não é normalmente possível. Ver, por exemplo, Greenhouse Tomatoes From Canada. Nos seguintes casos, o Departamento explicou os motivos para não basear os ajustes de DIFMER em valores de mercado:

Em Greenhouse Tomatoes From Canada, o Departamento determinou não ter um meio preciso para medir as diferenças físicas entre os produtos similares. Também rejeitamos o uso do valor de mercado como um ajuste de DIFMER, porque não conseguimos determinar quais características físicas poderiam ou não afetar os preços

de mercado, e porque o exportador não apresentou informações suficientes para justificar o uso do valor de mercado como base do ajuste de DIFMER. Portanto, apenas relacionamos as vendas do produto em causa às vendas no mercado doméstico de idênticos tipo, cor, tamanho e grau.

Em Polyethylene Retail Carrier Bags From Malaysia, o Departamento explicou que a Lei exige que o Departamento leve em consideração e ajuste quaisquer diferenças atribuíveis às diferenças físicas, e a Seção 351.411(b) dos Regulamentos do Departamento leva em consideração as diferenças nos custos variáveis associados às diferenças físicas na mercadoria. No entanto, neste caso, o Departamento não poderia calcular a DIFMER com base nos custos relatados pelo exportador, porque os custos apresentados refletiam as diferenças de custos oriundas de diferenças na origem da resina usada na produção e não de diferenças nas características físicas dos produtos. Por isso, para o cálculo de DIFMER foi aplicado o custo médio no PDI por unidade de resina para todos os sacos, isolando as diferenças do custo de produção que foram atribuídas à diferenças físicas.

Nos casos seguintes, o Departamento articulou sua liberdade para, em certas circunstâncias, usar o valor de mercado como base para o ajuste de DIFMER:

Em Polyvinyl Alcohol From Taiwan: Final Results of Antidumping Administrative Review, 63 FR 32810, 32816 (16 de junho de 1998), o Departamento confirmou sua discricionariedade para ajustar as diferenças físicas com base no valor. No entanto, neste caso específico, as informações disponíveis não levaram a um ajuste de DIFMER baseado no valor.

Citando circunstâncias atenuantes, o Departamento usou o valor de mercado para calcular ajustes de DIFMER em Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Nepheline Syenite From Canada, 57 FR 9237 (17 de março de 1992) (Canadian Nepheline). No entanto, nesse caso, indicamos que, se por um lado e por uma questão de preferência política e processual, teríamos preferido buscar informações adicionais em relação ao custo; por outro, já era tarde demais para pedir ainda mais dados sobre os custos de produção. Uma vez que não havia provas substanciais mostrando diferenças nas características físicas dos produtos do exportador e por haver sido demonstrado que cada uma dessas diferenças físicas tinha impacto sobre o valor de mercado desses produtos, o Departamento considerou que havia provas suficientes para sustentar a utilização do valor de mercado. Portanto, o Departamento baseou o ajuste de DIFMER nas diferenças dos valores de mercado dos produtos. No entanto, ainda indicamos que o ajuste de DIFMER e a diretriz dos vinte por cento de DIFMER tinham um impacto muito pequeno na margem global.

C. Cálculo de DIFMER

Para calcular o ajuste de DIFMER, comparamos os custos variáveis de produção nos EUA e os preços no mercado de comparação. Se os custos variáveis de produção são menores para o produto nos EUA, é feita uma dedução no VN. Se os custos variáveis de produção são menores para o produto no MDC, é feita uma adição ao VN. Note que qualquer ajuste para DIFMER deve estar relacionado a diferenças reais nas características físicas da mercadoria. Não consideramos as diferenças no custo de

produção quando os produtos em comparação têm idênticas características físicas. Além disso, mesmo que os produtos possam ter características físicas idênticas, conforme definido pelo Anexo V do questionário antidumping, eles não serão necessariamente idênticos em todas as suas características físicas. Da mesma forma, não se pode basear os ajustes de DIFMER (1) no fato de que os preços cobrados do exportador pelos insumos são diferentes, a depender da destinação final do produto; ou (2) no fato de que os produtos nacionais e exportados são produzidos em instalações diferentes, com diferentes eficiências de produção. Além disso, se a economia do mercado de comparação teve alta inflação durante o período de investigação ou revisão, ajustes podem ter que ser feitos no cálculo de DIFMER. Ver a Seção XV deste Capítulo para obter informações sobre como calcular os ajustes de DIFMER em situações de inflação elevada. Um exemplo do cálculo de um ajuste de DIFMER de preço de exportação (PE) é demonstrado a seguir – o cálculo é o mesmo para transações com preço de exportação construído (PEC):

Vendas no MDC

Preço ponderado no MDC convertido em dólares	\$ 5,00	PE ponderado	\$ 5,50
Custo variável de fabricação	\$ 3,00	Custo variável de fabricação	\$ 2,96
DIFMER = \$ 3,00 - \$ 2,96 = VN ponderado	\$ 0,04 \$ 4,96	PE ponderado	\$ 5,50

Neste exemplo, os custos de produção variáveis são \$ 3,00 para o produto no mercado de comparação e \$ 2,96 para o produto dos EUA. Uma vez que os custos de produção variáveis são menores no caso dos Estados Unidos, uma dedução de \$ 0,04 é feita ao VN. Se os custos forem maiores para o produto dos EUA, uma adição seria feita ao VN.

D. Diretriz de DIFMER dos Vinte por Cento

Para avaliar se existe uma base razoável para a comparação de mercadorias, usamos a diretriz de DIFMER dos vinte por cento da seguinte maneira.

<u>Vendas no MDC</u>		<u>Vendas nos EUA</u>	
Preço no MDC ex works	30 pesos	Preço nos EUA ex works	\$13,00
Custos variáveis de fabricação no MDC:		Custos variáveis de fabricação nos EUA:	
Materiais	14 pesos	Materiais	13 pesos
Mão de obra	2 pesos	Mão de obra	1 pesos

Custos gerais	3 pesos	Custos gerais	2 pesos
Total dos custos variáveis de fabricação no MDC	19 pesos	Total dos custos variáveis de fabricação nos EUA	16 pesos
Custo não variável de produção nos EUA	4 pesos		
Custo total de fabricação do produto nos EUA	20 Pesos		

Cálculo de DIFMER:

Custo variável de produção no MDC	19 Pesos
Custo variável de produção nos EUA	16 Pesos
DIFMER	3 Pesos

No exemplo anterior, os custos variáveis de produção nos EUA são menores que os custos do produto no mercado de comparação. No entanto, só comparamos produtos que podem ser razoavelmente comparados (ver Seção II para uma discussão mais aprofundada sobre esse tópico). Vendas de produtos no MDC com uma DIFMER superior a 20 por cento do custo total de fabricação do produto exportado para os Estados Unidos não serão utilizadas na determinação do VN. Custos totais de fabricação são os custos variáveis de produção, acrescidos dos custos fixos ou não variáveis de produção. O uso de quaisquer produtos com DIFMER superior a 20 por cento deve ser registrado e detalhadamente embasado. Ver Boletim de Política 92.22 para obter informações mais detalhadas sobre a diretriz dos vinte por cento.

Ao aplicar a diretriz dos vinte por cento no exemplo anterior, dividimos o DIFMER, de 3 pesos, pelo custo total do produto nos EUA, de 20 pesos, para chegar a um resultado de 15 por cento. Na medida em que há uma diferença menor que 20 por cento nos custos variáveis de fabricação, podemos concluir que o produto do mercado de comparação é suficientemente semelhante ao produto dos EUA, e que ele pode ser usado para fins de comparação em um ajuste de DIFMER. Em seguida, deduzimos 3 pesos do preço de mercado de comparação, de 30 pesos, para contabilizar os custos variáveis de produção do produto nos EUA, que são menores, para, então, chegar a um VN de 27 pesos, como exemplificado no seguinte cálculo:

Preço no MDC antes da DIFMER	30 Pesos
DIFMER	(- 3) Pesos
VN	27 Pesos

E. Diretriz de Questões de DIFMER sobre os Vinte por Cento

No Comentário 2 em Top-of-the-Stove Stainless Steel Cooking Ware From the Republic of Korea: Final Results and Rescission, in Part, of Antidumping Duty Administrative Review, 67 FR 40274 (12 de junho de 2002), (Cooking Ware From the Republic of Korea) e no anexo Issues and Decision Memorandum, resumimos a posição

do Departamento sobre a comparação de vendas de produtos, e a maneira pela qual a diretriz dos 20 por cento deveria ser interpretada. Primeiro, o Departamento mencionou a Seção 771(16) da Lei, que determina que o Departamento selecione para comparação mercadorias do mercado doméstico que sejam, preferencialmente, fisicamente idênticas à mercadoria vendida nos EUA. Em um segundo momento, se uma mercadoria idêntica não estiver disponível para comparação, podemos selecionar uma mercadoria semelhante em seus componentes, matérias e propósitos para a qual é usada, ajustando quaisquer diferenças nas características físicas da mercadoria de comparação (o chamado "ajuste de DIFMER"). Ver o Comentário 1 em *Tapered Roller Bearings and Parts Thereof, Finished and Unfinished, From Japan, and Tapered Roller Bearings, Four Inches or Less in Outside Diameter, and Components Thereof, From Japan: Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews and Revocation in Part*, 65 FR 11767 (6 de março de 2000) e anexo Issues and Decision Memorandum.

Em *Cooking Ware From the Republic of Korea*, o Departamento observou que a Lei é omissa quanto à maneira específica pela qual as mercadorias similares e idênticas devem ser identificadas. Uma vez que a lei antidumping não detalha a metodologia que deve ser usada na determinação de mercadoria "similar", o Departamento tem ampla discricionariedade, implicitamente delegada a ele pelo Congresso, para aplicar uma metodologia de identificação de modelos apropriada para determinar quais os modelos de mercado doméstico, segundo a Lei, são devidamente comparáveis aos modelos dos EUA. Ver, por exemplo, *Koyo Seiko Co., Ltd., et al. v. United States*, 66 F. 3d 1204, 1209 (Fed. Cir. 1995). Os tribunais sustentaram este amplo poder de apreciação do Departamento para definir sua metodologia, desde que as metodologias utilizadas fossem razoáveis. Ver *Koyo Seiko Co. v. United States*, 932 F. Supp. 1488, 1491 (TCI 1996); *NSK, Ltd., v. United States*, 919 F. Supp. 442, 445 (TCI 1996). Além disso, o Departamento discordou do argumento de que sua metodologia no caso *Cooking Ware From the Republic of Korea* estivesse em conflito com a política detalhada no Boletim Política 92.2.

F. Questões Relativas à Ponderação

Vários casos examinaram questões relativas à programação do cálculo de DIFMER, incluindo questões a respeito da importância de diferenças de custo de fabricação variável (CDFV) em relação a diferenças no nível de comércio e contemporaneidade. A Seção 773(a)(1)(B)(I) da Lei nos instrui a determinar o valor normal com base em preços "na medida do possível, no mesmo nível de comércio" que as vendas nos EUA e a Seção 773(a)(1)(A) da Lei determina que o valor normal seja baseado nos preços seguindo "um período razoavelmente correspondente no tempo" à venda nos EUA. Quando confrontados com uma escolha entre dois ou mais modelos, que devemos selecionar usando nossa metodologia de modelos de correspondência, normalmente levamos em consideração as diferenças no nível de comércio e de contemporaneidade, antes de considerar as diferenças de custos na escolha do modelo do MDC mais similar. No Comentário 2 em *Ball Bearings and Parts Thereof from France, Germany, Italy, Japan, Singapore, and the United Kingdom: Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews*, 70 FR 54711, (16 de setembro de 2005) e anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento reconheceu, no entanto, que, em alguns processos, temos dado mais peso para as diferenças do CDFV, em contraste com as

diferenças no nível de comércio e de contemporaneidade. Em outros processos, temos dado mais peso a diferenças no nível de comércio e de contemporaneidade, que às diferenças do CDFV. Em Ball Bearings, detalhamos a prática que pretendemos aplicar em todos os processos antidumping. No caso em questão, o Departamento definiu que é apropriado dar mais peso ao nível de comércio e à contemporaneidade do que às diferenças de custos. Ainda que o uso das diferenças de custos seja uma metodologia válida para solucionar um “empate” entre dois ou mais modelos, nos quais não haja diferenças nas características físicas que levemos em conta na nossa metodologia de correspondência de modelos, determinamos que os níveis de comércio e de contemporaneidade são mais importantes para nossa metodologia de correspondência de modelos.

G. Questões de Arredondamento

Ocasionalmente, erros de arredondamento podem resultar na presença de DIFMER, mesmo que a mercadoria em questão e o produto similar estrangeiro comparado tenham características idênticas, segundo nosso modelo de correspondência. Por exemplo, em Cooking Ware From the Republic of Korea, o exportador reportou incorretamente custos fixos e variáveis com diferentes números de casas decimais para EUA e MDC. Para ajustar esse erro, o Departamento modificou seu programa de cálculo, arredondando para três casas decimais os valores de DIFMER reportados pelo exportador. Sem este ajuste, o programa chegou a pequenas diferenças de arredondamento no CDFV, que se manifestaram como pequenas porcentagens de DIFMER na comparação entre os produtos idênticos. O analista deve estar ciente do potencial desse tipo de erro de cálculo.

XIII. Diferenças no Nível de Comércio

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(1)(B)(I) – Requisito para comparações no mesmo nível do comércio.

Seção 773(a)(7)(A) – Explicação dos NDC.

Seção 773(a)(7)(B) – Preço de exportação construído (PEC) e de compensação do NDC.

Regulamentos do Departamento de Comércio.

19 CFR 351.412 – NDCs; ajustes para diferenças no NDCs; compensação de PEC.

19 CFR 351.414(d)(2) – NDC e grupos de média de preço.

EAA.

Ajustes no NDC.

NDC e média de preço.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Requisito para comparar as vendas no mesmo NDC.

Artigo 2.4.2 – Exigência de considerar o NDC quando se comparam os preços.

Fazemos análises de nível de comércio (NDC) em todas as investigações e revisões. Além disso, realizamos tais análises independentemente de pedidos das partes interessadas. Assim, os entrevistados devem fornecer informações de NDC, independentemente do resultado de tal ajuste aumentar ou diminuir a margem de dumping. Além disso, o efeito de um ajuste de NDC pode variar entre os períodos de revisão, favorecendo o entrevistado em um período e elevando a margem em uma revisão posterior.

No questionário antidumping, os entrevistados são solicitados a relatar e justificar os diferentes NDCs de acordo com as funções de venda e com os serviços oferecidos a cada classe de clientes. Pedimos ao entrevistado que separe os clientes por fases de comercialização, de modo que se aplique um conjunto único de funções de venda/serviços e se forneça uma análise consolidada e detalhada das funções específicas na realização da venda e dos serviços prestados a cada uma dessas classes de clientes. Diferentes canais de distribuição podem ser considerados como diferentes NDCs, mas também é concebível que o NDC seja o mesmo se não houver diferença significativa nas funções específicas na realização da venda.

Além disso, sob a lei atual, as diferenças nominais das categorias de clientes por si só não estabelecem uma diferença de NDC. Isso contrasta com a prática pré-1994, em que o NDC foi muitas vezes definido como a categoria do cliente, por exemplo, os usuários finais e fabricantes de equipamentos originais (FEOs), atacadistas ou distribuidores e varejistas, sem se levar em conta as funções específicas na realização da venda. Categorias de clientes podem, ainda, se o Departamento determinar que há diferenças significativas nas funções de venda entre elas, ser consideradas como o fundamento para se diferenciar NDCs.

A Seção 773(a)(1)(B) do estatuto exige que o valor normal (VN) seja baseado, na medida do possível, em vendas no mercado de comparação no mesmo nível de comércio que o preço de exportação (PE) ou PEC. A Seção 773(a)(7)(A) acrescenta que, se as comparações forem feitas entre vendas de NDCs diferentes, um ajuste pode ser feito, com base na diferença de preços entre os dois NDCs, no mercado de comparação. A Seção (A) afirma que as diferenças em NDCs para as quais podem ser feitos ajustes incluem a execução de diferentes atividades de venda e um efeito demonstrado pela comparação de preços no país em que o VN é determinado.

Os Regulamentos do Departamento, Seção 351.412(c)(2), ainda fornecem as seguintes orientações para a identificação de NDCs:

O Secretário irá determinar que as vendas são feitas em diferentes níveis de comércio caso sejam feitas em diferentes fases de comercialização (ou o equivalente). As diferenças substanciais na atividades de venda são uma condição necessária, mas não suficiente, para se determinar que há uma diferença na fase de comercialização. Alguma sobreposição na atividades de venda não impedirá uma determinação de que duas vendas estão em diferentes fases de comercialização.

No caso de operações com PE, o NDC será determinado com base no preço inicial, já para PEC, o NDC será determinado com base no preço inicial ajustado, segundo a Seção 772(d) da Lei. O NDC do VN é baseado no preço inicial ou no valor calculado. O

preço inicial é, na maioria dos casos, o preço bruto menos os descontos e abatimentos. Ver o EAA.

Nos casos em que as vendas nos EUA não possam ser comparadas com as vendas no mercado doméstico ou com as vendas de terceiros países no mesmo NDC (seja porque não há NDC comparável ao NDC dos EUA no mercado externo, ou porque falta contemporaneidade às vendas no mesmo NDC), o Departamento irá calcular o VN com base nas vendas em um NDC diferente. Em tais casos, fazemos os ajustes necessários para diferenças que afetam a comparabilidade dos preços. Quando são feitas comparações entre PE ou PEC e VN em diferentes NDCs e não há, no mercado de comparação, um padrão consistente de diferenças de preços entre as vendas realizadas nos diferentes NDCs, um ajuste no NDC será feito, de acordo com 19 CFR 351.412(e), que determina que:

O Secretário normalmente calculará a quantidade de ajuste no NDC por meio:

(i) do cálculo das médias ponderadas dos preços de vendas nos dois níveis de comércio identificados no parágrafo (d), depois de fazer quaisquer outros ajustes necessários aos preços, de acordo com a Seção 773(a)(6) da Lei (ou seja, despesas de trânsito, despesas de embalagem, circunstâncias de venda, etc.) e esta seção;

(ii) do cálculo da média das diferenças percentuais entre os preços médios ponderados; e

(iii) da aplicação da diferença percentual ao valor normal, nos casos em que há um nível diferente de comércio do preço de exportação ou preço de exportação construído (o que for aplicável), depois de fazer quaisquer outros ajustes ao valor normal exigidos pela Seção 773(a)(6) da Lei e esta Seção.

Em circunstâncias especiais, conforme descrito em 19 CFR 351.412(f), o Departamento pode fazer uma compensação de PEC usando despesas indiretas de vendas no mercado doméstico ou mercado de terceiro país. A compensação só pode ser aplicada quando o exportador comprovar que existe uma diferença de NDC, o NDC do mercado doméstico, ou do mercado de terceiro país, que é mais remota em relação à fábrica do que o NDC dos EUA, e, no caso de o exportador ter cooperado com o melhor de suas possibilidades, os dados disponíveis não permitirem uma determinação sobre os efeitos da diferença sobre a comparabilidade dos preços. Consulte o líder de sua equipe e seu gerente de programa caso verifique que este tipo de ajuste é justificado.

EXEMPLOS DE ANÁLISES DE NDC

Em Canned Pineapple Fruit From Thailand: Notice of Preliminary Results and Preliminary Determination To Revoke Order in Part, 69 FR 18524 (8 de abril de 2004), o entrevistado relatou seis categorias específicas de clientes e um canal de distribuição para o mercado de comparação e oito categorias específicas de clientes e dois canais de distribuição para o mercado dos EUA. No mercado de comparação, o entrevistado alegou, e o Departamento concordou, que todas as suas vendas a clientes não afiliados estavam no mesmo NDC, porque essas vendas foram feitas através do mesmo canal de distribuição e envolveram as mesmas funções de venda. No mercado dos EUA, o

principal canal de distribuição relatado referia-se às vendas feitas nos EUA por meio de um revendedor afiliado. No entanto, descobrimos que todas as vendas a PEC ocorreram no mesmo NDC. Em contrapartida, os preços de VN incluíam uma série de despesas de vendas atribuíveis a atividades de venda realizadas pelo exportador no mercado de comparação, tais como manutenção de estoques, armazenagem, entrega, processamento de pedidos, abatimentos, publicidade e programas promocionais, garantias e pesquisas de mercado. Assim, concluímos que o PEC estava em um NDC diferente do NDC do VN. Além disso, determinou-se que as vendas no MDC do exportador estavam relacionadas a um número significativamente maior de funções, se comparadas às vendas a PE do entrevistado nos EUA. Portanto, concluímos que as vendas com VN do entrevistado foram feitas em um NDC diferente e mais distante que suas vendas a PE. No entanto, uma vez que não havia dados que permitiriam que o Departamento estabelecesse se havia um padrão consistente de diferenças de preços entre as vendas em diferentes níveis de comércio no mercado de comparação, não fomos capazes de fazer um ajuste de NDC para as vendas a PE. Portanto, um ajuste de NDC não foi possível para as comparações de vendas a PE com as vendas no mercado de comparação.

Em *Stainless Steel Butt Weld Pipe Fittings From Korea: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 10982 (7 de março de 2005), o entrevistado indicou que a sua subsidiária nos EUA realizava muitas das funções de venda a PEC, as quais o entrevistado também realizava no mercado doméstico. O entrevistado também indicou que havia um NDC para PEC e que o NDC do PEC seria diferente do NDC no mercado doméstico. Comparamos as vendas a PEC com as vendas no mercado doméstico. Com base em nossa análise das provas acerca das funções de venda desempenhadas no NDC a PEC e no NDC no mercado doméstico, determinamos que o PEC e o preço inicial das vendas no mercado doméstico representaram diferentes etapas no processo de comercialização, e estavam, assim, em NDCs diferentes. Dessa maneira, quando comparamos as vendas a PEC com as vendas no mercado doméstico, examinamos se um ajuste de NDC seria apropriado. No caso em questão, o exportador vendeu em um NDC no mercado doméstico; portanto, não havia nenhuma base sobre a qual poderíamos determinar se havia um padrão consistente de diferenças de preços entre os NDCs. Não tínhamos as informações que nos permitiriam examinar os padrões de preços de vendas do exportador em relação a outros produtos similares e não havia outros exportadores ou evidências que poderiam fundamentar tal análise. Uma vez que os dados disponíveis não forneceram uma base adequada para fazer o ajuste do NDC, e a grande quantidade de vendas no mercado doméstico estava em um estágio mais avançado que o montante de vendas a PEC, determinamos que um ajuste no PEC era apropriado. Fundamentamos o valor da compensação do PEC no montante de despesas indiretas de vendas no mercado doméstico, e limitamos a dedução para as despesas indiretas de vendas no mercado doméstico à quantidade de despesas indiretas de vendas deduzidas do PEC. Usamos a compensação no PEC para o VN, seja com base em preços do mercado doméstico ou com base em VC.

Em *Stainless Steel Bar from France: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 17411 (6 de abril de 2005), o entrevistado alegou haver cinco canais de distribuição. De acordo com o entrevistado, esses cinco canais

constituíam três níveis distintos de comércio no mercado doméstico. Para determinar se existiam NDCs distintos no mercado doméstico, comparamos as funções de venda realizadas em todos os canais de distribuição. Com base nesta análise, descobrimos que todas as vendas de mercado doméstico foram feitas em um mesmo NDC. Finalmente, comparamos o NDC a PEC com o NDC no mercado doméstico e descobrimos que as funções de vendas realizadas a clientes no mercado de origem foram realizadas em um grau maior de intensidade ou em número superior às funções de venda realizadas aos cliente nos EUA. Portanto, concluímos que as vendas do exportador no seu mercado doméstico haviam sido feitas em NDC mais avançado do que as vendas nos EUA. Uma vez que as vendas no mercado doméstico e nos EUA foram feitas em NDCs diferentes, não poderíamos alocar tais vendas em um mesmo NDC. Além disso, como só encontramos um NDC no mercado doméstico, não foi possível fazer um ajuste no NDC para as vendas no mercado doméstico, porque tal ajuste depende da identificação de um padrão consistente de diferenças de preços entre as vendas no mercado doméstico, no qual o VN foi baseado, e as vendas no mercado doméstico no NDC da operação de exportação. Além disso, não havia nenhuma outra informação que fornecesse uma base apropriada para fazer um ajuste no NDC. Uma vez que os dados disponíveis não compunham uma base adequada para fazer um ajuste no NDC, mas o mercado doméstico estava em um estágio mais avançado de distribuição que o NDC a PEC, fizemos uma compensação de PEC ao VN.

Em *Extruded Rubber Thread From Malaysia*; Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 56057 (6 de novembro de 2001), comparamos as funções de venda realizadas no mercado doméstico com as realizadas em relação à transação de PEC, que exclui as atividades econômicas ocorridas nos Estados Unidos. Descobrimos que todos os exportadores realizaram basicamente as mesmas funções de venda em seus escritórios de vendas na Malásia, tanto para o mercado doméstico como para os EUA. Portanto, as vendas dos exportadores na Malásia não estavam em estágio mais avançado de comercialização e distribuição que o nível construído de comércio para os EUA, que representa um preço FOB de porto estrangeiro após a dedução de despesas associadas com as atividades de venda nos EUA. Uma vez que descobrimos que não há diferenças no nível de comércio entre os mercados, não concedemos a compensação de PEC.

Em *Honey From Argentina*: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 77195 (27 de dezembro de 2004), o exportador relatou dois NDCs no mercado de países terceiros, correspondendo a diferentes canais de distribuição: (1) as vendas para embaladores; e (2) as vendas para importadores. O Departamento determinou que canais diferentes de distribuição, por si sós, não se qualificam como NDCs separados se as funções de venda realizadas para cada classe de clientes forem suficientemente semelhantes. Ver 19 CFR 351.412(c)(2). Descobrimos que as funções de venda prestadas aos clientes nos canais de distribuição relatados, tanto no mercado do terceiro país quanto no mercado dos EUA, foram praticamente as mesmas, variando apenas pelo grau em que os serviços de garantia foram fornecidos. Decidimos que, por si só, a diferença no serviço de garantia era insuficiente para se estabelecer a existência de diferentes fases de comercialização. Assim, determinou-se que havia apenas um NDC para a venda do exportador em todos os mercados.

Referências

Boletim de Política da Administração de Importações.

Boletim de Política 94.5 de 25 de Março 1994 – Diferenças no ajuste de mercadorias (DIFMERs) em economias hiperinflacionárias.

"Inflação alta" é um termo usado para se referir a uma taxa elevada de aumento nos níveis de preços. As investigações e revisões administrativas que têm como alvo as exportações de países com economias altamente inflacionárias exigem metodologias especiais para a comparação de preços e para o cálculo de CDP, VC e DIFMERs. Nossos procedimentos de cálculo DE VC, CDP e DIFMER são discutidos no Capítulo 9. Uma visão geral dos casos em que o Departamento determina quais economias estão em um estado de alta inflação e como o Departamento leva em consideração a alta inflação em suas comparações de preço é apresentada a seguir.

Nos casos em que uma economia sofre com alta inflação, o valor da moeda do país se deteriora rapidamente. Com isso, cada unidade de moeda local possui um valor real substancialmente menor ao longo do tempo. Uma quantidade nominal maior da moeda é necessária para se comprar um produto em um momento posterior do que aquela necessária em um ponto anterior no tempo. Flutuações menores de preços são normais e, normalmente, não têm um efeito significativo sobre nossos cálculos de margens. No entanto, aumentos elevados nos preços durante o PDI/PDR podem levar a resultados distorcidos. Ainda que os custos reais permaneçam constantes, devido ao declínio no valor da moeda, o custo dos insumos utilizados para produzir o produto sob investigação ou revisão seria expresso, no início do PDI/PDR, em um valor nominal menor que no final. Da mesma forma, o preço de compra para os clientes do mercado doméstico nacional do mesmo produto similar será expresso, no início do PDI/PDR, em um valor nominal menor que no final do PDI/PDR. Se a taxa de inflação no país sob investigação ou revisão distorcer o cálculo em relação aos custos e preços, um questionário modificado deve ser usado. O questionário-padrão pergunta se a taxa de inflação anual no país sob investigação ou análise excedeu 25 por cento durante o período em questão. O Departamento geralmente usa estatísticas inflacionárias (por exemplo, o índice de preços por atacado), publicadas pelo Fundo Monetário Internacional. Ver por exemplo, o Comentário 2 em *Certain Steel Concrete Reinforcing Bar from Turkey; Final Results, Rescission of Antidumping Duty Administrative Review in Part, and Determination Not To Revoke in Part*, 69 FR 64731 (8 de novembro de 2004) (*Steel Concrete Reinforcing Bar from Turkey*) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*. Se a taxa anualizada de inflação exceder o limite de 25 por cento, o Departamento irá determinar que o país experimentou alta inflação durante o PDI ou PDR. Ao decidir por aplicar a metodologia de inflação alta, baseamos nossos cálculos sobre a taxa anualizada de inflação no período em questão. Ver, por exemplo, o Comentário 1 em *Ferrosilicon From Brazil; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 61 FR 59407 (22 de novembro de 1996), em que decidimos não tratar o Brasil como uma economia de alta inflação, porque a taxa de inflação brasileira foi menor que 25 por cento. Para outros casos em que temos aplicado o limite de 25 por cento de inflação, ver o Comentário 1 em *Notice of Final*

Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cut-to-Length Carbon-Quality Steel Plate Products from Indonesia, 64 FR 73164 (29 de novembro de 1999) (Steel Plate Products from Indonesia); Comentário 4 em Silicomaganese from Brazil: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 13813 (24 de março de 2004) (Silicomaganese from Brazil) e o anexo Issues and Decision Memorandum; Comentário 2 em Certain Pasta from Turkey; Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review e respectivos 69 FR 47876 (6 de agosto de 2004) (Certain Pasta from Turkey) (inalterado em Final Results, 70 FR 6834 [9 de fevereiro de 2005]); Comentário 2 em Steel Concrete Reinforcing Bar from Turkey e anexo Issues and Decision Memorandum; e Light Rectangular Pipe and Tube from Turkey; Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination, 69 FR 19390 (13 de abril de 2004) (Light Rectangular Pipe Final Results) (inalterado em Final Results, 69 FR 53675 [2 de setembro de 2004]). Além disso, esclarecemos em Steel Plate Products from Indonesia que, se a taxa de inflação for ao menos 25 por cento para o PDI ou PDR como um todo, usamos a nossa metodologia de inflação alta para todo o PDI ou PDR. Em tais casos, a metodologia de alta inflação é usada mesmo que a taxa de inflação seja inferior a 25 por cento para um ou mais meses do PDI ou do PDR.

Nos casos em que o Departamento determina que a inflação pode distorcer nossa análise, fazemos as comparações preço a preço, preço de VC e preço de CDP em períodos mais curtos de tempo, durante os quais a inflação terá um efeito menor. Por exemplo, quando a inflação for superior a 25 por cento ao ano, limitamos nossas comparações das vendas no MDC às vendas aos EUA feitas no mesmo mês. Nas investigações, isso significa que ponderamos os preços em uma base mensal. Para CDP e VC, geralmente calculamos um custo mensal, baseado na média ponderada de todas as despesas mensais, indexadas pela inflação ao longo do PDI/PDR. Essa metodologia é ilustrada a seguir, em "Cálculo do custo de produção e valor calculado". As vendas no PDE, as vendas nos EUA, o CDP e o VC são expressos nominalmente em moedas que, quando comparadas entre si, têm aproximadamente o mesmo valor.

Em casos de inflação alta, a identificação da data de venda é particularmente importante, porque isso afeta se, e em que medida, devem ser feitos ajustes relacionados à inflação, quando se compara o preço nos EUA a outros preços e/ou ao VC. Embora a comparação com base no mês da venda nos EUA tenha sido a regra em casos anteriores, a determinação adequada do período de comparação deve ser revista caso a caso. A comparação de períodos de vendas pode ser influenciada pelo padrão de inflação observado durante o PDI/PDR. Comparações entre períodos mais longos que um mês podem causar menos distorções se a tendência inflacionária for baixa para certos meses dentro do PDI/PDR. Você deve discutir as circunstâncias de seu caso com o seu gerente de programa, para poder estabelecer uma base razoável para determinar a média apropriada ou período de comparação.

Para revisões administrativas, normalmente calculamos uma média ponderada do VN para cada modelo durante todos os meses do PDR. Cada venda nos EUA é comparada à média mensal no MDC, ponderada a partir do período de 90/60 dias associado com o mês da venda nos EUA (ver Capítulo 6, Seção IV sobre a diretriz 90/60). Em casos de inflação alta, pode ser problemático combinar as vendas nos EUA

com vendas no MDC fora do mês em questão; assim, combinando as vendas nos EUA às vendas no MDC do mesmo mês, geralmente, aliviam-se os efeitos da distorção causada pela inflação.

O Departamento calcula a porcentagem do NDC em casos de alta inflação com uma base mensal, mas calcula o percentual de NDC sobre todo o PDR. Ver Comentário 2 em Final Results of the Antidumping Administrative Review: Certain Welded Carbon Steel Pipe and Tube from Turkey, 69 FR 48843 (11 de agosto de 2004) e anexo Issues and Decisions Memorandum.

XV. Partes Afiliadas

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 771(33) – Afiliação.

Seção 773(f)(2) – Unificação.

Seção 773(f)(3) – Regra de fornecimento elevado.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DOC).

Seção 351.102(b) – Controle.

Seção 351.401(f)(1) – Unificação.

Seção 351.401(f)(2) – Regra da transação desconsiderada.

Seção 351.403(d) – As vendas à jusante.

Seção 351.403(c) – O teste “preços normais de mercado”.

A. Determinando Afiliação

Muitos casos antidumping envolvem operações entre partes afiliadas. A existência de transações entre partes afiliadas pode afetar os dados de vendas que o Departamento coleta e analisa, e também tem um peso no cálculo dos CDP e VC. De acordo com a Seção 771(33) da Lei, o Departamento determina afiliação com base nos seguintes critérios:

(A) Os membros de uma família, incluindo irmãos e irmãs (incluindo aqueles de apenas um dos pais), cônjuge, ascendentes e descendentes diretos;

(B) Qualquer funcionário ou diretor de uma organização e tal organização;

(C) Sócios;

(D) Empregador e empregado;

(E) Qualquer pessoa que, direta ou indiretamente, possua controle ou detenha poder de voto, cinco por cento ou mais do capital votante, ou ações de qualquer organização, e tal organização;

(F) Duas ou mais pessoas que, direta ou indiretamente, controlem, sejam controladas ou estejam sob controle comum de qualquer pessoa;

(G) Qualquer pessoa que controle qualquer outra pessoa e a outra pessoa em questão. (Muitas vezes uma pessoa deve ser considerada como detendo controle sobre outra pessoa, se a pessoa está em uma posição de legal ou operacionalmente restringir ou influenciar a outra pessoa.)

Para determinar que empresas são afiliadas, o Departamento deve decidir que ao menos um dos critérios anteriormente mencionado é aplicável ao entrevistado. Conforme definido pela Seção 771(33) da Lei, a pessoa será considerada controladora de outra pessoa se a pessoa estiver em uma posição de legal ou operacionalmente restringir ou influenciar a outra pessoa. A Seção 351.102(b) dos Regulamentos do Departamento prevê que, para se determinar a afiliação baseada no controle, o Departamento deverá considerar, entre outros fatores, a existência de (i) grupos empresariais ou familiares; (ii) acordos de *joint venture* e franquia; (iii) financiamento de dívida; e (iv) relacionamentos próximos de fornecimento. Para determinar se existe controle, o Departamento não exige prova do exercício efetivo de controle por uma parte sobre outra. Apenas nos baseamos na capacidade que uma parte tem de controlar a outra. Antidumping Duties; Countervailing Duties; Final Rule, 62 FR 27296, 27297-98 (19 de maio de 1997) (Final Rule).

Para uma discussão sobre a constatação de afiliação no mercado doméstico, ver, por exemplo, o Comentário 1 em Silicomanganese from Brazil: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 19418 (13 de abril de 2005) e o anexo Issues and Decision Memorandum (afiliação de produtores/exportadores e clientes de determinados no mercado doméstico, sob a Seção 771(33)(F) da Lei), e o Comentário 1 em Certain Cut-to-Length Carbon-Quality Steel Plate Products from the Republic of Korea: Final Results and Rescission in Part of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 26361 (12 de maio de 2004) e o anexo Issues and Decision Memorandum (afiliação entre um exportador e uma empresa de *trading* do mercado doméstico, sob a Seção 771(33)(F) da Lei). Para um exemplo de caso sobre a afiliação entre o exportador e seu revendedor afiliado nos EUA, ver, por exemplo, Honey from the People's Republic of China: Final Results and Final Rescission, In Part, of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 38873 (6 de julho de 2005) e o Anexo Issues and Decision Memorandum. Para mais informações sobre a afiliação entre o entrevistado e um revendedor nos EUA, consulte o Capítulo 7 (PE/PEC).

B. Unificando Partes Afiliadas

Em certas circunstâncias, o Departamento irá tratar dois ou mais produtores afiliados como uma única entidade. Em suma, quando se "unificam" empresas para fins de cálculo da margem de dumping, tratamos as entidades unificadas como uma única entidade, e calculamos uma margem de dumping que é aplicável a cada uma das entidades "unificadas". De acordo com a Seção 351.401(f)(1) dos Regulamentos do Departamento, o Departamento "unificará" dois ou mais produtores afiliados em um processo antidumping se: (1) os produtores tiverem fábricas de produtos similares ou idênticos, as quais não exigiriam uma reorganização substancial de qualquer uma das fábricas para se adaptar às diretrizes de produção; e (2) o Departamento concluisse que existe um potencial significativo para a manipulação de preços ou de produção. De acordo com a Seção 351.401(f)(2), na identificação de tal potencial significativo para a

manipulação de preços ou de produção, os fatores que o Departamento pode considerar incluem: a) o nível de propriedade comum; b) se empregados de nível gerencial ou de diretoria de uma empresa são também membros do conselho de administração de uma empresa afiliada, e c) se as operações estão interligadas, por exemplo, através do compartilhamento de informações de vendas, participação nas decisões de produção e preços, na partilha de recursos ou empregados, ou transações significativas entre os produtores afiliados. Ver, por exemplo, *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Germany*; Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 45682 (8 de agosto de 2005), inalterado em Final Results, 70 FR 73729 (13 de dezembro de 2005) e anexo Issues and Decision Memorandum, e Comentário 9 em *Certain Preserved Mushrooms From the People's Republic of China: Final Results and Final Rescission, in Part, of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 54361 (14 de setembro de 2005) e anexo Issues and Decision Memorandum. Para uma discussão sobre a unificação de exportadores e entidades afiliadas no contexto de uma não economia de mercado, Ver a Seção V do Capítulo 10 (Determinações de Afiliação e Entidade Autônoma).

C. Vendas à Parte Afiliada

1. *Relatórios de Vendas a Jusante*

A posição da parte afiliada no processo de vendas no mercado exportador ou de terceiro país determina quais as operações que exigiremos que sejam reveladas pelo entrevistado (entre elas, vendas a revendedores afiliados ou vendas para o primeiro cliente não afiliado). De acordo com a Seção 351.403(d) dos Regulamentos do Departamento, em casos em que as vendas do produto similar estrangeiro forem feitas por meio de uma empresa afiliada, exigimos que esta relate as vendas do produto para seu primeiro cliente não afiliado, a menos que (1) as vendas correspondam a menos de cinco por cento do valor total (ou quantidade) das vendas de produtos similares pelo exportador ou produtor; ou (2) as vendas tenham sido feitas a um preço comparável ao preço pelo qual o exportador ou o produtor vendeu os produtos similares a partes não afiliadas (isto é, a venda foi feita a preços normais de mercado). Por exemplo, no Comentário 4 em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from France: Final Results of Antidumping Administrative Review*, 70 FR 7240 (11 de fevereiro de 2005) e anexo Issues and Decision Memorandum, o Departamento dispensou o exportador de apresentar dados sobre as vendas de parte afiliada, porque as vendas do produto similar estrangeiro para partes afiliadas durante o PDR representaram menos de cinco por cento das vendas totais do produto similar estrangeiro.

Em certas circunstâncias, o Departamento pode optar pelo uso de uma percentagem superior a cinco por cento como uma referência mais apropriada, dispensando os exportadores que tenham vendas abaixo desse percentual de apresentar relatórios de vendas a jusante. (Ver, por exemplo, *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Germany*; Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 45682 [8 de agosto de 2005], inalterado em Final Results, 70 FR 73729 [13 de Dezembro de 2005] e o anexo Issues and Decision Memorandum). O Departamento normalmente não requer que o exportador relate as vendas para a filial e as vendas a jusante da afiliada. Ver Regra Final em 27356.

2. Teste dos Preços Normais de Mercado

De acordo com a Seção 351.403(c) dos Regulamentos do Departamento, incluímos em nossa análise as vendas à parte afiliada feitas no mercado doméstico ou no mercado de terceiros países apenas se as vendas do entrevistado tenham sido feitas a “preços normais de mercado”. Para que a venda seja feita a “preços normais de mercado”, os preços das operações com partes afiliadas devem ser comparáveis aos preços pelos quais o entrevistado vendia mercadorias idênticas às partes não afiliadas. Ao determinar se as transações entre partes afiliadas são feitas por preços normais de mercado, normalmente comparamos os preços às partes afiliadas relatados pelo exportador com aqueles às partes não afiliadas que estejam no mesmo nível do comércio. Ao fazer tal comparação, o Departamento tem estabelecido um intervalo no qual a relação de preços aos afiliados e aos não afiliados deve estar, sem o qual as vendas pelo exportador ou produtor a uma afiliada não serão incluídas no cálculo do valor normal. Para que as vendas às partes afiliadas sejam consideradas no cálculo do valor normal, os preços a uma parte afiliada devem ser, em média, entre 98 por cento e 102 por cento, inclusive dos preços aos clientes não afiliados. Se os preços da parte afiliada forem, em média, menos de 98 por cento ou mais do que 102 por cento dos preços das partes não afiliadas, então, nós os rejeitaremos. Por exemplo, em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico*, o Departamento desconsiderou as vendas para um cliente afiliado no mercado doméstico, porque essas vendas não passaram no teste dos preços normais de mercado. Ver o Comentário 2 em *Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico*; Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 73729 (13 de dezembro de 2005) (*Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico*) e o anexo Issues and Decision Memorandum. Ao estabelecer o intervalo entre 98 e 102 por cento, o Departamento teve como objetivo evitar a distorção do valor normal com base nas vendas entre as partes afiliadas que poderiam ter um preço exageradamente alto, ou baixo, devido à afiliação. Em vez disso, o intervalo é elaborado de tal maneira que possa capturar apenas as vendas entre partes afiliadas que sejam feitas sob condições normais de comércio. Ver *Antidumping Proceedings: Affiliated Party Sales in the Ordinary Course of Trade*, 67 FR 69187 (15 de novembro de 2002).

Se não houver vendas a partes não afiliadas, de maneira que se possa estabelecer quais os preços normais de mercado, não há base de comparação. Portanto, em tais situações, normalmente iremos ignorar, ao calcular a margem, as vendas às partes afiliadas. Em situações nas quais as vendas realizadas por parte afiliada constituem a totalidade ou uma percentagem significativa de vendas no mercado de origem, o Departamento calculará o valor normal com base no preço de venda feito pela parte afiliada à primeira parte não afiliada.

D. Outras Operações com Partes Afiliadas

O tratamento de operações entre partes afiliadas em condições de CDP/VC é discutido no Capítulo 9. Alguns casos estão relacionados com as despesas pagas aos fornecedores de serviços afiliados. Estes tipos de situações envolvem, entre outras, despesas de frete, despesas com seguro ou comissões. Quanto aos CDP/VC, tentamos determinar se os preços pagos por esses serviços correspondem aos preços normais de mercado. Ver, por exemplo, o Comentário 10 em *Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey*; Final Results, Rescission of Antidumping Duty Administrative Review

in Part, and Determination to Revoke in Part, 70 FR 67655 (8 de novembro de 2005) e anexo Issues and Decision Memorandum.

XVI. Impostos

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(6)(B)(iii) – Dedução de impostos.

EAA.

B.2.c. seção (2) – Deduções para tributos indiretos.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4 – Diferenças em impostos.

Alerta de política – 17 de agosto de 1998, investigações antidumping – Tratamento dispensado aos impostos de tipo imposto sobre valor agregado (IVA) no cálculo do VC.

A Seção 773(a)(6) da Lei exige a dedução do valor normal de todos os impostos diretamente incidentes sobre o produto similar estrangeiro ou seus componentes, que tenham sido isentados do imposto ou para os quais os impostos não tenham sido recolhidos. No entanto, esses impostos devem ser deduzidos somente na medida em que componham o preço ou que nele estejam incluídos. Isso difere da legislação anterior, em vigor antes das alterações da Lei sobre os Acordos da Rodada Uruguai (LARU) à Lei (sob a qual o montante dos impostos "incluído" no mercado doméstico ou em terceiro país era adicionado ao USP) e visa a garantir que as margens de dumping sejam neutras em termos fiscais.

Tratamento dos impostos sobre o consumo, incluindo o imposto sobre valor agregado (IVA):

O EAA esclarece que os impostos sobre consumo no mercado doméstico devem ser deduzidos do valor normal apenas na medida em que foram "adicionados ou incluído no preço" do produto similar estrangeiro. Ver EAA em B.2.c.(2): "A exigência de que o imposto sobre consumo no mercado doméstico seja 'adicionado ou incluído no preço' do produto similar estrangeiro procura assegurar que esses impostos sejam realmente cobrados e pagos nas vendas do mercado doméstico que foram usadas para calcular o valor normal, ao invés de impostos cobrados sobre as vendas de mercadorias no mercado doméstico em geral. Seria inapropriado reduzir o preço estrangeiro pelo montante dos impostos, a menos que um passivo fiscal tenha realmente ocorrido naquela venda".

O cálculo a seguir ilustra o ajuste feito para impostos indiretos sobre as vendas no PDE. Quando o valor normal é baseado em vendas de um terceiro país, esse ajuste não é normalmente necessário, já que os impostos, em geral, só se aplicam às vendas no mercado doméstico do país exportador.

Vendas PDE

Média dos preços do PDE Euro 6,50

Menos a média de impostos sobre consumo Euro 1,00

Média dos preços do PDE, descontado o imposto Euro 5,50

Vendas nos EUA

Não há necessidade de um ajuste, já que qualquer imposto sobre consumo doméstico no PDE será ajustado no VN.

Um tipo de imposto que os analistas encontram com frequência é o IVA. Em alguns países, incluindo Austrália, Canadá, Nova Zelândia e Singapura, esse imposto é conhecido como "imposto sobre bens e serviços" ou IBS, ou é conhecido, ainda, como no Japão, por "imposto sobre o consumo". IVA difere dos impostos sobre vendas porque as empresas são capazes de recuperá-lo sobre os bens e serviços que adquirem para fabricar a mercadoria, que será depois vendida aos seus clientes. Desta forma, o total do imposto cobrado em cada fase da cadeia econômica da oferta é uma fração do valor acrescentado por uma empresa ao produto ou serviço. O Departamento discutiu questões relacionadas a IVA e outros impostos sobre o consumo nos seguintes casos:

Em Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products from the United Kingdom, o Departamento não fez nenhum ajuste sobre o IVA, já que ele não fora incluído nos preços do MDC relatados pelo exportador. Ver Certain Hot Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products from the United Kingdom: Preliminary Results of Antidumping Administrative Review, 61 FR 20225 (6 de maio de 1996) (inalterado em Final Results, 61 FR 56514 [1º de novembro de 1996]).

Em Silicon Metal from Brazil, o Departamento indicou que, nos casos em que os preços eram livres da incidência do IVA, não fizemos nenhum ajuste de IVA no nosso cálculo do VN. No entanto, em situações nas quais os preços relatados do mercado doméstico incluem IVA, deduzimos o IVA do preço de venda bruto. Ver Silicon Metal from Brazil, Preliminary Results of Antidumping Administrative Review and Notice of Intent to Revoke Order in Part, 66 FR 40980, 40986 (6 de agosto de 2001) (inalterado em Final Results, 67 FR 6488 [12 de fevereiro de 2002]) e anexo Issues and Decision Memorandum.

XVII. Conversão de Moedas

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

773A seção – Conversão de moedas.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.415 – Conversão de moedas.

Preâmbulos do Regulamento.

61 FR 7351, 27 de fevereiro de 1996.

62 FR 27376, 19 de maio de 1997.

EAA.

Seção B.3.7 – Conversão de moedas.

Artigo VI do GATT 1994.

Artigo 2.4.1 – Conversão de moeda.

Boletim do Gabinete de Política.

Boletim de política 96-1 – Metodologia da taxa de câmbio da Administração de Importação.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.4.1

História Legislativa.

Relatório do Senado S. 103-412, 22 de novembro de 1994, p. 76.

Relatório da Câmara H. 103-826, 3 de outubro de 1994, p. 95.

Para fazer os cálculos de dumping, o Departamento precisa, em algum momento, converter valores para a mesma moeda. Assim, uma das etapas finais no cálculo do VN é a conversão da moeda estrangeira para dólares americanos do preço líquido ou VC. Isto é necessário porque o preço de exportação (PE) ou preço de exportação construído (PEC) é normalmente expresso em dólares, já o VN é geralmente denominado em moeda estrangeira.

A. Regra Geral

Os Regulamentos do Departamento exigem que as conversões de moeda se baseiem na taxa de câmbio vigente na data da venda aos EUA (ver 351.415 (a) dos Regulamentos do Departamento). As taxas de câmbio podem ser encontradas no *site* da Administração de Importação em www.ia.ita.doc.gov/exchange/index.html. As taxas de câmbio listadas no *site* da AI não são necessariamente as taxas de câmbio reais em vigor, pois podem incorporar ajustes determinados pela Lei para suavizar as flutuações. Além disso, nas investigações, as taxas de câmbio que usamos levam em conta qualquer "movimento persistente" nos valores da moeda estrangeira. Portanto, o *site* lista duas taxas de câmbio, uma para as investigações e uma para revisões administrativas. Ao realizar os cálculos antidumping, os analistas devem ter certeza de que usam as taxas de câmbio especificamente elaboradas para a investigação ou para a revisão anual, uma vez que tais taxas incorporam diferentes ajustes.

Os requisitos legais para as taxas de câmbio são descritos no Boletim de Políticas Públicas 96-1, cujas disposições principais são resumidas a seguir. Note que as instruções descritas nesse boletim refletem as taxas de câmbio listadas no *site* da Administração de Importação.

B. Resumo da Prática do Departamento

"Normal" ou "Flutuante"

As taxas de câmbio reais coletadas diariamente pelo New York Federal Reserve Bank e pelo Dow Jones Business Information Service servem de fundamento da taxa de câmbio "oficial" que o Departamento utiliza em seus cálculos antidumping. A partir dessas fontes independentes, o Departamento examina diariamente as movimentações para determinar se uma taxa é "normal"⁶⁸ ou "flutuante", baseando-se em uma taxa de referência⁶⁹. Taxas classificadas como "normal" são as taxas oficiais a serem utilizadas no dia. No entanto, quando uma taxa diária é classificada como "flutuante", a taxa de "referência" é a taxa de câmbio oficial a ser utilizada. O objetivo de tais taxas de "referência" é suavizar as flutuações cambiais. Ver *Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from the Republic of Korea: Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review and Antidumping Duty New Shipper Review*, 69 FR 54101, 54107 (7 de setembro de 2004) (inalterado em *Final Results*, 70 FR 12443 [14 de março de 2005]), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*). Uma vez que o Departamento usa taxas de câmbio diárias, a menos que se aplique a exceção descrita anteriormente, os entrevistados devem saber qual a taxa de câmbio aplicável ao caso.

"Movimento Sustentado"

O Departamento classifica como "movimento sustentado" a valorização a longo prazo da taxa de câmbio se, por oito semanas consecutivas ("período de reconhecimento"), a média semanal dos valores diários exceder a média semanal dos valores de referência por mais de cinco por cento. Quando um "movimento sustentado" aumenta o valor de uma moeda estrangeira em relação ao dólar, são dados aos entrevistados em uma investigação 60 dias para corrigir seus preços. O prazo de 60 dias corridos começa no primeiro dia após o período de reconhecimento. A taxa oficial em vigor no último dia do período de reconhecimento será a taxa oficial para esse período da investigação. Durante o período de reconhecimento de oito semanas, o Departamento continua a classificar a taxa diariamente como "normal" ou "flutuante", e a substituir a taxa de "referência" pela taxa diária, nos casos em que a taxa diária é "flutuante".

Quando o valor de uma moeda estrangeira diminui em relação ao dólar, nenhum ajuste é necessário no caso de um movimento sustentado, e, assim, a taxa oficial elaborada pelo Departamento será, em princípio, aplicável às moedas, desvalorizando em relação ao dólar. No entanto, tanto em investigações, como em revisões administrativas, sempre que a desvalorização foi tamanha, a ponto de excluir a possibilidade de que seja apenas flutuante, serão empregadas, a partir do momento em que se constate esse declínio acentuado, as menores taxas diárias. Ver *Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review: Certain Welded Carbon*

⁶⁸ Sempre que a taxa diária variar, em relação à taxa de referência, mais de dois por cento e um quarto, a taxa diária será classificada como "flutuante". Se a taxa estiver dentro da margem de dois por cento e um quarto, a taxa diária será classificada como "normal".

⁶⁹ O *benchmark* será uma média variável da taxa de câmbio diária para os 40 dias imediatamente anteriores à data da taxa de câmbio a ser classificada. Os termos "dia do relatório" ou "dias relatados" refere-se ao dia em que o New York Federal Reserve publica as taxas de câmbio, isto é, de segunda a sexta, exceto feriados.

Steel Pipe and Tube from Turkey, 69 FR 18049, 18052 (6 de abril de 2004) (inalterado em Final Results, 69 FR 48843 [11 de agosto de 2004]).

C. Resumo das Regras de Decisão

Nossos procedimentos para a coleta de taxas de câmbio estão resumidos a seguir:

1. Usaremos a taxa de câmbio diária, a menos que a taxa diária "flutue" ou varie acima da margem de dois por cento e um quarto, em relação à taxa de "referência". Se a taxa diária é classificada como flutuante, então, usaremos a taxa de referência como a taxa de câmbio oficial;

2. Se ocorrer um movimento sustentado durante as investigações, e a moeda estrangeira valorizar-se em relação ao dólar dos EUA, continuaremos a utilizar a taxa oficial do último dia do período de reconhecimento por 60 dias após o término do período de reconhecimento. No dia 61, voltaremos a comparar a taxa diária com a taxa de referência;

3. Sempre que a desvalorização no valor de uma moeda estrangeira for tão acentuada que se torna razoável excluir a possibilidade de que seja apenas flutuante, usaremos as taxas diárias desde o início do declínio.

D. Outras Questões e Amostras de Cálculo

Consulte a Seção XIV deste Capítulo para uma discussão sobre o efeito da conversão de moedas em economias com alta inflação em investigações ou revisões.

Amostras de cálculo ao longo desse Capítulo incluem ilustrações da mecânica da conversão de moeda.

XVIII. Exportações de um País Intermediário

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 773(a)(3) – Exportação a partir de um país intermediário.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

Nenhum.

EAA.

Seção B.9 – Vendas de um país intermediário.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.5 – Exportação de um país intermediário.

Para mercadorias enviadas por meio de um país intermediário, a Seção 773(a)(3) da Lei estipula que o valor normal (VN) deve basear-se no valor (ou seja, nos preços ou no valor construído) para a mercadoria no país intermediário. No entanto, o VN pode ser baseado em preços de venda no país de origem se qualquer uma das seguintes condições estiver presente: a) o produtor sabia, no momento da venda, que a mercadoria

era destinada à exportação; b) a mercadoria apenas transitou pelo país intermediário; c) as vendas do produto similar estrangeiro no país intermediário não atendem às exigências de viabilidade de mercado descritas na Seção 773(a)(1)(c) da Lei; ou d) o produto similar estrangeiro não é produzido no país intermediário. Ver as Seções 773(a)(3)(A-D) da Lei. Além disso, o Departamento aplicou a metodologia de NEM a exportadores em economias de mercado nos casos em que foi determinado que os fornecedores de NEM dos exportadores da economia de mercado tinha conhecimento do destino final da mercadoria.

Nos seguintes casos, o Departamento discutiu se deveria basear os cálculos do VN nos preços do país intermediário ou do país de origem, bem como os cálculos do valor construído.

Em Silicomanganeose from Kazakhstan, mercadorias com origem no Cazaquistão foram enviadas para os portos da Lituânia (uma economia de mercado) antes de serem remetidas para os Estados Unidos. Os entrevistados argumentaram que o Departamento deveria usar um cálculo de VN de economia de mercado. De acordo com a Seção 773(a)(3)(A) da Lei, o Departamento rejeitou o argumento, afirmando que "estabelecer o valor normal de um terceiro país em um caso em que uma empresa *trading* apenas adquire mercadoria enviada pelo produtor por meio de um terceiro país, prejudicaria a intenção do Congresso a respeito das importações de NEM, economias nas quais os preços e os custos não são baseados em princípios de mercado". Posteriormente, o Departamento determinou que o VN deveria ser baseado no valor da mercadoria no Cazaquistão (país de origem), e aplicou a metodologia de NEM. Ver o Comentário 2 em Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Silicomanganeose From Kazakhstan, 67 FR 15535 (2 de abril de 2002) e anexo Issues and Decisions Memorandum.

Em Tapered Roller Bearings and Parts Thereof, Finished and Unfinished, From the People's Republic of China; Preliminary Results of Antidumping Administrative Review and Partial Termination of Administrative Review, 62 FR 36764 (9 de julho de 1997), nos termos da Seção 773(a)(3)(A) da Lei (a regra sobre os conhecimentos do produtor), o Departamento aplicou a metodologia de NEM a duas empresas de Hong Kong, apesar de Hong Kong ser considerado um país de economia de mercado. Isso foi feito porque os fornecedores das empresas na República Popular da China sabiam, no momento da venda, que a mercadoria seria destinada à exportação. Desta maneira, o Departamento concluiu que, mesmo se uma empresa estiver localizada em uma economia de mercado, o Departamento ainda pode aplicar a metodologia de NEM se os fornecedores das empresas no NEM tiverem conhecimento do destino final da mercadoria investigada.

CAPÍTULO 9

CUSTO DE PRODUÇÃO E VALOR CONSTRUÍDO

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme alterada (Lei).

Seção 772(d)(2) – Ajuste a preço de exportação construído (PEC) para os custos de fabricação adicional (CFA).

Seção 772(e) – Norma especial para mercadorias com valor agregado após a importação.

Seção 773(a)(1) – Determinação do valor normal (VN).

Seção 773(a)(4) – Uso de valor construído (VC).

Seção 773(b) – Vendas abaixo do custo de produção (CDP).

Seção 773(b)(1) – VN baseado em VC se todas as vendas estiverem abaixo do custo de produção (CDP).

Seção 773(e) – Cálculo do VC.

Seção 773(f) – Normas especiais para o cálculo do CDP.

Regulamentos do Departamento de Comércio.

19 CFR 351.402(c) – Regra especial para mercadorias com valor agregado após a importação.

19 CFR 351.405 – Quando basear VN em VC, onde buscar por despesas de venda, gerais e administrativas (DVGA) e lucro.

19 CFR 351.406 – Cálculo do VN se as vendas são feitas abaixo do CDP.

19 CFR 351.407 – Cálculo do CDP e VC.

Enunciado de Ação Administrativo (EAA).

B.2.b seção (2) – Ajustes ao preço de exportação (PE) e PEC.

Seção B.2.b(3) – Norma especial para mercadorias com valor agregado após a importação.

B.2.c. seção (5) – Ajustes para VC.

Seção B.3 – Exclusão das vendas abaixo do CDP.

Seção B.3 – VN com base em VC se todas as vendas estiverem abaixo do CDP.

Seção B.4 – Condições normais de comércio e vendas abaixo do CDP.

Seção B.5 – Cálculo dos custos.

Seção B.6 – Despesas de venda, gerais e administrativas (DVGA) e lucro para os cálculos de VC.

Acordo Antidumping.

Artigo 2.2 – Quando pode ser usado VC.

Artigo 2.2.1 – Vendas abaixo do CDP.

Artigo 2.2.1.1 – Como calcular VC.

Artigo 2.2.1.1 – Cálculo do CDP.

Artigo 2.2.2 – Cálculo do CDP.

Artigo 2.2.2 – Como calcular os montantes para custos administrativos, de venda e quaisquer outros e lucro.

Boletins de Política da Administração de Importação.

Boletim de Política 91.2, de 18 de julho de 1991 – Fonte de custo de fabricação (CDF).

Boletim de Política 92.4, de 15 de dezembro de 1992 – A utilização de VC em casos CDP.

Boletim de Política 94.1, de 25 de março de 1994 – Normas para a abertura de investigações CDP.

Boletim de Política 94.5, de 25 de março de 1994 – Diferença em ajustes de mercadoria em economias hiperinflacionárias.

Boletim de Política 94.6, de 25 de março de 1994 – Tratamento de ajustes e despesas com vendas no cálculo do CDP e VC.

Boletim de Política 98.1, de 23 de fevereiro de 1998 – Base para o valor normal, quando as vendas ao mercado externo são abaixo dos custos.

Boletim de Política 05.2, de 04 de novembro de 2005 – Prazo para as decisões sobre se é devido iniciar automaticamente investigações sobre vendas abaixo do custo em revisões administrativas.

I. Introdução

Este Capítulo aborda quatro áreas principais de nossa análise que envolvem questões de custo. Primeiramente, discutimos a nossa metodologia para determinar se as vendas no mercado doméstico ou a terceiros países estão abaixo do seu custo de produção. Em seguida, nos casos em que não somos capazes de usar o mercado doméstico ou as vendas a terceiros países para calcular o VN, destacamos os nossos procedimentos para calcular o valor construído. Depois, discutimos os nossos procedimentos de ajuste para a fabricação adicional feita nos Estados Unidos. Finalmente, discutimos os nossos procedimentos para o cálculo de CDP, VC e diferenças em mercadorias (DIFMER) em economias com altos níveis de inflação.

II. Vendas Abaixo do Custo de Produção

Em muitos casos, o custo de produção (CDP) é calculado pelos contadores no Gabinete de Contabilidade (GC). No entanto, é importante que o analista esteja ciente de como esses cálculos são feitos, pois ele é responsável pela comparação do CDP com os preços dos produtos estrangeiros equivalentes no país de exportação ou, se for o caso, os preços de vendas a um terceiro país. Os resultados destas comparações irão ditar se os preços de mercado comparados ou o valor construído (VC) será usado para o valor normal (VN). Em alguns casos, o analista é responsável pelo cálculo do CDP. Nessas situações, você deve trabalhar em estreita colaboração com o seu supervisor ou gerente de programa (GDP) ao realizar a análise e a verificação dos dados.

A Seção 773(b) da Lei estabelece que as vendas do produto similar estrangeiro feitas com preços abaixo do CDP podem ser desconsideradas para determinar o VN sempre que tais vendas (1) forem feitas dentro de um período de tempo prolongado em

quantidades substanciais; e (2) forem feitas a preços que não permitam a recuperação de todos os custos dentro de um período razoável de tempo.

A. Início de uma Investigação de CDP

Uma investigação de "venda abaixo do custo" será conduzida, nos termos da Seção 773(b) da Lei, quando houver motivos razoáveis para "acreditar ou suspeitar" que as vendas do produto similar estrangeiro tiverem sido feitas abaixo do CDP. Não instauramos inquéritos de CDP em todas as investigação ou revisões.

1. Iniciamos somente nas seguintes circunstâncias:

a. Em uma investigação, revisão administrativa, revisão de um novo exportador ou revisão por alteração de circunstâncias (RAC) em que uma alegação foi feita por uma das partes domésticas interessadas, indicando que as vendas do produto similar no mercado de comparação tenham sido feitas abaixo do CDP. Esta alegação deve ser apresentada oportunamente e ser sustentada com provas suficientes;

b. Em uma revisão administrativa ou em uma revisão por alteração de circunstâncias (RAC), quando parte ou a totalidade das vendas de uma empresa específica no mercado de comparação forem consideradas abaixo do CDP e, portanto, forem desconsideradas na determinação do VN, no segmento mais recentemente concluído do processo (isto é, uma investigação ou uma revisão) para essa empresa. A mais recente revisão concluída é a revisão mais recente em que os resultados finais foram publicados, antes ou na data em que ocorre a publicação do anúncio de início da nova revisão. Se a revisão recém-iniciada é a primeira revisão de um exportador/produtor, a decisão será baseada na constatação sobre o fato de as vendas abaixo do custo terem sido desconsideradas para tal exportador/produtor na investigação AVJ. Ver Boletim de Política 05.2, de 04 de novembro de 2005.

2. Uma alegação de vendas abaixo do custo é considerada como tendo sido preenchida em tempo hábil, conforme exigido pelo 19 CFR 351.301(d)(2), considerando as seguintes circunstâncias:

a. Para o país exportador em geral: quando, em uma investigação, a acusação foi feita dentro de 20 dias após a data em que o questionário de direito antidumping inicial foi transmitido para qualquer pessoa. Na maioria dos casos, a parte doméstica fará uma alegação para todo o país sobre vendas abaixo do custo no momento da apresentação da petição para a imposição de direitos antidumping;

b. Para empresa específica: quando, em uma investigação, revisão administrativa, revisão de novo exportador ou revisão por alteração de circunstâncias, as alegações forem feitas dentro de 20 dias depois de um exportador/produtor arquivar uma resposta inicial às Seções relevantes (isto é, A, B e C) do questionário antidumping (a menos que o Departamento determine que a resposta ao questionário relevante está incompleta).

3. Extensões para apresentação de alegações:

a. Para o país exportador em geral: Podemos conceder prazo adicional para além dos 20 dias para a parte doméstica fazer uma alegação sobre custos para todo o país

quando recebemos um pedido de prazo adicional e decidimos, a partir dos fatos, que o tempo adicional é necessário. No entanto, uma vez que informações específicas da empresa (isto é, a Seção B da resposta) tenham sido apresentadas por um exportador, a peticionária deverá fazer uma alegação específica para a empresa;

b. Para empresa específica: Também podemos conceder prazo adicional para uma alegação específica para uma empresa quando decidimos que a resposta ao questionário para aquela empresa está incompleta e o prazo adicional foi solicitado pelo peticionário.

4. Suficiência:

A suficiência de uma alegação será analisada com base em cada caso. Normalmente, uma alegação de CDP é considerada suficiente quando é apoiada por informações razoavelmente disponíveis ao peticionário, incluindo as informações já existentes nos autos.

a. Em uma alegação de CDP para todo o país, em que informações específicas por empresa não estão nos autos, consideramos que a alegação é suficiente quando peticionários se baseiam em seus próprios dados de CDP para o período relevante (ou seja, o PDI proposto) e ajustam os custos para coincidir com as diferenças entre os custos nos Estados Unidos (EUA) e os do país sob investigação ou de revisão. Tais ajustes incluem, mas não estão limitados a, os ajustes para (1) salários; (2) volume de produção da empresa sob investigação ou revisão, que afetam os custos fixos indiretos; (3) os preços de materiais; e (4) diferenças nos métodos utilizados nos processos de fabricação;

b. Em uma alegação de CDP específica para uma empresa, em que os custos específicos da empresa e as informações de vendas estão registradas, tais informações devem ser utilizadas na alegação.

5. Representatividade:

O Boletim de Política da Administração de Importação 94.1 esclarece que uma alegação de vendas-abaixo-do-custo não precisa (1) refletir que as vendas foram feitas abaixo do CDP em quantidades substanciais (ou seja, 20 por cento das vendas do produto similar estrangeiro); (2) refletir um longo período de tempo; (3) demonstrar recuperação de custos ou (4) incluir as vendas de cada modelo envolvido na investigação ou revisão. No entanto, as vendas para os modelos do produto utilizados para uma alegação devem ser representativas dos modelos que devem ser usados para determinar o VN na determinação final da investigação ou nos resultados finais da revisão.

6. Cálculo do CDP para Alegações de Vendas Abaixo do Custo

Uma alegação de vendas abaixo do custo deve cumprir com a nossa metodologia usual para a determinação do CDP e identificar cada componente principal do CDP. O GC normalmente prepara um memorando que analisa a metodologia de cálculo utilizada na alegação de CDP (o analista terá que fazer isso se o GC não estiver envolvido). Para alegações específicas para uma empresa, este memorando é anexado ao memorando

de decisão, que inclui uma análise da comparação do CDP com os preços para vendas individuais e esclarece se o Departamento deve iniciar ou não uma investigação de vendas abaixo do custo. Para alegações feitas para todo o país, a metodologia de cálculo do CDP seria parte do memorando de iniciação do caso e do *checklist*. Ver abaixo as informações sobre como calcular o CDP e como comparar o CDP com os preços no país de exportação (PDE) ou em terceiros países.

B. Orientações Gerais para o Cálculo do CDP

1. Componentes do CDP

O primeiro passo no cálculo do CDP é somar os componentes principais, de acordo com a Seção 773(b)(3) da Lei. Os principais componentes do CDP são o custo de fabricação (CDF); despesas de vendas, gerais e administrativas (DVGA); e as despesas com empacotamento. Note que o Departamento rotineiramente usa o CDP para descrever a soma de CDF, DVGA e despesas com empacotamento no mercado de comparação. Embora a diferença fundamental entre VC e CDP seja que o VC inclui o componente de lucro, enquanto o CDP não, há também outras diferenças. O VC é igual ao CDF da mercadoria, às DVGA dos produtos estrangeiros e ao lucro e aos gastos nos EUA com empacotamento, enquanto o CDP é composto de CDF dos produtos estrangeiros, DVGA e despesa com empacotamento no mercado de comparação.

a. Custo de Fabricação

O CDF inclui os materiais diretos, mão de obra direta, custos operacionais de fabricação variáveis e custos operacionais de fabricação fixos incorridos na produção da mercadoria. O componente CDF do CDP é para o produto estrangeiro similar vendido no mercado de comparação (ou seja, mercado doméstico ou mercado de países terceiros).

1) Custos de Materiais Diretos

Custos diretos com materiais incluem os custos de aquisição de todos os materiais identificados como parte do produto acabado e que podem ser rastreados até o produto acabado de uma forma economicamente viável. Em contraste com materiais indiretos, materiais diretos são aplicados e atribuídos diretamente a um produto acabado. Custos com material direto devem incluir as despesas de transporte, direitos de importação e outras despesas normalmente associadas com a obtenção dos materiais que se tornam parte integrante do produto acabado.

2) Custo de Mão de Obra Direta

Custo de mão de obra direta inclui o custo dos trabalhadores que transformam os materiais em um produto acabado durante o processo de produção. Trabalho direto inclui os custos incorridos para todos os trabalhadores na produção, funcionários responsáveis por inspeções / testes, trabalhadores de assistência e todos os outros trabalhadores diretamente envolvidos na produção da mercadoria. Trabalho direto consiste em pagar os custos-base dos trabalhadores, horas extras, incentivos, diferenciais de mudança de funcionários, bônus e todas as outras formas de salários e benefícios pagos a eles pela

empresa (por exemplo, férias, feriados, auxílio-doença, seguros, programas sociais implementados pelo governo).

3) Custo Variável Operacional de Fabricação

Custos variáveis operacionais de fabricação incluem os custos de produção, fora os materiais diretos e trabalho direto, que geralmente variam no total com as mudanças no volume de mercadorias produzidas em um determinado nível de operações. Custos variáveis operacionais de fabricação podem incluir materiais indiretos (por exemplo, materiais utilizados no processo de fabricação), trabalho indireto (por exemplo, trabalho de fiscalização pago por hora), utilidades (por exemplo, eletricidade) e outros custos variáveis e indiretos.

4) Custo Fixo Operacional de Fabricação

Custos fixos operacionais de fabricação incluem os custos de produção que geralmente não variam no total com as mudanças no volume de mercadorias produzidas em um determinado nível de operações. Custos fixos operacionais de fabricação podem incluir os custos incorridos para a construção ou aluguel de equipamentos, depreciação, trabalho de supervisão pago em forma de salários, impostos sobre a propriedade da planta e custos administrativos da fábrica. Além disso, os custos fixos operacionais de fabricação incluem os custos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) que se referem especificamente à mercadoria em questão.

b. DVGA

Incluídos no cálculo do CDP estão os valores das DVGA reais incorridas em conexão com a produção e a venda de um produto estrangeiro (isto é, das vendas no PDE ou terceiro país). Além de DVGA, incluímos no CDP a despesa financeira líquida real (isto é, custos de financiamento) incorrida pela empresa envolvida na produção de mercadorias sob consideração. Consulte a Seção B.5.a. da EAA.

1) Despesas de Vendas

As despesas de vendas são aquelas despesas diretas incorridas para vender o produto que estão intimamente ligadas ao produto e ao mercado em análise.

2) DGA e Despesas Financeiras Líquidas

DGA e despesas financeiras são de natureza geral, dizem respeito à empresa como um todo e não são específicas para produtos ou mercados (ao contrário de despesas com vendas). DGA são aquelas despesas que não são de fabricação, periódicas (isto é, despesas atribuídas a um determinado período, independentemente do volume de produção nesse período), que se relacionam com as operações gerais da empresa como um todo, em vez de um determinado produto ou um setor da empresa. DGA incluem tipicamente valores incorridos em P&D, salários dos executivos e bônus e as operações relativas à sede corporativa da empresa. Também estão incluídas em DGA uma quantidade de serviços administrativos prestados pela empresa-sede ou outras partes afiliadas em nome da empresa respondente.

DGA são computadas em base anual proporcional às DGA totais de toda a empresa divididas pelo custo total dos produtos vendidos (CPV) de toda a empresa. Ao calcular a relação de DGA da empresa, a parte usa as despesas gerais e administrativas (DGA) do ano inteiro e o CPV relatado nas demonstrações financeiras não consolidadas auditadas do ano fiscal para o ano fiscal que melhor corresponder ao PDI ou PDR. Para calcular a quantidade por unidade de DGA para cada CODIP relatado, o custo total de fabricação (CTDF) por unidade informado no banco de dados de custo é multiplicado pela razão de DGA. Normalmente, os custos de empacotamento, frete e movimentação são excluídos do CPV no cálculo da razão de DGA, porque a razão é aplicada a um CTDF excluindo custos de empacotamento, frete e movimentação.

No cálculo das despesas financeiras líquidas para o CDP, a soma das despesas com juros de empréstimos de longo e curto prazo feitos pela empresa e ganhos e perdas líquidos cambiais são reduzidos pelas receitas de juros do exportador em investimentos de curto prazo com seu capital de giro. Se a empresa é membro de um grupo consolidado de empresas, despesas financeiras líquidas são calculadas com base nas demonstrações financeiras do exercício no mais alto nível de consolidação disponíveis, consolidadas. No cálculo da razão das despesas líquidas financeiras da empresa, o exportador usa todo o ano de despesas financeiras líquidas e o CPV relatado nas demonstrações financeiras consolidadas do exercício para o período que melhor corresponder ao PDI ou PDR. Para calcular a quantidade por unidade de despesas financeiras líquidas para cada CODIP relatado, o CTDF por unidade relatado é multiplicado pela razão de despesas financeiras líquidas. Custos de frete, empacotamento e movimentação são excluídos do CPV (isto é, do denominador usado para calcular a razão de despesas financeiras líquidas), porque a relação é normalmente aplicada a um CTDF excluindo custos de empacotamento, frete e movimentação.

c. Custos com Empacotamento

Os custos reais incorridos com o empacotamento do produto estrangeiro similar para o embarque no mercado de comparação é adicionado aos montantes de CDF, DVGA e despesas financeiras. Custos de empacotamento (*packing costs*) são diferenciados dos custos de embalagem (*packaging costs*) pelo Departamento. Custo de empacotamento refere-se a materiais que são usados apenas para o embarque da mercadoria e são componentes separados do CDP. Custo de embalagem refere-se a materiais que se tornam parte integrante da mercadoria vendida e estão incluídos no CDF. Por exemplo, em Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from Brazil, 69 FR 47081 (04 agosto de 2004), um exportador específico "embalava" camarões já processados em um saco plástico e caixas pequenas. Após o congelamento, as pequenas caixas eram "empacotadas" em caixas maiores e enviadas em um recipiente para mercados de exportação. O exportador relatou os custos dos sacos plásticos e pequenas caixas como custos de embalagem, enquanto os custos de caixas maiores assim como fitas adesivas para fechamento, embrulho e fivelas foram relatados como custos de empacotamento. Da mesma forma, em Certain Preserved Mushrooms from Indonesia: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 36754 (13 de julho, 2001) (Cogumelos da Indonésia), e no anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 16, as latas e os frascos que continham os

cogumelos foram relatados como custos de embalagem, enquanto as caixas e os *pallets* utilizados para embalar as latas e os potes para embarque foram relatados como custos de empacotamento.

C. Quantificando e Valorando os Componentes de CDP

1. A Seção 773(f) da Lei fornece orientação para quantificar e avaliar os elementos de CDP e VC.

a. Princípios Contábeis Geralmente Aceitos

A Seção 773 (f)(1)(A) da Lei estabelece que "os custos serão normalmente calculados com base nos registros do exportador ou produtor da mercadoria, se tais registros são mantidos em conformidade com os princípios contábeis geralmente aceitos (PCGA) do país exportador (ou país produtor, se for o caso) e refletirem adequadamente os custos associados à produção e à venda da mercadoria. "Sendo assim, geralmente utilizamos os dados dos livros do entrevistado para calcular os componentes do VC e CDP, desde que tais livros sejam mantidos em conformidade com os PCGA do país e reflitam adequadamente os custos de produção da mercadoria. Além disso, a metodologia de imputação de custos utilizada deve ter sido historicamente usada pelo entrevistado.

1) Os casos a seguir ilustram situações em que o Departamento não considerou os custos relatados como estando de acordo com os PCGA ou em que os PCGA do PDE não refletiam adequadamente o custo de produção da mercadoria.

Em *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Hot Rolled Carbon Steel Flat Products, et. al., from Brazil*, 58 FR 37097 (09 de julho de 1993), o Departamento não aceitou a mudança do exportador na vida útil de seus ativos, porque a vida útil revisada de seus ativos era maior do que a vida útil comumente utilizada na indústria siderúrgica mundial.

Os exportadores em *Static Random Access Memory Semiconductors from Taiwan: Final Determination of Sales at Less Than Fair Value*, 63 FR 8909, 8921 (23 de fevereiro de 1998), trataram distribuições de ações para seus diretores, supervisores e funcionários como uma redução de capital próprio de acordo com os PCGA de Taiwan. O Departamento, no entanto, determinou que era mais razoável considerar esses valores como despesas (em vez de uma redução de capital), porque as distribuições de ações representam compensação por serviços que o indivíduo prestou à empresa. Como resultado, o Departamento ajustou o VC relatado para incluir estes montantes.

2) Nos casos em que for determinado que as práticas normais de contabilidade da empresa resultam em erro de alocação dos custos de produção, o Departamento irá ajustar os custos da parte ou utilizar metodologias de cálculo alternativos para captar com mais precisão os custos reais incorridos para produzir a mercadoria.

Por exemplo, em *Certain Preserved Mushrooms from India: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 68 FR 41303 (11 de julho de 2003), e no anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 1, o Departamento valorou o estoque para trabalho em andamento usando uma metodologia alternativa de cálculo, porque a

alocação usada na metodologia do exportador (mesmo que estivesse de acordo com os PCGA da Índia) exagerava o estoque restante de inventário para trabalho em andamento e reduzia os custos de fabricação da mercadoria investigada. Ver também Notice of Final Determination of Sales At Less Than Fair Value: Certain Preserved Mushrooms from India, 63 FR 72246, 72249 (31 de dezembro de 1998) e Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: New Minivans from Japan, 57 FR 21937, 21952 (26 de maio de 1992).

3) Fizemos também ajustes aos dados mantidos pelo exportador, de acordo com os PCGA do país de origem, nos casos em que o exportador está localizado em um país que apresenta uma alta taxa de inflação. Ver Seção V deste Capítulo para obter mais informações sobre cálculos de custos em economias de alta inflação.

b. Custos Não Recorrentes

Atribuímos parte dos custos não recorrentes que beneficiem a produção atual e/ou futura para os períodos que se beneficiarão com as despesas. O método e o período de tempo no qual os custos são alocados são determinados caso a caso.

c. Operações de Inicialização de Atividades

Permitimos que os exportadores ajustem seus CDP/VC reportados para custos superiores aos normais incorridos como resultado da empresa estar em um período de início de atividades. Em resumo, as operações de início de atividades são as operações em que (1) um produtor está usando novas instalações de produção ou produzindo um novo produto que requer investimentos adicionais substanciais; e (2) os níveis de produção são limitados por fatores técnicos associados com a fase inicial de produção comercial. Consulte a Seção B.5.d. do EAA. As alterações adicionais de 1994 à Lei trataram especificamente sobre quando uma operação é considerada como estando em um período inicial e como contabilizar os custos associados com este período de inicialização. Consulte seu supervisor ou GDP quando houver um pedido de um ajuste de inicialização. Consulte a Seção 773(f)(1)(C) da Lei e 19 CFR 351.407(d) dos regulamentos do Departamento para orientações adicionais.

Ao fazer um ajuste por inicialização, geralmente, comparamos o custo de produção por unidade do exportador durante o primeiro mês após o término do período de inicialização com o custo de produção por unidade experimentado durante o período de inicialização. Se o custo de produção por unidade durante o primeiro mês após o término do período de inicialização for inferior ao custo de produção por unidade durante o período de inicialização, o valor do ajuste equivale à diferença nos custos por unidade de fabricação vezes a quantidade de produção durante o período de inicialização. O valor do ajuste é uma redução dos custos relatados. Considerando que o ajuste de inicialização resulta na ausência de contagem (dos custos de produção reais incorridos durante o período de inicialização) para uma determinada quantidade, a diferença entre os custos de produção reais incorridos e o custo de produção ajustado (ou seja, o valor do ajuste) será amortizado subsequentemente à fase de inicialização, ao longo de um período razoável de tempo (por exemplo, sobre a vida do produto ou máquinas). Consulte a seção B.5.d.(3) do EAA.

Os casos a seguir são exemplos de determinações do Departamento para casos em que o exportador solicitou um ajustamento de inicialização.

1) Em Brass Sheet and Strip From the Netherlands: Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Determination Not to Revoke the Antidumping Duty Order, 65 FR 742, 743 (06 de janeiro de 2000), o Departamento concedeu um ajuste por inicialização, porque o exportador preencheu os critérios de uma nova unidade de produção e os níveis de produção do exportador foram limitados por fatores técnicos relacionados com a fase inicial de produção comercial.

2) O Departamento negou um pedido de ajuste por inicialização em Certain Preserved Mushrooms From India: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 42507 (13 de agosto de 2001), e no Anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 8, porque o exportador não tinha uma nova planta de produção e os níveis de produção não foram limitados por fatores técnicos associados com a fase inicial de produção comercial.

D. Transações Desconsideradas e Regra do Insumo Importante (Operações com Partes Afiladas)

As alterações de 1994 à Lei mudaram a definição de partes afiliadas e, portanto, um caso realizado antes da promulgação destas alterações pode não ser um precedente apropriado para determinar se uma parte é considerada afiliada ou se o valor utilizado foi um valor apropriado para uma transação com uma parte de afiliada. Ver Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof from Japan (LNPP from Japan), 61 FR 38162, 38163 (23 de julho de 1996) (em que o Departamento determinou afiliação com base em um relacionamento próximo com o fornecedor). Tipicamente, medimos se um insumo é importante com base na significância do valor das compras a partir de uma afiliada em relação ao custo total de fabricação de todos os produtos sob investigação. A questão sobre se um insumo se qualifica como "importante", no entanto, deve ser determinada caso a caso. Você deve consultar seu supervisor ou GDP quando houver transações questionáveis que podem envolver "partes afiliadas." Ver a Seção XVII deste Capítulo para obter mais informações sobre os partes afiliadas e 19 CFR 351.407.

1. Transações Desconsideradas

Conforme estabelecido na Seção 773(f)(2) da Lei, uma transação direta ou indireta entre pessoas afiliadas pode ser desconsiderada se, no caso de qualquer elemento de valor que deva ser considerado, a quantidade representando aquele elemento não refletir a quantidade geralmente refletida nas vendas das mercadorias consideradas no mercado que está sendo considerado. Se uma transação é desconsiderada conforme a frase anterior e nenhuma outra transação está disponível para análise, a determinação do montante deve ser baseada nas informações disponíveis com relação à quantia que teria sido caso as transações tivessem ocorrido entre as pessoas não afiliadas. Os seguintes são exemplos nos quais o Departamento aplicou a regra de desconsideração de transações.

a. Em Certain Pasta from Italy: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 6255 (10 de fevereiro de 2004), e no anexo Issues and Decision

Memorandum, no Comentário 32, o Departamento considerou o preço pago por um exportador a seus fornecedores não afiliados de sêmola (um insumo material na produção de massas) na Itália como um reflexo dos preços de mercado e usou a média ponderada desses preços como referência. O Departamento comparou o preço de transferência médio de sêmola comprado de fornecedores afiliados ao exportador a este parâmetro e determinou que o preço de referência era superior ao preço médio pago aos fornecedores afiliados. Portanto, para os resultados finais, o Departamento ajustou o custo de sêmola obtido a partir do de afiliados para refletir um preço de mercado.

b. Em *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from France: Final Determination of Antidumping Duty Investigation of Sales at Less Than Fair Value*, 67 FR 62114 (03 de outubro de 2002), e no Anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 27, o Departamento, ao aplicar a regra de transações desconsideradas, adicionou o frete ao preço não entregue de um insumo, comprado de um fornecedor não afiliado, para comparação com o preço entregue do mesmo insumo, comprado de um fornecedor afiliado.

2. Regra do Insumo Importante

A Seção 773(f)(3) da Lei dispõe sobre a regra do insumo importante, que envolve transações de insumos entre partes afiliadas. Em tais casos, nos quais temos motivos suficientes para acreditar ou suspeitar que um valor declarado como o valor de um insumo é menor do que o custo de produção do mesmo insumo, a autoridade responsável pode determinar o valor do insumo importante com base na informação disponível sobre o custo de produção de tal insumo, se tal custo for superior ao montante que seria determinado para o mesmo insumo, por força da regra de desconsideração de transações. Para qualquer insumo importante comprado de partes afiliadas, o Departamento normalmente compara o preço de transferência e o preço de mercado ao CDP do fornecedor afiliado e ajusta os custos apresentados para refletir o maior destes três valores.

Tipicamente, medimos se um insumo é importante com base na significância do valor das compras de uma afiliada em relação ao custo total de fabricação de todos os produtos sob investigação. A qualificação de um insumo como "importante", no entanto, é determinada caso a caso. Você deve consultar seu supervisor ou GDP quando houver transações questionáveis que podem envolver entidades associadas. Ver a Seção XVII deste Capítulo para obter mais informações sobre partes afiliadas e 19 CFR 351.407.

Por exemplo, em *Bottle-Grade Polyethylene Terephthalate (PET) Resin from Taiwan: Final Determination of Antidumping Duty Investigation of Sales at Less Than Fair Value*, 70 FR 13454 (21 de março de 2005), e no Anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 8, o Departamento concluiu que o ácido tereftálico purificado (PTA, *purified terephthalic acid*) e mono-etileno glicol (MEG) são insumos importantes para a produção de garrafas feitas com resina de polietileno tereftalato (PET). O Departamento comparou os valores de compra de PTA e MEG obtidos junto ao fornecedor afiliado aos valores de compra de fornecedores não afiliados (isto é, os preços de mercado) e ao CDP do fornecedor afiliado. O Departamento descobriu que o custo para produzir o PTA foi maior do que o preço de mercado e o preço de

transferência, enquanto o preço de mercado de MEG estava acima do preço de transferência e do CDP do afiliado. Portanto, o Departamento ajustou os custos relatados de resinas PET para refletir o CDP de PTA do afiliado e o preço de mercado de MEG.

E. Determinando se as Vendas Devem Ser Desconsideradas (Teste de Vendas Abaixo do Custo)

A Seção 773(b) da Lei estabelece que as vendas efetuadas abaixo do CDP podem ser desconsideradas para o cálculo do VN se forem feitas: (1) dentro de um período de tempo prolongado, em quantidades substanciais e (2) a preços que não permitem a recuperação de todos os custos dentro de um período razoável de tempo. Os termos associados a estes dois requisitos são especificamente definidos na Seção 773(b)(2) da Lei. Além disso, o teste de vendas abaixo do custo é sempre feito com base no produto específico.

1. Período de tempo prolongado: para uma investigação ou revisão é de "normalmente um ano, mas não inferior a seis meses". Seção 773 (b)(2)(B) da lei.

2. Quantidades substanciais: são identificadas se o "volume dessas vendas representam 20 por cento ou mais do volume de vendas sob consideração para a determinação do VN". Quantidades substanciais também são consideradas existentes quando a média ponderada do preço por unidade das vendas sob consideração para a determinação do VN é menor do que a média ponderada do CDP por unidade de tais vendas. O Departamento pretende usar o segundo critério para determinar se existem quantidades substanciais para tipos específicos de produtos (por exemplo, produtos agrícolas altamente perecíveis). Seção 773(b)(2)(C) da Lei.

3. Custos são considerados recuperados num prazo razoável de tempo: quando o preço de venda abaixo do CDP por unidade no momento da venda está acima da média ponderada do CDP por unidade para o PDI todo ou PDR. Seção 773(b)(2)(D) da Lei. Por exemplo, quando os custos estão caindo, os preços que estão abaixo do CDP por unidade no início do PDI ou PDR podem estar acima da média ponderada do CDP por unidade para o período. Como resultado, tais vendas seriam utilizáveis para fins de VN.

Por exemplo, em *Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey*; Preliminary Results and Partial Recision of Antidumping Duty Administrative Review and Notice of Intent Not to Revoke in Part, 69 FR 25063 (05 de maio de 2004), que se manteve inalterada em *Certain Steel Concrete Reinforcing Bars From Turkey: Final Results, Rescission of Antidumping Duty Administrative Review in Part, and Determination Not To Revoke in Part*, 69 FR 64731 (08 de novembro de 2004), e no Anexo Issues and Decision Memorandum, para aqueles casos em que menos de 20 por cento das vendas do exportador de um determinado produto (ou seja, CODIP) foram a preços abaixo do CDP, o Departamento não desconsiderou as vendas abaixo do custo, porque elas não foram feitas em "quantidades substanciais".

Nos casos em que 20 por cento ou mais das vendas do exportador de um determinado produto (ou seja, CODIP) foram a preços abaixo do custo, o Departamento determinou que as vendas foram feitas em quantidades substanciais. O Departamento analisou estas vendas (ou seja, em relação ao segundo critério), e determinou que não foram efetuadas com preços que permitissem a recuperação de todos os custos dentro

de um período razoável de tempo. Pelo fato de ambos os critérios terem sido atendidos, o Departamento desconsiderou as vendas em questão e usou o restante de vendas como base para determinar o VN.

4. Comparação dos Preços de Venda com o CDP

a. Realização da comparação: No teste de custo, o Departamento compara o mercado no PDE ou os preços de mercado em um terceiro país com o CDP. Antes de realizar o teste, o Departamento deve estar convencido de que o CDP utilizado para fins de comparação representa o CDP do modelo do produto sob investigação ou revisão, que é vendido no mercado de comparação. O Departamento também deve garantir que os preços de venda e CDP estejam na mesma base. Por exemplo, o Departamento normalmente exclui os descontos e abatimentos, os encargos de logística, as despesas diretas e indiretas de venda, e as despesas de empacotamento dos preços de vendas, comparando tais preços a um CDP que é composto por CDF, despesas gerais e administrativas (DGA) e despesas com juros. Boletim de Política da Administração de Importação 94.6 (25 de março de 1994), "Tratamento de Ajustes e Despesas com Vendas no cálculo do CDP e VC". Como resultado, os preços de venda e os CDP ficam na mesma base, pois ambos estão livres de quaisquer despesas relacionadas com as vendas, a logística e o empacotamento. Observe o seguinte ao ajustar os preços de venda e/ou CDP:

De acordo com a Lei, as despesas com vendas e empacotamento devem ser incluídas no cálculo do CDP. No entanto, na linguagem de programação do teste de vendas abaixo do custo, despesas com vendas e com embalagens são deduzidas dos preços brutos do mercado de comparação e não incluídas no CDP;

i. Encargos de logística e abatimentos são normalmente deduzidos dos preços no mercado de comparação antes da comparação com o CDP, se for o caso. No entanto, algumas empresas registram o custo do frete e abatimentos para os clientes como sendo despesas de venda direta. Neste caso, para evitar uma dupla contagem, as despesas de venda direta são reduzidas pelo montante do encargo de frete e do abatimento ou o frete para transações específicas e abatimentos não são deduzidos dos preços de venda;

ii. Quando as vendas aos EUA são as vendas para o preço de exportação (PE), o CDP deve incluir as despesas reais indiretas com vendas.

b. Resultados da comparação: Como discutido anteriormente, no item E, quando o CDP é comparado com os preços individuais no PDE ou terceiros países e 20 por cento ou mais em volume de vendas de um determinado produto durante o PDI ou PDR não passa no teste de custo, o Departamento pode ignorar as vendas abaixo do custo do cálculo do VN. As vendas restantes desse produto que passaram no teste de custos são utilizadas no cálculo do VN. Quando menos de 20 por cento das vendas durante o PDI ou PDR de um determinado produto não passam no teste de custo, não deixamos de lado nenhuma das vendas abaixo do custo deste produto, porque elas não foram feitas em quantidades substanciais durante um período prolongado de tempo.

F. Procedimentos Importantes para Investigações de CDP/VC

1. A decisão de solicitar informações de CDP e VC

A Seção CDP e VC do questionário deve ser enviada para o exportador no momento da abertura de uma investigação ou no início de uma revisão, independentemente de haver ou não uma investigação de vendas abaixo do custo. Um exportador não é obrigado a apresentar o CDP e informações de VC a menos que a) uma alegação de CDP aceitável faça parte da petição de uma investigação (a apresentação de informação de VC é requerida sempre quando são necessários dados de CDP); b) se saiba que uma investigação de CDP é necessária no momento do início de uma revisão, porque o Departamento desconsiderou as vendas abaixo do custo para a mesma empresa no segmento mais recentemente completado do processo; c) se saiba que uma comparação com VC será feita com base no histórico de casos de uma revisão; ou d) não haja vendas contemporâneas nos mercados estrangeiros de mercadorias idênticas ou similares para a comparação com uma ou mais vendas feitas nos EUA. Em outros casos, para as investigações e revisões, o exportador pode ser obrigado a fornecer informações de VC após a emissão do questionário. Exemplos de tais casos incluem situações em que a) as respostas à Seção A do questionário revelam que os mercados do país de exportação e de terceiros países não passaram no teste de viabilidade de mercado ou b) as alegações específicas aceitáveis relativas a uma empresa são recebidas. Ver Capítulo 4 para obter mais informações sobre questionários para dados do CDP e VC. Ver a Seção III deste Capítulo para obter informações sobre o VC.

2. Determinando o Período para Informações de CDP

Após ser tomada a decisão de iniciar uma investigação de CDP ou de basear o VN no VC, o contador atribuído ao caso ou o analista financeiro sênior, conforme o caso, deve ser notificado. O analista do caso e o contador ou analista financeiro devem se coordenar para garantir que o PDI ou PDR irá fornecer os dados de custo necessários para calcular o CDP e/ou VC. Exemplos de quando o PDI ou PDR não podem prover os dados de custo necessários para calcular o VC e/ou CDP são:

a. Quando as vendas de um produto personalizado são consumados antes da produção do produto e, como consequência, a produção real do produto ocorre após a data de venda.

Por exemplo, em *Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether Assembled or Unassembled, From Japan: Final Results Antidumping Duty Administrative Review* (Revisão Administrativa sobre LNPP do Japão), 66 FR 11555 (26 de fevereiro de 2001) e *Anexo Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 2, a natureza customizada dos produtos em análise resultou em longos períodos de tempo entre a consumação da venda da mercadoria e sua instalação final (ou seja, a conclusão do processo de fabricação) no local do cliente.

b. Quando o produto requer mais de um ano para a produção (por exemplo, certos produtos agrícolas).

Em *Fresh Atlantic Salmon from Chile: Final Determination of Antidumping Duty Investigation of Sales at Less Than Fair Value*, 63 FR 31411 (09 de junho de 1998), o

Departamento observou que o processo de produção da mercadoria investigada começou antes do PDI e terminou após o PDI. Portanto, o Departamento não contou apenas com os custos durante o PDI, mas sim com os custos de produção reais incorridos pelo exportador/produtor antes, durante e após o PDI (isto é, um ciclo completo de crescimento).

3. Responsabilidade do Analista pelo CDP/VC

Mesmo nos casos em que o analista não é responsável pelo cálculo do CDP e/ou VC, ele ou ela ainda é responsável por conhecer a metodologia-base e as questões específicas da investigação ou da revisão que se relacionam ao custo. O analista também é responsável pela verificação e fornecimento das informações necessárias sobre as despesas de vendas e de empacotamento que serão usadas no cálculo do CDP/VC. Para casos em que o analista é responsável pelo cálculo do CDP e do VC, ele ou ela deve trabalhar em estreita colaboração com seu supervisor ou GDP em todos os aspectos da análise e verificação.

4. Conduzindo o Pannel de Revisão e a Reunião de Divulgação

Durante o painel de revisão, certas áreas precisam ser especificamente verificadas e coordenadas para garantir que os cálculos e as comparações estejam corretas. As mais importante destas são as seguintes:

- a. Conferência com o intuito de garantir que a correspondência adequada do preço de venda e do CDP ou VC para cada modelo específico ocorreu;
- b. Conferência para assegurar a utilização adequada das despesas de venda para as vendas; e
- c. Quaisquer adaptações do CDP ou VC foram devidamente incluídas nos cálculos do CDP ou VC. O analista e o contador ou analista financeiro devem estar presentes para a divulgação posterior dos cálculos do CDP/VC às partes.

G. Exemplo de Cálculo do CDP

Todos os valores constantes neste cálculo estão em unidades de moeda estrangeira. Não há necessidade de convertê-los para dólares americanos, uma vez que vão ser comparados com os preços no PDE ou com os preços do produto a terceiros países, que são, normalmente, relatados na moeda estrangeira.

CDF:

Materiais	2,90
Mão de obra	1,70
Despesas operacionais de fabricação variáveis	1,15
<u>Despesas operacionais de fabricação fixas</u>	<u>1,30</u>
Total do CDF	7,05

DGA (por exemplo, utilizando uma taxa de 18%, $7,05 * 0,18$) 1,27

(Nota: Lembre-se que as despesas com vendas e encargos de logística não estão incluídas no cálculo do CDP, porque são deduzidas do preço de venda – ver F., anteriormente.)

Despesas financeiras (por exemplo, utilizando uma taxa de 12%, $7,05 * 0,12$) 0,85

Total do CDP 9,17

O valor do CDP de 9,17 por unidade é, então, comparado com os preços de venda no PDE ou em terceiros países, com líquidos de descontos e abatimentos, encargos de logística, despesas diretas e indiretas de vendas e despesas com empacotamento para determinar se estes preços estão abaixo do custo.

III. Valor Construído

A. Uso do VC

O VC é uma base alternativa para o cálculo do VN. O VN é normalmente baseado no preço em que o produto estrangeiro foi vendido pela primeira vez (ou, na ausência de uma venda, o valor de oferta à venda) para consumo em um país de exportação (PDE) ou no mercado de terceiros países, nas quantidades usuais comerciais e no decurso de operações comerciais e, na medida do possível, no mesmo nível de comércio que o preço de exportação (PE) ou preço de exportação construído (PEC). Se não formos capazes de usar o mercado PED ou de um terceiro país como base para o VN, basearemos o VN no VC para a mercadoria em consideração, que é vendida nos EUA (ou seja, a mercadoria em questão). Geralmente, o VC é calculado pelos contadores do GC ou analistas financeiros seniores do seu escritório. Independentemente disso, o analista deve estar ciente de como calcular o VC. Além disso, o analista deve fazer ajustes para o VC, os quais são necessários para uma comparação justa com o preço nos EUA.

As Seções 773(a)(1), 773(a)(4) e 773(b)(1) da Lei e 19 CFR 351.405 estipulam que utilizemos o VC para VN quando:

1. Nem o país de exportação (PDE) nem o mercado de terceiros países (ou seja, o mercado de comparação) é viável.

Por exemplo, em *Certain Color Televisions From Malaysia: Negative Preliminary*

Determination of Sales at Less Than Fair Value, 68 FR 66810, 66813 (28 de novembro de 2003), o Departamento baseou o VN da mercadoria em questão no VC, porque um exportador não fez vendas no mercado doméstico do produto similar durante o PDI. Além disso, as vendas do exportador para seu maior mercado de terceiros países não foram superiores a cinco por cento do volume global de vendas aos EUA da mercadoria em questão.

2. Há um PDE ou de mercado de terceiros países viável, mas uma situação especial do mercado não permite uma comparação adequada com o PE ou PEC.

Embora o mercado doméstico fosse viável para ambos os exportadores em *Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether Assembled or Unassembled, From Japan: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 65 FR 62700, 62702 (19 de outubro de 2000) (*Large Newspaper Printing Presses from Japan*), o Departamento baseou o VN da mercadoria em questão no VC, porque cada grande impressora de jornal era única e customizada.

3. Em uma investigação, as vendas de mercadorias sujeitas não têm vendas idênticas ou similares no mercado de comparação.

Quando uma situação como essa surge em um caso sem alegação de custo, o exportador deve ser solicitado a responder a parte da Seção D do questionário antidumping do Departamento sobre o VC para os modelos vendidos nos EUA, para os quais não haja vendas idênticas ou similares na comparação de mercado. Ver *Purified Carboxymethylcellulose From Netherlands: Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value*, 69 FR 77205, 77206 (27 de dezembro, 2004).

4. Em uma revisão administrativa, as vendas de mercadorias sujeitas não têm vendas idênticas ou similares no mercado de comparação durante o período contemporâneo (ou seja, três meses anteriores ao mês da venda dos EUA ou dois meses após o mês da venda dos EUA). Em um caso sem alegação de custo, o exportador deve ser solicitado a responder a parte da Seção D do questionário antidumping do Departamento sobre VC para os modelos vendidos nos EUA, para os quais não haja vendas idênticas ou similares no mercado de comparação durante o período contemporâneo.

5. Todas as vendas do produto estrangeiro similar vendido no mercado de comparação foram feitas abaixo do CDP (ou seja, essas vendas não passaram no teste de custo). Neste caso, não podemos comparar o preço no mercado do PDE ou em terceiros países com o PE ou PEC. Ver as Seções 773(b)(1) e (2) da Lei de Administração e o Boletim de Política da Administração de Importação 98,1. Se houver qualquer dúvida sobre a política atual, consulte seu supervisor ou GDP.

6. As vendas restantes que passaram no teste de custo não foram feitas no decurso de operações comerciais normais (por exemplo, preços fora do normal, modelos de fim de ano, mercadoria obsoleta, etc.), não ocorreram em um momento contemporâneo com as vendas nos EUA ou foram feitas para estabelecer um mercado fictício.

Quando as vendas do mercado do PDE não são viáveis, geralmente usamos as vendas a um mercado de terceiro país que seja viável, em vez de VC. No entanto, ainda temos a discricionariedade de selecionar o VC, caso seja mais adequado, em lugar de um mercado de terceiro país. Consulte a Seção 773(a)(4) da Lei e 19 CFR 351.405(a) dos Regulamentos do Departamento.

Depois que o mercado para comparação é escolhido, a questão da viabilidade não será normalmente reexaminada. Nas situações em que todas as vendas a preços de mercado no mercado do PDE do produto que é mais similar ao produto exportado são desconsideradas, porque foram reprovadas no teste de custo ou estão fora do curso

normal de comércio por razões outras, utilizamos o VC para fins de comparação, em vez de preços de venda de mercadorias menos semelhantes no mercado do PDE ou de um terceiro país. Ver Seções I, IV e XIV deste Capítulo para obter explicações sobre a viabilidade de mercado, curso normal de comércio, DIFMER e CDP, respectivamente.

B. Orientações Gerais para Cálculo do VC

1. Componentes do VC

O primeiro passo para o cálculo do VC é a soma de seus três componentes principais, de acordo com a Seção 773(e) da Lei. Os três principais componentes do VC são os custos de fabricação (CDF); despesas de vendas, gerais e administrativas (DVGA) e lucro; e despesas de empacotamento. Note que o Departamento rotineiramente utiliza o termo CDP para descrever a soma de CDF, DVGA e despesas com empacotamento no mercado de comparação. A diferença entre VC e CDP é que o VC é igual a CDF, DVGA e lucro e as despesas de empacotamento para os EUA, enquanto o CDP é somente CDF, DVGA e as despesas com empacotamento no mercado de comparação, não incluindo lucro.

Nos casos em que o produtor não é exportador e o VC é a base para o VN, os custos do exportador são combinados com os custos do produtor para chegar ao VC da mercadoria. Este procedimento é seguido independentemente de os exportadores e produtores serem afiliados ou não. Ver Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Live SINE from Canada, 70 FR 12181 (11 de março de 2005) e o Anexo Issues and Decision Memorandum; e Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway, 56 FR 7661 (25 de fevereiro de 1991).

a. Custo de Fabricação

O CDF inclui os materiais diretos, mão de obra direta, custos de fabricação operacional variáveis e fixos incorridos na produção da mercadoria. O componente do CDF do VC é para o produto exportado para os EUA (ou seja, a mercadoria investigada). Ver o Boletim de Política 91.2 de 18 de julho de 1991.

1) Custos de Materiais Diretos

Os custos de materiais diretos incluem os custos de aquisição de todos os materiais que são identificados como parte do produto acabado e que podem ser rastreados até o produto acabado de uma forma economicamente viável. Em contraste com materiais indiretos, materiais diretos são aplicados e atribuídos diretamente a um produto acabado. Custos de material direto devem incluir os encargos de transporte, direitos de importação e outras despesas normalmente associadas com a obtenção dos materiais que se tornam parte integrante do produto acabado.

2) Custos de Mão de Obra Direta

Custos de mão de obra direta incluem o custo dos trabalhadores que transformam os materiais em um produto acabado durante o processo de produção. Trabalho direto inclui os custos incorridos com todos os trabalhadores da produção, trabalhadores

responsáveis por inspeções e testes, trabalhadores de assistência e todos os outros trabalhadores diretamente envolvidos na produção da mercadoria. Trabalho direto consiste em pagar os custos-base dos trabalhadores, horas extras, incentivos, diferenciais de mudança de funcionários, bônus e todas as outras formas de salários e benefícios pagos a eles pela empresa (por exemplo, férias, feriados, auxílio-doença, seguros, programas sociais implementados pelo governo).

3) Custo Variável Operacional de Fabricação

Custos variáveis operacionais de fabricação incluem os custos de produção, fora os materiais diretos e o trabalho direto, que geralmente variam no total com as mudanças no volume de mercadorias produzidas em um determinado nível de operações. Custos variáveis operacionais de fabricação podem incluir materiais indiretos (por exemplo, materiais utilizados no processo de fabricação), trabalho indireto (por exemplo, trabalho de fiscalização pago por hora), utilidades (por exemplo, eletricidade) e outros custos variáveis e indiretos.

4) Custos Fixos Operacionais de Fabricação

Custos fixos operacionais de fabricação incluem os custos de produção que geralmente não variam no total com as mudanças no volume de mercadorias produzidas em um determinado nível de operações. Custos fixos operacionais de fabricação podem incluir os custos incorridos para a construção ou aluguel de equipamentos, depreciação, trabalho de supervisão pago em forma de salários, impostos sobre a propriedade da planta e custos administrativos da fábrica. Além disso, os custos fixos operacionais de fabricação incluem os custos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) que se referem especificamente à mercadoria em questão.

b. Lucro e DVGA

Incluídos no cálculo do VC estão os valores reais das DVGA incorridas e os lucros realizados em conexão com a produção e a venda de um produto similar estrangeiro (ou seja, de vendas no PDE ou no mercado de terceiro país) no decurso de operações comerciais normais do produto sob investigação ou revisão para a empresa específica sob investigação ou revisão. Este cálculo das DVGA é conhecido como a "metodologia preferida". Consulte a Seção 773(e)(2)(A) da Lei e 19 CFR 351.405(b)(1) dos Regulamentos do Departamento. Quando tais dados não estiverem disponíveis, a Seção 773(e)(2)(B) da Lei prevê metodologias alternativas para serem utilizadas no cálculo das DVGA e do lucro. Além de DVGA e lucro, incluímos no VC a despesa financeira real líquida (isto é, custos de financiamento) incorrida pela empresa envolvida na produção da mercadoria em questão. Consulte a Seção B.5.a. do EAA.

1) Despesas de Vendas

As despesas de vendas são aquelas despesas incorridas para vender o produto, que estão intimamente ligadas ao produto e ao mercado em análise. Uma vez que as despesas de vendas são baseadas em montantes efetivamente incorridos, as despesas de vendas imputadas (por exemplo, custos de estoque para frente) não estão incluídas no VC (ver Top-of-the-Stove Stainless Steel Cooking Ware From the Republic of Korea:

Final Results and Rescission, in Part, of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 45664 [29 de agosto de 2001] e o Anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 5).

2) DGA e Despesas Financeiras Líquidas

DGA e despesas financeiras são de natureza geral, dizem respeito à empresa como um todo e não são específicas a produtos ou mercados (ao contrário de despesas com vendas e lucro). DGA são aquelas não ligadas à fabricação, referentes a um período (isto é, despesas atribuídas a um determinado período, independentemente do volume de produção neste período) que se relaciona com as operações gerais da empresa como um todo, ao invés de um determinado produto ou uma divisão. DGA incluem tipicamente valores incorridos para atividades gerais de P&D, salários dos executivos e bônus, e operações relativas à sede corporativa da empresa. Também estão incluídos nas DGA uma quantidade de serviços administrativos prestados pela empresa-sede ou outros afiliados em nome da empresa participante da investigação.

DGA são computadas em uma base anual como proporção do total de DGA para toda a empresa, divididas pelo total de custo de produtos vendidos (CPV) para toda a empresa. No cálculo da razão de DGA da empresa, a empresa que responde o questionário usa as DGA para o ano e o CPV relatados nas demonstrações financeiras não consolidadas e auditadas para o ano fiscal com o ano fiscal que melhor corresponde ao PDI ou PDR. Para calcular a quantidade por unidade de DGA para cada CODIP relatado, o custo total de fabricação (CTDF) por unidade informado no banco de dados de custo é multiplicado pela razão de DGA. Normalmente, os custos de empacotamento, frete e logística são excluídos do CPV no cálculo da razão das DGA, porque a relação é aplicada a um CTDF excluindo custos de empacotamento, frete e movimentação.

No cálculo das despesas financeiras líquidas para o VC, a soma das despesas do exportador com juros relativos aos empréstimos de longo e curto prazo realizados pela empresa e os ganhos e perdas cambiais líquidos são reduzidos pela quantidade de juros que o exportador ganhou em investimentos de curto prazo de seu capital de giro. Se a empresa exportadora é membro de um grupo consolidado de empresas, as despesas financeiras líquidas são calculadas com base nas demonstrações financeiras do exercício no mais alto nível de consolidação disponíveis, consolidadas. No cálculo da razão de despesas líquidas financeiras da empresa, o exportador usa todo o ano de despesas financeiras líquidas e o CPV relatados nas demonstrações consolidadas do exercício, para o período que melhor corresponde ao PDI ou PDR. Para calcular a quantidade por unidade de despesas financeiras líquidas para cada CODIP relatado, o CTDF por unidade relatado é multiplicado pela razão das despesas financeiras líquidas. Custos de frete, empacotamento e logística são excluídos do CPV (isto é, o denominador usado para calcular a razão de despesas financeiras líquidas), porque a razão é normalmente aplicada a um CTDF excluindo empacotamento, frete e custos de movimentação.

c. Custos de Empacotamento

Os custos reais incorridos com empacotamento para envio da mercadoria ao mercado dos EUA é adicionado aos montantes de CDF, DVGA, lucro e despesas

financeiras. Custos de empacotamento são diferenciados dos custos de embalagem pelo Departamento. Custos de empacotamento referem-se a materiais usados apenas para o embarque da mercadoria e que são componentes separados do VC. Custos de embalagem referem-se a materiais que se tornam parte integrante da mercadoria vendida e estão incluídos no CDF. Por exemplo, em Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from Brazil, 69 FR 47081 (04 agosto de 2004), um exportador em particular "embalou" camarão processado em um saco plástico e pequenas caixas. Após o congelamento, as pequenas caixas foram "empacotadas" em caixas maiores e embarcadas em um contêiner para a exportação. O exportador relatou os custos dos sacos plásticos e pequenas caixas como custos de embalagem, enquanto os custos de caixas grandes, assim como fitas adesivas, embrulho e fivelas, foram relatados como custos de empacotamento. Da mesma forma, em Certain Preserved Mushrooms from Indonesia: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 36754 (13 de julho, 2001) ("Mushrooms from Indonesia"), e no anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 16, as latas e os frascos que continham cogumelos foram relatados como parte dos custos de embalagem, enquanto as caixas e os *pallets* utilizados para embalar as latas e os potes para embarque foram relatados como custos de empacotamento.

2. Ajustes para VC

Depois de adicionar o CDF, DVGA, lucro, despesas financeiras e de empacotamento, ajustes necessários conforme a Seção 773(a)(8) da Lei são feitos para o VC. Estes ajustes geralmente envolvem diferenças nas despesas pelas circunstâncias de venda nos dois mercados (isto é, para os EUA e nos mercados de comparação). Consulte a Seção VIII deste Capítulo para obter informações sobre as circunstâncias de ajustes de venda. Note que nenhum ajuste é necessário para DIFMER, porque o CDF da mercadoria em questão nos EUA (ao invés do produto similar estrangeiro) é usado para computar o VC (ver Seção XI deste Capítulo para obter mais explicações sobre DIFMER). Uma vez que estes ajustes são feitos, você computou o VC. Ver parte F desta Seção para os exemplos de cálculos de VC para vendas a PE e PEC.

C. DVGAs e Metodologias de Lucros e Orientação para Quantificação e Valoração de Componentes do VC

Os montantes das DVGA e do lucro realizado em conexão com a produção e venda de um produto similar estrangeiro (ou seja, de vendas no PDE ou no mercado de terceiros países) no decurso de operações comerciais normais do produto sob investigação ou revisão da empresa específica sob investigação são incluídos no cálculo do VC. Este cálculo de DVGA é conhecido como a "metodologia preferida" (ver Seção 773(e)(2)(A) da Lei e 19 CFR 351.405(b)(1)). Quando tais dados não estiverem disponíveis, a Seção 773(e)(2)(B) da Lei prevê metodologias alternativas para serem utilizadas no cálculo das DVGA e do lucro.

De acordo com a Seção 773(f) da Lei, é prática do Departamento usar dados do próprio exportador para calcular as DGA e a razão de despesas financeiras. Como tais, as DGA e as despesas financeiras incluídas no VC são específicas do exportador nas

metodologias preferenciais e alternativas. Ver Mushrooms from Indonesia e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 4.

1. Metodologia Preferida

Diretrizes específicas para o cálculo das despesas com vendas e lucros utilizando a metodologia preferida são as seguintes:

- a. Dados de vendas do mercado selecionado, ou seja, o mercado doméstico ou do terceiro país, são usados como a base para as despesas com vendas e lucros;
- b. As despesas com vendas e lucros são calculados sobre um produto estrangeiro similar médio e não sobre a base de modelo específico;
- c. As despesas de vendas são derivadas da lista de vendas do mercado doméstico;
- d. DGA são calculadas pela aplicação da relação de DGA (baseado nas DGA reais e CPV incorridos) para o CDF do CODIP reportado. As despesas financeiras líquidas são calculadas mediante a aplicação da razão de despesas financeiras líquidas para o CDF do CODIP reportado;
- e. O lucro é obtido, primeiro, pela subtração do CDF do CODIP especificado dos preços no mercado selecionado. Então, uma razão média ponderada do lucro é calculada e aplicada ao CDF de cada CODIP.

A metodologia preferida é utilizada em situações em que o VC é o VN para alguns dos modelos da mercadoria em questão e o VN para o resto dos modelos é o preço de venda da mercadoria vendida acima do CDP no mercado de comparação (ou seja, comparação preço a preço). Os componentes de venda e lucro do VC são baseados na mercadoria que foi vendida no decurso de operações comerciais normais. Ver Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Japan: Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, 64 FR 108, 114 (04 de janeiro de 1999).

Além disso, a metodologia preferida é usada em situações em que o VC é o VN para todos os modelos da mercadoria em questão, apesar de haver um mercado interno viável com vendas acima do custo (ou seja, a situação especial do mercado não permite uma comparação adequada com o PE ou PEC). Os componentes de venda e lucro do VC são baseados na mercadoria que foi vendida no decurso de operações comerciais normais. Ver Large Newspaper Printing Presses From Japan.

2. Metodologias Alternativas

Nos casos em que os dados reais não estão disponíveis, mas o exportador respondeu com o melhor de sua capacidade, a Seção 773(e)(2) (B) da Lei prevê três alternativas não hierárquicas para a metodologia preferida. As metodologias alternativas são usadas em situações em que o VC é o VN para todos os modelos da mercadoria em questão.

a. Valores reais incorridos ou realizados em produtos da mesma categoria geral que os produtos sob investigação vendidos no PDE pela empresa sob investigação ou revisão.

O Departamento pode não ser capaz de utilizar essa alternativa, normalmente, porque (1) o exportador não produz outros produtos além da mercadoria em questão; (2) o exportador produz produtos da mesma categoria geral que os produtos sob investigação, mas não vende estes produtos no mercado doméstico; ou (3) a informação de vendas da mesma categoria geral de produtos não está nos autos. Por exemplo, em *Sulfanilic Acid from Portugal: Final Determination of Antidumping Duty Investigation of Sales at Less Than Fair Value*, 67 FR 60219 (25 de setembro de 2002), e no anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 5, um exportador também produziu e vendeu anilina, que é um importante insumo do ácido sulfanílico e poderia ser considerado da mesma categoria geral de mercadorias que o ácido sulfanílico. No entanto, o Departamento não pôde usar esta alternativa, naquele caso, para determinar o lucro, porque não havia informações suficientes nos autos sobre os lucros das vendas de anilina pelo exportador (ou seja, o relato das vendas de anilina não havia sido requerido).

b. Média ponderada dos custos reais incorridos ou realizados por outras empresas sob investigação ou revisão para a produção e venda do produto estrangeiro no PDE.

Em *Mushrooms from Indonesia*, dois exportadores relataram que não tinham mercado doméstico viável ou mercados de terceiros países e, portanto, nenhuma venda do produto estrangeiro durante o PDR (ver *Mushrooms from Indonesia* e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, Comentário 4). Uma vez que estes exportadores não tinham quaisquer vendas do produto similar estrangeiro, o uso destas despesas de vendas dos entrevistados e as margens de lucro não seriam representativos dos custos associados à venda do produto similar estrangeiro. Portanto, o Departamento usou a média ponderada das razões de despesas de vendas e margens de lucro de dois outros exportadores como razões representativas, uma vez que os outros exportadores haviam feito vendas do produto similar estrangeiro no mercado doméstico durante o PDR.

Nota: Para utilizar esta alternativa, deve haver dois ou mais outros entrevistados no mesmo segmento do procedimento. Esta alternativa não pode ser usada se houver apenas um exportador, porque as informações específicas de venda e lucro do exportador são confidenciais. Portanto, o uso de dados de apenas um entrevistado seria uma violação da ordem de proteção administrativa.

c. Qualquer outro método razoável.

Para determinar as DVGA e a taxa de lucro mais adequada sob esta alternativa, o Departamento sopesa vários fatores. Entre eles estão: (1) a semelhança das potenciais operações de negócios substitutas da empresa e os produtos do exportador; (2) quanto os dados financeiros da empresa substituta refletem vendas aos Estados Unidos, bem como no mercado de origem; (3) a contemporaneidade dos dados substitutos em relação ao PDI; e (4) a semelhança da base de clientes (ou seja, varejo *versus* fabricantes de equipamentos originais [FEO]). Quanto maior a semelhança nas operações de negócios,

produtos e base de clientes, maior a probabilidade de que haja uma maior correlação na experiência das duas empresas sobre lucros. Normalmente, quando o Departamento utiliza uma metodologia alternativa, os dados devem ser do país sob investigação ou de revisão. Consulte seus supervisores ou GDP caso uma metodologia alternativa seja proposta.

3. Quantificando e Valorando os Componentes do VC

Por favor, consulte a Parte C da Seção II deste Capítulo.

D. Transações Desconsideradas e Regra do Insumo Importante (Operações com Partes Afiliadas)

Por favor, ver Parte D da Seção II deste Capítulo.

E. Procedimentos Importantes para Investigações de CDP/VC

Por favor, ver Parte F da Seção II deste Capítulo.

F. Exemplo de Cálculos para VC

1. Cálculo do VC não ajustado (isto é, a base para o VC tanto nas vendas com PE como nas vendas com PEC para os EUA). Os montantes apresentados estão em moeda estrangeira.

CDF:

Materiais	2,50
Mão de obra	1,50
Despesas operacionais de fabricação variáveis	1,25
<u>Despesas operacionais de fabricação fixas</u>	<u>1,00</u>
Total do CDF	6,25

DVGA (utilizando a metodologia de preferência):

DGAs (por exemplo, utilizando uma taxa de 20%, $6,25 * 0.20$)	1,25
Despesas diretas de vendas (por exemplo, de crédito, garantia e despesas de publicidade)	0,50
<u>Despesas indiretas de vendas (por exemplo, telefone, fax, encargos postais)</u>	<u>0,45</u>
Total de DVGA	2,20
<u>Despesas financeiras (por exemplo, usando uma taxa de 10%, $6,25 * 0,10$)</u>	<u>0,63</u>
Custo total antes do lucro	9,08
Lucro	0,42

Custo de empacotamento para o mercado dos EUA	0,35
---	------

Total não ajustado do VC	<u>9,85</u>
--------------------------	--------------------

2. Ajustes do VC para Comparações de Vendas com PE aos EUA. Os montantes apresentados estão em moeda estrangeira.

VC não ajustado (valor apresentado anteriormente)	9,85
---	------

Menos ajustes de CDV no PDE:

Crédito no PDE	0,07
----------------	------

Garantia no PDE	0,03
-----------------	------

Publicidade no PDE	0,02
--------------------	------

<u>Despesas com serviços técnicos no PDE</u>	<u>0,15</u>
--	-------------

<u>Total de ajustes de CDV para o PDE</u>	<u>0,27</u>
---	-------------

VC ajustado em moeda estrangeira	<u>9,58</u>
----------------------------------	--------------------

Conversão para dólares dos EUA (por exemplo, usando um câmbio de \$ 0,13, $9,58 \times 0,13$)	\$ 1,25
---	---------

Mais os montantes de CDV para o mercado dos EUA:

Crédito nos EUA	\$ 0,06
-----------------	---------

Garantia nos EUA	0,01
------------------	------

Publicidade nos EUA	0,04
---------------------	------

<u>Serviços técnicos nos EUA</u>	<u>0,07</u>
----------------------------------	-------------

<u>Total de CDV para os EUA</u>	<u>\$ 0,18</u>
---------------------------------	----------------

VC ajustado para o PDE e CDV ao mercado dos EUA	<u>\$ 1,43</u>
---	-----------------------

3. Ajustes no VC para Comparações de Vendas com PEC aos EUA.

VC não ajustado (valor apresentado anteriormente)	9,85
---	------

Menos ajustes de CDV para o PDE:

Crédito no PDE	0,07
----------------	------

Garantia no PDE	0,03
-----------------	------

Publicidade no PDE	0,02
--------------------	------

<u>Despesas com serviços técnicos no PDE</u>	<u>0,15</u>
--	-------------

<u>Total de ajustes CDV para o PDE</u>	<u>0,27</u>
--	-------------

VC ajustado em moeda estrangeira	<u>9,58</u>
Conversão para dólares americanos (por exemplo, usando um câmbio de \$ 0,13, $9,58 * 0,13$)	<u>\$ 1,25</u>

Normalmente, não existem montantes de despesas de vendas diretas e presumidas dos EUA para serem adicionados ao VC, pois estes valores são normalmente deduzidos do preço de vendas aos EUA antes que a comparação seja feita para uma transação de PEC aos EUA.

IV. Custos de Fabricação Adicional

A. Uso de Custos de Fabricação Adicional

Em alguns casos, um importador afiliado também fabrica adicionalmente ou monta a mercadoria em questão antes da primeira venda para um cliente não afiliado nos Estados Unidos. Por exemplo, em *Certain Cut-to-Length Carbon Quality Steel Plate Products from France: Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value*, 64 FR 41197, 41200 (29 de julho, 1999), o importador afiliado industrializava adicionalmente chapas de aço importadas e as transformava em tubos de grande diâmetro usados principalmente na construção de oleodutos e gasodutos e, então, vendia os tubos para clientes não afiliados nos Estados Unidos.

A Seção 772(d)(2) da Lei exige que o PEC seja reduzido pelo custo de qualquer manufatura posterior ou montagem (incluindo materiais adicionais e trabalho), exceto em circunstâncias descritas na Seção 772(e) da lei. A menos que o Departamento determine que o valor agregado após a importação "provavelmente excederá substancialmente" o valor das mercadorias importadas, a parte deve apresentar um relatório dos custos de manufatura adicional para o Departamento.

A Seção 772(e) da Lei estabelece uma regra especial segundo a qual o Departamento pode isentar a parte de relatar os custos de fabricação adicional nos casos em que o valor agregado após a importação "provavelmente excederá substancialmente" o valor do produtos importados. Por exemplo, se uma corrente de rolo sujeita a uma determinação para aplicação de direito antidumping é importada por um importador afiliado para incorporação em uma moto, que depois será vendida a um cliente não afiliado, haveria uma sobrecarga no Departamento se este fosse obrigado a "retirar" do preço da moto todo o valor agregado nos Estados Unidos para determinar o PEC da corrente de rolo. Os regulamentos do Departamento, em 19 CFR 351.402(c)(2), definem instâncias em que o valor agregado "provavelmente excederá substancialmente" o valor da mercadoria em questão, como aqueles casos em que o Departamento estima que o valor agregado seja de pelo menos 65 por cento do preço cobrado ao primeiro comprador não afiliado da mercadoria tal como vendida nos Estados Unidos. Normalmente, o Departamento irá estimar o valor agregado pela pessoa afiliada com base na diferença entre o preço médio cobrado ao primeiro comprador não afiliado pela mercadoria vendida nos Estados Unidos e o preço médio pago pela mercadoria pela pessoa afiliada. Nos casos em que o Departamento considera que a regra especial é aplicável, a Seção 772(e) da Lei requer que o Departamento determine o PEC para tais mercadorias, utilizando o preço de uma mercadoria idêntica ou de outras mercadorias em questão vendidas pelo exportador ou produtor a um cliente não afiliado, se houver

uma quantidade suficiente de vendas para fornecer uma base razoável para comparação e o Departamento determinar que o uso de tais vendas é adequado. Se não houver uma quantidade suficiente dessas vendas ou o uso dessas vendas não for apropriado, o Departamento é direcionado para utilizar qualquer outra base razoável para determinar o PEC.

Por exemplo, em *Ball Bearings and Parts Thereof from France, Germany, Italy, Japan, and the United Kingdom: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Reviews*, 71 FR 12170, 12173 (09 de março de 2006), o Departamento determinou que a regra especial para mercadoria adicionada após a importação sob a Seção 772(e) da Lei aplicava-se às empresas que agregavam valor nos Estados Unidos.

Para determinar se o valor agregado provavelmente excederia substancialmente o valor da mercadoria em questão, estimamos o valor agregado com base na diferença entre as médias dos preços cobrados ao primeiro comprador não afiliado da mercadoria tal como vendida nos Estados Unidos e as médias dos preços pagos pela mercadoria em questão pelo comprador afiliado. Baseando-se nesta análise, determinamos que o valor agregado estimado nos Estados Unidos por todas as empresas que faziam manufatura posterior, exceto a NPB, foi responsável por pelo menos 65 por cento do preço cobrado ao primeiro cliente não afiliado para a mercadoria vendida nos Estados Unidos. Portanto, preliminarmente, determinamos que, para estas empresas, o valor agregado provavelmente excederia substancialmente o valor da mercadoria em questão. Além disso, para essas empresas, determinamos que havia uma quantidade suficiente de vendas restantes para fornecer uma base razoável para comparação e que o uso dessas vendas era apropriado. Para a NPB, determinamos que a regra especial não se aplicava porque o valor agregado nos Estados Unidos não excedia substancialmente o valor da mercadoria em questão. Consequentemente, esta empresa apresentou respostas completas ao nosso questionário sobre fabricação adicional que incluía os custos de processamento posterior realizado por suas afiliadas nos EUA.

B. Orientações Gerais para o Cálculo dos Custos de Fabricação Adicional ou Montagem

1. Componentes do Custo de Fabricação Adicional ou Montagem

Custos de fabricação adicional ou montagem incluem os valores incorridos para materiais diretos, mão de obra, despesas operacionais, despesas gerais e administrativas (DGA), despesas financeiras líquidas, despesas de empacotamento adicionais aos EUA e todos os custos envolvidos na circulação do produto a partir do porto de entrada nos EUA para as instalações de produção da fabricante. Os custos de fabricação adicional requeridos estão na Seção E do questionário antidumping do Departamento. As despesas de empacotamento são solicitadas no ponto C do questionário antidumping. Além disso, a soma dos custos de fabricação adicional nos EUA informados na Seção E da resposta ao questionário é relatada em um campo de dados separado do arquivo de vendas aos EUA apresentado em resposta à Seção C do questionário antidumping.

a. Custo de Fabricação Adicional

Os custos de fabricação adicional incluem os materiais diretos, mão de obra direta e custos operacionais incorridos por um importador afiliado para processar adicionalmente a mercadoria em questão antes da primeira venda à parte não afiliada.

1) Custos de Materiais Diretos

São todos os custos incorridos com materiais diretos usados para industrializar adicionalmente a mercadoria em questão, incluindo custos de transporte e outras despesas normalmente associadas com a obtenção dos materiais que se tornam parte integrante do produto acabado vendido nos Estados Unidos. Custos de materiais diretos incluem apenas os custos incorridos para materiais adicionados nos Estados Unidos e não o custo da mercadoria importada. Além disso, os custos incorridos com (1) todos os encargos com movimentação para transportar a mercadoria a partir do porto de entrada para as instalações de fabricação da empresa nos EUA e (2) qualquer perda de rendimento em conexão com a fabricação adicional da mercadoria em questão nos Estados Unidos estão incluídos nos custos de material direto. Por favor, note que a perda de rendimento é calculada tendo em conta tanto o custo da mercadoria importada como os custos incorridos para a fabricação adicional.

2) Custos de Mão de Obra Direta

Custos de mão de obra direta incluem os custos incorridos com todos os trabalhadores da produção, trabalhadores responsáveis por inspeção/testes, trabalhadores de assistência e todos os outros trabalhadores diretamente envolvidos na fabricação adicional da mercadoria em questão nos Estados Unidos. O custo da mão de obra direta deve consistir no pagamento-base dos trabalhadores e no pagamento de horas extras, incentivos, diferenciais de mudança, bônus e todas as outras formas de salários ou benefícios pagos pela empresa (por exemplo, férias, feriados, auxílio-doença, seguros, programas sociais implementados pelo governo). Além disso, os custos de mão de obra direta incluem o valor total incorrido para todos trabalhadores sob contrato com a empresa para a fabricação adicional da mercadoria.

3) Custos Operacionais Indiretos de Fabricação

Custos operacionais indiretos de fabricação incluem todos os custos fixos e variáveis incorridos na fábrica que não aqueles classificados como material direto, mão de obra direta e custos de empacotamento. Normalmente, custos indiretos de fabricação incluem os custos incorridos em materiais indiretos, mão de obra indireta, utilidades, construção ou aluguel de equipamentos, depreciação, trabalho de supervisão, impostos sobre a propriedade da planta e administração da fábrica. Além disso, os custos com pesquisa e desenvolvimento (P&D) que dizem respeito especificamente às operações de fabricação adicional estão incluídos nas despesas operacionais indiretas de fabricação.

b. DGA

Estão incluídas no cálculo dos custos de fabricação adicional as DGA incorridas pelo fabricante adicional afiliado. DGA são aquelas que não envolvem fabricação e são periódicas (isto é, despesas atribuídas a um determinado período, independentemente do volume de produção no mesmo período), que se relacionam com as operações gerais

da empresa como um todo, ao invés de um processo de produção particular, produto ou divisão. DGA incluem valores incorridos para P&D geral, salários dos executivos e bônus e outras operações relativas à sede corporativa da empresa nos EUA. Também está incluída nas DGA uma quantia para os serviços administrativos prestados em nome da empresa pela sua matriz ou por outras partes afiliadas.

DGA são computadas em uma base anual, como razão do total de toda as DGA da empresa divididas pelo total de custo de vendas de toda a empresa (menos o custo das mercadorias importadas em questão). No cálculo da razão de DGA da empresa, o fabricante adicional usa a DGA de todo o ano e o custo de vendas reportados pela empresa nas declarações de exercício financeiro auditadas para o ano fiscal que melhor corresponda ao período de apresentação dos custos. Para calcular o montante por unidade de DGA para cada produto, o custo de fabricação adicional por unidade (CDFAPU) informado no banco de dados é multiplicado pela razão de DGA.

c. Despesa Financeira Líquida

Também incluímos despesas financeiras líquidas nos custos de fabricação. No cálculo das despesas financeiras líquidas com a fabricação adicional, a soma das despesas de financiamento do fabricante nos EUA com juros de longo e curto prazos e ganhos líquidos e perdas cambiais (se houver) são reduzidos pela quantidade de receita de juros do fabricante em investimentos de curto prazo com seu capital de giro. Se a empresa fabricante adicional for membro de um grupo consolidado de empresas, despesas financeiras líquidas são calculadas com base nas demonstrações financeiras consolidadas do exercício social, no mais alto nível de consolidação disponíveis. No cálculo da razão de despesa financeira líquida da empresa, o fabricante adicional usa o ano inteiro de despesas financeiras líquidas e custo de vendas reportados nas declarações financeiras do ano fiscal para o período que melhor corresponder ao período de apresentação dos custos. Para calcular o montante por unidade de despesa financeira líquida de cada produto, o custo de fabricação adicional por unidade (CDFAPU) informado no banco de dados é multiplicado pela razão de despesa financeira líquida. Normalmente, o montante de custo de vendas reportado nas demonstrações financeiras é usado como denominador para calcular a razão de despesa financeira líquida é ajustado de forma semelhante como o denominador do custo de vendas usado para o cálculo da razão de DGA. No entanto, se o exportador/produtor e o fabricante adicional nos EUA são membros de um mesmo grupo consolidado de empresas (isto é, eles têm a mesma sociedade-mãe), a razão da despesa financeira líquida utilizada no cálculo do CDP e do VC também é usada na cálculo dos custos de fabricação adicional, pois o índice é calculado com base nas demonstrações financeiras consolidadas da empresa-mãe.

Por favor, note que as partes C e D da Seção II deste Capítulo são também aplicáveis aos custos de fabricação adicional.

C. Amostra de Cálculo de Custos de Fabricação Adicional ou Montagem

Custo de Fabricação Adicional (CDFAPU):

Materiais diretos	\$ 1,79
Mão de obra direta	1,12
<u>Custos operacionais indiretos da fábrica</u>	<u>1,45</u>
CDFAPU total	\$ 4,36
DGAs (por exemplo, usando uma taxa de 22%, $4,36 * 0,22$)	0,96
<u>Despesas financeiras (por exemplo, usando uma taxa de 14%, $4,36 * 0,14$)</u>	<u>0,61</u>
Custos totais de fabricação adicional ou montagem (CTFA)	<u>\$ 5,93</u>

A quantidade de CTFA de \$5,93 é, então, deduzida do primeiro preço de venda não afiliada nos EUA , juntamente com outros ajustes de vendas, conforme apropriado, para determinar o PEC.

V. Economias com Altos Níveis de Inflação

A. Inflação e seus Efeitos

"Inflação alta" é um termo usado para se referir a uma elevada taxa de aumento nos níveis de preços. Investigações e revisões administrativas envolvendo as exportações de países com economias altamente inflacionárias exigem metodologias especiais para comparar os preços e calcular VC, CDP e ajustes por diferenças nas mercadorias (DIFMER).

Quando uma economia está passando por inflação alta, o valor da moeda do país está se deteriorando rapidamente, resultando em valor real substancialmente menor no decorrer do tempo para cada unidade de moeda local. Uma quantidade nominal maior da moeda é necessária para comprar um produto para o qual, no passado, a quantidade necessária era menor. Flutuações menores de preços são normais e, normalmente, não têm um efeito significativo sobre nossos cálculos de margem. No entanto, os aumentos elevados nos preços durante o PDI/PDR podem levar a resultados distorcidos. Mesmo que os custos reais permaneçam constantes, por causa do declínio no valor da moeda, o custo dos insumos utilizados para produzir o produto sob investigação ou revisão seria expresso em valor nominal menor no início do PDI/PDR do que no final. Da mesma forma, o preço para os clientes no mercado doméstico para a compra do mesmo produto similar será expresso em um valor nominal menor no início do PDI/PDR do que no final. Se a taxa de inflação no país sob investigação ou revisão provavelmente distorcer o cálculo da margem com relação a custos e preços, um questionário modificado deverá ser usado.

O questionário-padrão pergunta se a taxa de inflação anual no país sob investigação ou análise excedeu 25 por cento durante o período relevante. O Departamento geralmente usa estatísticas de inflação (por exemplo, o índice de preços no atacado) publicadas pelo Fundo Monetário Internacional para determinar se o país do entrevistado experimentou inflação alta durante o PDI/PDR. Ver *Certain Steel Concrete Reinforcing Bar from Turkey*; Final Results, Rescission of Antidumping Duty Administrative Review in

Part, and Determination Not To Revoke in Part, 69 FR 64731 (08 de novembro de 2004) (Steel Concrete Reinforcing Bar from Turkey), e o Anexo Issues and Decision Memorandum , no Comentário 2. Se a taxa anualizada de inflação superou 25 por cento, o Departamento irá decidir que o país experimentou inflação alta durante o PDI ou PDR. Ao decidir se aplicamos a metodologia de inflação alta, baseamos nossos cálculos na taxa anualizada da inflação sobre o período de declaração relevante. Ver Ferrosilicon From Brazil; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 61 FR 59407 (22 de novembro de 1996), no Comentário 1, no qual decidimos não tratar o Brasil como uma economia de alta inflação, porque a taxa de inflação brasileira foi inferior a 25%. Para os outros casos em que aplicamos o limite de 25 por cento de inflação, ver Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cut-to-Length Carbon-Quality Steel Plate Products from Indonesia, 64 FR 73164 (29 de dezembro de 1999), no Comentário 1, (Steel Plate Products from Indonesia); Silicomaganese from Brazil: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 13813 (24 de março de 2004), e o Anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 4; Certain Pasta from Turkey; Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 47876 (06 de agosto, 2004), sem alterações no resultado final, 70 FR 6834 (09 de fevereiro de 2005); Steel Concrete Reinforcing Bar from Turkey e Anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2, e Light Rectangular Pipe and Tube from Turkey; Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination, 69 FR 19390 (13 de abril de 2004), inalterado em Final Results, 69 FR 53675 (02 de setembro de 2004). Além disso, esclarecemos em Steel Plate Products from Indonesia que, se a taxa de inflação for determinada como sendo pelo menos 25% para o PDI ou PDR como um todo, utilizamos nossa metodologia de inflação alta para o PDI ou PDR inteiro. Em tais casos, a metodologia de inflação alta é usada mesmo que a taxa de inflação seja inferior a 25% para um ou mais meses individuais do PDI ou do PDR.

Quando o Departamento decide que a inflação tem um efeito de distorção na nossa análise, geralmente fazemos nossas comparações de preço a preço, preço de VC e preço de CDP em períodos mais curtos de tempo, nos quais a inflação terá um efeito de distorção menor. Por exemplo, quando a inflação for superior a 25 por cento ao ano, limitamos nossa média de vendas no MDC às vendas no mesmo mês em que foi feita a venda dos EUA, com a qual será comparada. Nas investigações, isto significa que aplicamos uma média de preços em uma base mensal. Para o CDP e o VC, geralmente, calculamos um custo mensal que é baseado na média ponderada de todos os custos mensais, tais como indexados pela inflação ao longo do PDI/PDR. Esta metodologia é ilustrada a seguir em "Cálculo do custo de produção e valor construído". As vendas no PDE, nos EUA, o CDP e o VC são demonstradas em moeda nominal de valor aproximadamente igual quando são comparadas entre si.

B. Cálculo do Custo de Produção e Valor Construído

Em países com inflação alta, o valor nominal dos custos de produção aumenta com o tempo, mesmo quando tais custos, expressos em termos reais, permanecem constantes. Isto pode causar distorções em nossa análise antidumping por causa de nossa prática de comparar médias do CDP e do VC para o período com preços de transações específicas durante o PDI ou PDR. Como exemplo dessa distorção, considere uma análise de

vendas abaixo do custo, na qual os custos reais de produção permanecem constantes, mas, por causa da inflação alta, os custos nominais sobem em todo o PDI. Neste cenário, uma média do CDP para o período com base em custos nominais mensais tenderia a ser maior do que os preços de vendas individuais ocorridas no início do período, mas inferiores aos praticados no final do período. Dependendo do momento das vendas no mercado doméstico, isso pode resultar em uma quantidade excessiva de vendas abaixo do custo no início do período ou, por outro lado, em um exagero do número de vendas acima do custo no final do período. Essas mesmas distorções existem quando se comparam os preços nos EUA com o VC baseado nos custos médios no período em economias com inflação elevada.

Para ajudar a mitigar as distorções em nossa análise antidumping causada por uma inflação alta e custos rapidamente escalantes, podemos calcular o CDP e o VC médios do período com base em moeda constante, utilizando os índices de inflação no período. Ao ajustar os números mensais do CDP, é possível reafirmar a média do CDP em termos do valor da moeda em cada mês. A tabela a seguir ilustra como os índices de inflação podem ser usados para calcular o custo médio ponderado de fabricação (CDF) para CDP e VC:

Mês	CDF Nominal por Unidade	Quantidade Total de Produção	CDF Total Nominal	Índices de Inflação	CDF Total Ajustado pela Inflação	CDF por Unidade Ajustado pela Inflação
Janeiro	\$ 8,00	25	\$ 200	1,00	\$ 430	8,05
Fevereiro	8,00	26	208	1,10	407	8,86
Março	9,00	30	270	1,25	464	10,06
Abril	10,00	28	280	1,30	463	10,47
Maio	11,00	25	275	1,42	416	11,43
Junho	13,00	19	247	1,55	343	12,48
Julho	15,00	13	195	1,60	262	12,88
Agosto	16,00	12	180	1,73	224	13,93
Setembro	16,00	17	272	1,85	316	14,89
Outubro	16,00	19	304	1,91	342	15,38
Novembro	17,00	21	357	2,00	384	16,10
Dezembro	18,00	24	432	2,15	432	17,31
Total		259			\$ 4.483	

Neste exemplo, os montantes mensais ilustrados na coluna "CDF total ajustado pela inflação" foram calculados multiplicando-se o custo total nominal de cada mês pela razão do índice de inflação de dezembro pelo índice de inflação do mês de produção. Por exemplo, o custo de março ajustado pela inflação de 464 dólares foi calculado como $270 \text{ dólares} \times (2,15/1,25)$. Desta forma, os custos mensais nominais são ajustados para os efeitos cumulativos da inflação para o final do PDI ou PDR. Uma vez que todos os custos de produção mensal foram expressos em valores comuns ajustados pela inflação da moeda, os números podem ser somados para calcular um custo médio ponderado para o produto. No exemplo anterior, o custo médio ponderado para o período é \$17,31, calculado como a soma dos custos mensais ajustados pela inflação, \$4.483 dividido pela quantidade total de produção de 259 unidades.

Note que o custo médio ponderado de \$17,31 dólares por unidade representa os custos de produção, expressos em valor monetário de dezembro, ou seja, no final do período para o qual os custos foram relatados. Para obter o custo médio ponderado do produto expresso no valor da moeda de qualquer outro mês, como ilustrado na coluna "CDF por unidade ajustado pela inflação", precisamos apenas "deflacionar" o custo de dezembro por unidade utilizando o mesmo índice de inflação. Por exemplo, o custo de março ajustado pela inflação de \$10,06 dólares por unidade é calculado como $\$17,31 \times (1,25/2,15)$. Em uma análise de vendas abaixo do custo, o montante de \$10,06 seria usado para calcular o CDP total para comparação com os preços de venda no PDE durante o mês de março. Da mesma forma, o mesmo montante de custo ajustado pela inflação de \$10,06 dólares seria usado para calcular o VC para comparação com as vendas aos EUA feitas em março. Na escolha de um índice apropriado para uso no cálculo de CDP e VC, você deve considerar os índices comumente usados em aplicações de negócios no país de alta inflação, de preferência em base específica para o setor. Se índices setoriais específicos e confiáveis não estão disponíveis, os índices podem ter como base o índice de preços no atacado ou ao consumidor, conforme o caso, ou a taxa de inflação da taxa de câmbio do país em relação ao dólar dos EUA. Pelo fato de países com inflação alta geralmente manterem vários índices que podem mudar ao longo do tempo ou manterem sistemas de câmbio múltiplo, pode ser difícil desenvolver uma lista geral de índices/taxas de câmbio a ser utilizada para cada país. Portanto, a decisão de usar indexação e a seleção de um sistema de taxa de câmbio ou índice apropriado deve ser feita caso a caso. Consulte o Boletim de Política da Administração de Importação 94.5.

C. Cálculo de Diferenças em Ajustes de Mercadorias

Conforme discutido anteriormente, nos casos de inflação alta, em geral, comparamos preços de vendas nos EUA com vendas no PDE feitas no mesmo mês. No entanto, quando conciliamos produtos não idênticos, a inflação pode distorcer nossas comparações quando a produção do produto nos EUA ou no PDE não ocorrer no mesmo mês de venda do produto. Estas distorções resultam do fato de que o ajuste de DIFMER que usamos para ajustar mercadorias fisicamente dissimilares é calculado como a diferença entre os custos variáveis de produção incorridos na produção de produtos nos EUA e no PDE. Em ambientes de inflação alta, os custos nominais em um mês podem não ser comparados de forma que faça sentido em relação aos custos nominais de outro mês, sem antes serem reexpressos em valores monetários similares. Além disso, como

mostrado anteriormente com o CDP e o VC, os custos mensais podem variar em termos reais, e, portanto, um custo médio ponderado variável para o período deve ser calculado para os EUA e para os produtos no PDE antes de quaisquer ajustes de DIFMER.

Para ilustrar como calculamos o ajuste de DIFMER em casos que envolvem economias de inflação alta, presuma que a venda aos EUA ocorreu em maio a um preço por unidade de \$10,00. A produção da mercadoria vendida aos EUA ocorreu apenas durante o período de três meses de maio a julho. A tabela a seguir fornece informações sobre os custos variáveis incorridos na fabricação do produto vendido aos EUA. As informações são relatadas em moeda local (ML) do país exportador.

Mês	CDF Variável Nominal por Unidade	Quantidade de Produção Total	CDF Variável Total Nominal	Índices de Inflação	CDF Variável Total Ajustado pela Inflação	CDF Variável Unitário Ajustado pela Inflação
Janeiro	—	—	—	100	—	—
Fevereiro				134	—	—
Março	—	—	—	201	—	—
Abril	—	—	—	293	—	—
Maio	ML 51,00	40	ML 2.040	404	ML 4.408	ML 45,67
Junho	68,00	40	2.720	647	3.670	73,13
Julho	95,00	50	4.750	873	4.750	98,68
Total		130	ML 9.510		ML 12.828	

Note que os números de custo variável ajustados pela inflação são calculados usando-se o mesmo método mostrado anteriormente em "Cálculo do custo de produção e valor construído". Isto é, utilizando os índices de inflação, o total de valores de custo nominal em cada mês são indexados ao último mês em que ocorreu a produção (ou seja, o mês de julho), a fim de calcular um custo médio ponderado de ML 98,68 ou ML 12.828, quando dividido pela quantidade de produção de 130 unidades. O montante do valor do custo variável ajustado para a inflação para maio de ML 45,67 é, então, computado como $ML\ 98,68 \times (404/873)$.

Para continuar a ilustração, durante o mês de maio, o modelo do PDE mais semelhante ao produto dos EUA foi vendido a um preço por unidade de ML 70,00. A taxa média de câmbio para maio era de ML 6,00 para \$ 1,00. A produção do modelo similar do PDE, no entanto, ocorreu apenas durante dois períodos de três meses, de

janeiro a março e setembro a novembro. Os custos variáveis incorridos para o produto do PDE são mostrados na tabela a seguir.

Mês	CDF Variável Nominal por Unidade	Quantidade de Produção Total	CDF Variável Total Nominal	Índices de Inflação	CDF Total Ajustado pela Inflação	CDF Unitário Ajustado pela Inflação
Janeiro	ML 10,00	50	ML 500	100	ML 26.705	ML 10,17
Fevereiro	14,00	45	630	134	25.111	13,63
Março	22,00	55	1.210	201	32.152	20,44
Abril	—	—	—	293	—	29,80
Maio	—	—	—	404	—	41,09
Junho	—	—	—	647	—	65,80
Julho	—	—	—	873	—	88,79
Agosto	—	—	—	1240	—	126,11
Setembro	173,00	60	10.380	1870	29.647	190,19
Outubro	242,00	60	14.520	2518	30.799	256,09
Novembro	387,00	50	19.350	3514	29.410	357,39
Dezembro	—	—	—	5341	—	543,20
Total		320			ML 173.824	

Embora o produto do PDE não tenha sido fabricado em maio, o mês da venda aos EUA, podemos derivar um custo variável de ML 41,09 para o produto, utilizando o custo médio ponderado ao final do período e os índices de inflação ou $ML\ 543,20 \times (404/5341)$. Podemos, então, calcular o ajuste de DIFMER e o valor normal da seguinte forma:

$$DIFMER = CDFV \text{ no PDE} - CDFV \text{ EUA} \rightarrow ML\ 41,09 - ML\ 45,67 = (-4,58)$$

$$\text{Valor normal} = \text{Preço no PDE} - DIFMER \rightarrow ML\ 70,00 - ML\ (-4,58) = ML\ 74,58$$

Para calcular a margem de dumping neste exemplo, convertamos o VN para dólares dos EUA pela taxa de câmbio média de ML 6,00 para \$ 1,00 para derivar o preço unitário estrangeiro em dólares dos EUA de \$ 10,90. Comparando-se o VN denominado em dólar ao preço dos EUA de \$ 10,00 resulta em uma margem de dumping de \$ 0,90, ou 9,0 por cento, calculado como $(\$ 10,90 - \$ 10,00)/\$ 10,00$.

De acordo com a Seção 773(f)(1), normalmente, calculamos o CDP e o VC com base nos registros do produtor, caso tais registros sejam mantidos em conformidade com os PCGA do país e reflitam razoavelmente os custos associados à produção e à venda da mercadoria. Porém, em alguns países com inflação alta, o PCGA do país não pode ser usado porque, por exemplo, os registros contábeis e as demonstrações financeiras não foram ajustados para os efeitos da inflação. Empresas em países com uma longa história de inflação alta podem manter os seus registros e preparar suas demonstrações financeiras numa base ajustada à inflação de acordo com o PCGA do país. Tais dados podem ser úteis para os propósitos do DDC e podem ser usados como uma alternativa a sua indexação, desde que os dados sejam derivados de uma maneira que não distorça as margens antidumping. Você deve verificar com o GC se os custos no seu caso serão apresentados em "moeda constante".

Quando insumos são comprados em dólares dos EUA ou por um montante não especificado em moeda estrangeira correspondente a uma determinada quantidade de dólares dos EUA, podemos utilizar o custo de aquisição do dólar, pois este não está sujeito a uma grande inflação. Da mesma forma, quando os preços de materiais e salários permanecem constantes devido ao controle do governo, os custos apresentados nos registros da empresa refletem o valor atual desses custos e não precisam ser indexados. Para certos tipos de custos (por exemplo, a depreciação), podemos nos basear no custo histórico ajustado pela inflação pela indexação ou em outros métodos.

Outras áreas de especial consideração no cálculo do CDP e do VC incluem DGA e custos financeiros (juros). Para DGA, os valores mensais que compõem os custos históricos para o ano fiscal podem ser indexados para obter um valor médio de fim de ano. Despesas com juros serão calculadas de forma diferente, dependendo dos termos de empréstimos e PCGA do país. No entanto, temos calculado DGA e custos financeiros com base em demonstrações financeiras indexadas, ao invés de declarações históricas, caso sejam mantidas pelo exportador/produtor no curso normal dos negócios. Ver *Oil Country Tubular Goods from Mexico*, 60 FR 33567 (28 de junho de 1995).

CAPÍTULO 10

NÃO ECONOMIAS DE MERCADO

Referências

Lei.

Seção 771(18) – Definição de não economias de mercado (NEM); fatores considerados para determinar o status de uma NEM e outros itens.

Seção 773(c) – Países de NEM.

Regulamentos do Departamento.

19 CFR 351.107 – Taxas de depósito em dinheiro.

FR 351.408 Cálculo de valor normal (VN) para países de NEM.

I. Introdução

Uma das áreas mais complicadas da legislação é o tratamento de países que não são considerados economias de mercado. A existência de controles do governo sobre vários aspectos dessas economias tornam inválida a comparação do preço e o cálculo do custo de produção, de acordo com a metodologia normal do Departamento. Adicionalmente, o fato das moedas desses países não serem conversíveis significa que, mesmo se um VN pudesse ser calculado no país, isso não poderia ser significativamente expresso em dólares.

Assim, de acordo com a legislação americana sobre antidumping, os países que o Departamento classifica como NEM estão sujeitos a uma metodologia alternativa para o cálculo do VN durante o processo antidumping. O Departamento utiliza os preços substitutos de uma economia de mercado para avaliar os fatores de produção do investigado. A Seção 771(18) da Lei define NEM e a Seção 773(c) fornece orientações sobre a metodologia do Departamento em casos envolvendo NEM.

Este Capítulo explicará como um país é designado uma NEM; como empresas individuais podem obter margens individuais diferentes daquela aplicada à NEM; o cálculo do preço dos EUA e do VN em um contexto no qual não predominam livres condições de mercado; a aplicação de uma margem geral num contexto envolvendo NEM; assim como o cálculo das margens de depósitos à vista para entidades que não sejam consideradas economias de mercado. Finalmente, discutir-se-á sobre a provisão da legislação acerca da indústria regida pelas condições de mercado.

II. Status de Não Economias de Mercado

Para determinar se um país deve ser tratado como uma NEM, de acordo com a Seção 771(18)(A) da Lei, a Seção 771(18)(B) requer que o Departamento considere seis fatores:

- Em que medida a moeda do país estrangeiro é conversível em moeda de outros países;
- Em que medida os salários do país estrangeiro são livremente definidos por meio de negociação entre empregados e empregadores;
- Em que medida Joint Ventures e outros investimentos de empresas de outros países estrangeiros são permitidos no país estrangeiro;
- O grau de controle governamental sobre as empresas ou os meios de produção;
- O grau do controle do governo sobre a alocação de recursos, o preço e a produção das empresas; e
- Outros fatores que a autoridade administrativa considere apropriados.

Se o Departamento tiver classificado um país como NEM, essa determinação permanece válida até que seja revogada pela autoridade administrativa, de acordo com a Seção 771(18)(c)(i) da Lei. Para que o Departamento conduza uma revisão do *status* de NEM, o governo do país deve fazer uma requisição formal ou reivindicar, em um caso antidumping, que o país possui economia de mercado. Depois de receber um requerimento formal, o Departamento começa a análise dos seis fatores pontuados anteriormente para definir se irá tratar o país como uma NEM.

Se um país não for formalmente designado como NEM, presume-se que é uma economia de mercado. Se uma das partes interessadas alegarem que um país não é economia de mercado e documentar sua alegação de acordo com cada um dos fatores listados, o Departamento irá iniciar uma investigação formal para definir se o país deve ser tratado como NEM. Ver Import Administration Policy Bulletin 03.1, de 28 de fevereiro de 2010.

Se um analista receber uma petição em que a parte requeira que um país que seja tratado como NEM passe a ser designado como uma economia de mercado ou, de forma contrária, que um país que se presume economia de mercado seja classificado como NEM, o analista deve consultar seu/sua gerente.

III. Margens Individuais

A. Visão Geral

Margens individuais de dumping são atribuídas automaticamente para exportadores de países considerados economia de mercados. Nos casos de NEM, contudo, exportadores devem passar por um teste com margens separadas para receber uma margem diferente da margem geral da NEM⁷⁰. Aqueles exportadores que não demonstrarem ou não puderem demonstrar que são independentes da ampla entidade governamental irão receber amplas margem de NEM.

⁷⁰ As margens atribuídas para um país considerado como economia de mercado são aplicadas a exportadores ou a produtores. No entanto, as margens individuais em NEM são aplicadas apenas a exportadores.

B. Prática

Em procedimentos envolvendo países de NEM, o Departamento começa com a refutável presunção de que todas as empresas dentro do país são essencialmente unidades operacionais do amplo aparato governamental e, deste modo, devem receber uma única margem de dumping (ou seja, uma margem geral de NEM). Nos casos em que o investigado NEM for de propriedade integral de empresas localizadas em países considerados economias de mercado, uma análise separada da margem não é necessária para definir se suas exportações são independentes⁷¹.

Em todos os outros casos, para estabelecer se as exportações de uma empresa são suficientemente independentes do governo, a fim de eleger as margens individuais, o Departamento analisa cada entidade exportadora de acordo com o teste estabelecido na Decisão Final de Vendas Abaixo do Valor Justo: Cintilantes da República Popular da China, 56 FR 20588 (06 de maio de 1991), mais tarde expandida na Decisão Final de Vendas abaixo do Valor Justo: Carboneto de Silício Originário da República Popular da China, 59 FR (02 de maio de 1994) (Carboneto de Silício). De acordo com esta análise, as margens aplicadas a exportadores de NEM poderão ser concedidas separadamente, caso uma empresa consiga fornecer provas suficientes que comprovem a ausência do controle do governo, tanto na Lei quanto na prática, com relação às atividades exportadoras. Com provas sustentadas, embora não requeridas, a constatação *de jure* da ausência do controle governamental sobre as atividades de exportação inclui: (1) ausência de cláusulas restritivas associadas ao exportador individual e às licenças de exportação; (2) qualquer legislação que descentralize o controle das empresas; e (3) quaisquer outras medidas formais por parte do governo central/local que descentralizem o controle das empresas. Ver Cintilantes, 56 FR, em 20.588.

Na sua análise *de jure*, o Departamento analisa as leis, os regulamentos e os decretos que se aplicam à empresa que procura uma margem específica. Em casos anteriores envolvendo a República Popular da China (RPC), por exemplo, o Departamento encontrou as seguintes leis e regulamentos relevantes para sua análise *de jure* da ausência do controle governamental sobre as exportações:

- Direito Empresarial da RPC, em vigor desde 01 de janeiro de 2006;
- Lei de Comércio Exterior da RPC, em vigor desde 01 de julho de 2004;
- Regulamento Administrativo da RPC em matéria de Registro de Empresas Legais;
- Regulamento Administrativo da RPC em matéria de Registro de Pessoa Jurídica, em vigor desde 13 de junho de 1998;
- Lei da RPC sobre Joint Ventures entre empresas Chinesas e Estrangeiras;

⁷¹ Ver Final Determinations of Sales at Less Than Fair Value: Disposable Pocket Lighters from the People's Republic of China, 60 FR 22359, 22361 (5 de maio de 1995); Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Bicycles from the People's Republic of China, 61 FR 19026, 19027 (30 de abril de 1996); e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From Kazakhstan, 66 FR 50397, 50399 (3 de outubro de 2001), e os respectivos Issues and Decision Memorandum.

- Regulamentação que versa sobre Empresas Rurais de propriedade coletiva da RPC, em vigor desde 1990;
- Lei da RPC que versa sobre Empreendimentos Industriais Públicos, em vigor desde 13 de abril de 1988 (Lei de Empreendimentos Industriais);
- Regulamento que versa sobre a Transformação de Mecanismos Operacionais de Empreendimentos Industriais Estatais de 1992 (disposição de Operação de Negócio); e
- Lei Orgânica das Comunidades da RPC (Comissão do Direito das Comunidades).

O Departamento considera quatro fatores para avaliar se o investigado está sujeito a controle governamental *de facto* no que diz respeito a suas exportações: (1) se os preços de exportação são definidos por ou sujeitos à aprovação de uma autoridade governamental; (2) se o investigado tem poder para negociar e assinar contratos e outros acordos; (3) se o investigado tem autonomia em relação ao governo para tomar decisões relacionadas à sua gestão; e (4) se o investigado mantém os ganhos de suas exportações e toma decisões independentes, pertinentes à ordenação dos lucros ou ao financiamento de perdas⁷².

O nível do controle governamental é relevante para análise da margem individual. O controle governamental de empresas em NEM inclui o controle governamental central, provincial ou local. Se uma empresa exportadora for sujeita ao controle do governo em qualquer nível, há possibilidade de que os preços de exportações e as atividades relacionadas à exportação sejam manipulados por uma entidade governamental da NEM⁷³.

C. Combinação de Margens

Como observado anteriormente, o Departamento apenas atribui margens individuais para exportadores que tenham demonstrado independência *de jure* e *de facto* do controle do governo em suas atividades de exportação. Recentemente, o Departamento modificou sua prática relacionada à atribuição de margens individuais em processos antidumping de NEM. Enquanto continua aplicando margens individuais só para exportadores, agora todas as margens individuais que o Departamento atribuir, em investigações envolvendo NEM, serão específicas para aqueles produtores que fornecem ao exportador durante o período de investigação (PDI)⁷⁴. Note, no entanto, que uma margem é calculada para o exportador e para todos os produtores que fornecem mercadorias investigadas a ele durante o PDI. Essa prática aplica-se tanto

⁷² Ver Carboneto de Silício.

⁷³ Ver Brake Rotors From the People's Republic of China: Preliminary Results and Partial Rescission of the Seventh Administrative Review and Preliminary Results of the Eleventh New Shipper Review (09 de maio de 2005), e Brake Rotors From the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of the Seventh Administrative Review; Final Results of the Eleventh New Shipper Review, 70 FR 69937, 69939 (18 de novembro de 2005), e o anexo Issues and Decision Memorandum.

⁷⁴ Consultar Import Administration Policy Bulletin 05.1: Separate-Rates Practice and Application of Combination Rates in Antidumping Investigations involving Non-Market Economy Countries, datado de 5 de abril de 2005 (Boletim Político 05.1).

para investigados obrigatórios que recebem margens individuais quanto para exportadores não investigados que recebem margens individuais. Essa prática refere-se à aplicação de margens combinadas, porque tais margens aplicam-se a combinações de exportadores e um ou mais produtores. O montante de depósito em dinheiro atribuído a um exportador só será aplicado a uma mercadoria que for, ao mesmo tempo, exportada pela empresa investigada e produzida por uma empresa que forneceu ao exportador durante o PDI. Essa prática é semelhante à prática estabelecida pelo Departamento em relação à revisão de novo exportador e nos casos em que as empresas estão excluídas da determinação do direito antidumping (ou seja, devido a margens zero ou de *minimis*), sendo que ambos usam uma combinação de margem exportador-produtor⁷⁵.

D. Procedimento de Requerimento

Recentemente, o Departamento alterou o procedimento em relação a exportadores de NEM, particularmente em relação àqueles não considerados investigados obrigatórios e que se candidatam a uma margem específica⁷⁶. De acordo com a atual política do Departamento, todos os exportadores que almejam uma margem individual em uma investigação/revisão, deverão preencher um formulário de requerimento de margem individual. O requerimento da margem individual é publicado para cada investigação/revisão no *site* da Administração de Importações (AI) após o início da investigação/revisão e podem ser adaptados até certo ponto, dependendo, por exemplo, do país considerado NEM envolvido na investigação. Somente os exportadores de NEM, classificados como investigados obrigatórios e que desejem obter uma margem específica, terão que responder ao questionário completo de antidumping. Nas investigações de antidumping, a Seção A do questionário inclui a solicitação de margem individual, a qual deve ser apresentada como parte da resposta ao questionário.

E. Certificação

O Departamento simplificou o processo de aplicação de margens individuais, pois o Departamento recebe um grande número de pedidos de revisão⁷⁷. O Departamento permite que os investigados que já solicitaram e receberam uma margem específica em um processo anterior apresentem uma certificação atestando que sua situação não mudou e que continuam a satisfazer os critérios *de jure* e *de facto* para obter uma margem específica. Eles não são obrigados a apresentar um novo pedido de margem individual. No entanto, peticionários são livres para contestar a certificação de qualquer empresa e o Departamento seria, então, obrigado a examinar mais detalhadamente as qualificações da empresa detentora de margem específica.

F. Margens Individuais e Informações Disponíveis

A determinação de margens individuais e a fixação de margens de dumping são duas decisões distintas. Em determinadas circunstâncias é possível que um investigado receba uma margem específica, mesmo que sua margem seja baseada nas informações

⁷⁵ Ver Seções 733(b)(3) e 735(a)(4) da Lei; 19 CFR 351.107(b)(1) Import Administration Policy Bulletin 03.2: Combination Rates in New Shipper Reviews, datada de 04 de março de 2003.

⁷⁶ Ver Policy Bulletin 05.1

⁷⁷ Ver Wooden Bedroom Furniture from the People's Republic of China: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, Preliminary Results of New Shipper Reviews and Notice of Partial Rescission, 72 FR 6201 (9 de fevereiro de 2007).

disponíveis. Por exemplo, no caso da lagosta de água doce da RPC, o Departamento verificou informação de margens individuais no que diz respeito a duas empresas, mas descobriu, na verificação, que as empresas retiveram outras informações⁷⁸. Nesta revisão, o Departamento concedeu às empresas margens individuais, mas estas margens foram baseadas em fatos adversos disponíveis⁷⁹.

G. Atribuição de Margem para Empresas Não Selecionadas 80

Quando o Departamento for confrontado com um grande número de produtores/exportadores e não for possível examinar todas as empresas, a Seção 777A(c)(2) da Lei confere a ele a possibilidade de limitar sua análise a um número razoável de empresas. Quando não for possível examinar todos os produtores/exportadores investigados, aquela Seção permite ao Departamento investigar (1) uma amostra de exportadores, produtores ou tipos de produtos que é estatisticamente válida com base nas informações em poder do Departamento no momento da seleção; ou (2) exportadores / produtores que representam o maior volume da mercadoria investigada e que podem ser razoavelmente examinados.

A determinação da margem de dumping dos exportadores que possuem uma margem específica, mas que não são selecionados como investigados, depende da metodologia utilizada pelo Departamento. Quando a seleção dos investigados for baseada nos maiores exportadores, o Departamento normalmente atribui aos exportadores não selecionados como investigados obrigatórios uma média ponderada das margens calculadas individualmente para os investigados obrigatórios. Em tais circunstâncias, o Departamento exclui quaisquer margens que eram zero, *de minimis* ou inteiramente baseadas em fatos disponíveis no cálculo da média ponderada atribuída aos investigados não obrigatórios, conforme a Seção 735(c)(5) da Lei⁸¹.

Quando o Departamento decide selecionar investigados por amostragem, ele atribui às empresas não investigadas e que faziam parte da pré-seleção uma margem de antidumping ("margem de amostragem"), calculada com base nas margens dos investigados analisados individualmente. A margem de amostragem é aplicada a todas as empresas que não foram selecionadas para um exame individual. Nos casos recentes em que o Departamento usou amostragem para limitar o número de empresas analisadas, o Departamento excluiu na margem de amostragem quaisquer margens zero, *de minimis* e quaisquer margens de dumping baseadas nos dados disponíveis

⁷⁸ Ver Freshwater Crawfish Tail Meat From the People's Republic of China: Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 58672, 58674-76 (7 de outubro de 2005).

⁷⁹ Ver Shandong Huarong General Group Corporation and Liaoning Machinery Import & Export Corporation v. United States, Slip Op 03-135 (22 de outubro de 2003), págs. 37-44.

⁸⁰ Isto não se aplica, durante os segmentos do procedimento de revisão administrativa, aos exportadores para os quais o Departamento não tenha iniciado uma revisão administrativa.

⁸¹ Ver Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Artist Canvas from the People's Republic of China, 70 FR 67412, 67415-19 (07 novembro de 2005) (em que o Departamento explicou a sua prática no que diz respeito à seleção de investigados) ("Telas de Artistas – Decisões Preliminares").

(referida como melhor informação disponível antes da Lei sobre os Acordos da Rodada Uruguai [LARU])⁸².

IV. Margem Geral das NEM

A. Visão Geral

Como observado na Seção que trata de margens individuais mencionadas anteriormente, o Departamento começa com um pressuposto refutável de que todas as empresas dentro do país de NEM são essencialmente unidades operacionais de uma única entidade governamental e devem receber uma única margem de dumping.

B. Requerimento

Em uma investigação antidumping, todas as outras empresas, com exceção daquelas que foram determinadas a receber uma margem específica, fazem parte da entidade de NEM e recebem a margem geral de NEM. Essa margem pode ser baseada em fatos adversos disponíveis, na medida em que alguns exportadores de NEM não respondem ao questionário antidumping⁸³. Em muitos casos, o Departamento conclui que nem todos os exportadores da NEM colaboram com o processo, porque aqueles que responderam não representam todas as importações de mercadorias investigadas.

Em uma revisão administrativa, o Departamento examina se cada exportador para o qual o Departamento iniciou uma revisão é elegível para uma margem específica. Empresas que não respondem de forma adequada ao questionário do Departamento ou ao seu pedido de informações de volume e valor não são elegíveis para candidatar-se a uma margem específica. Quando o Departamento inicia revisões administrativas, o Departamento inclui a seguinte nota de rodapé no que diz respeito aos inícios de revisões para os países de NEM:

Se uma das empresas anteriormente mencionadas não se qualificar para uma margem individual, todos os outros exportadores do {nome do produto} do {nome do país de NEM} que não se qualificarem para uma margem específica serão considerados abrangidos por esta revisão como parte da única entidade {nome do país de NEM} da qual os exportadores nomeados são parte.

Ocasionalmente, a margem geral aplicada a uma NEM pode ser alterada por meio de uma revisão administrativa⁸⁴. Isso acontece quando (1) o Departamento está revendo a entidade considerada NEM, porque o Departamento está revisando um exportador que faz parte de uma NEM; e (2) uma das margens calculadas para um dos investigados é superior à margem geral vigente⁸⁵.

⁸² Ver, por exemplo, *Certain Fresh Cut Flowers from Colombia*; Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Notice of Revocation of Order (In Part), 59 FR 15159 (31 de março de 1994).

⁸³ Ver *Artist Canvas Preliminary Determination* em 67418.

⁸⁴ Em uma revisão de novo exportador, não há alteração da margem geral da NEM, na medida em que uma revisão de novo exportador diz respeito apenas a um exportador, que está qualificado para receber uma margem individual.

⁸⁵ Por exemplo, *Freshwater Crawfish Tail Meat from the People's Republic of China*; Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and New Shipper Reviews, and Final

V. Determinações de Afiliação e Entidade Autônoma

A. Visão Geral

Para uma discussão geral sobre afiliação, consulte o Capítulo 8, que trata de partes afiliadas. A discussão a seguir descreve os princípios, a autoridade legal e os casos prévios, os quais são os fundamentos da prática do Departamento com relação à afiliação e ao tratamento das empresas como entidade única em casos de NEM.

Em geral, tanto um ente de NEM como um ente de uma economia de mercado estão sujeitos às disposições da Seção 771(33) da Lei, que define pessoas jurídicas afiliadas, e 19 CFR 351.102(b) e 19 CFR 351.401(f), que cobrem o teste da autonomia da empresa, na medida em que tal tratamento não esteja em conflito com a aplicação de margens individuais e com a aplicação das disposições relacionadas às NEM⁸⁶. A questão de saber se as partes afiliadas constituem uma única entidade pode surgir entre várias combinações de produtores, exportadores e fornecedores de insumos, como discutido a seguir.

B. Relacionados de Mercadorias Investigadas

Na medida em que o Departamento atribui margens individuais e calcula margens somente para os exportadores de mercadorias em análise, a questão se os produtores estão afiliados uns com os outros geralmente não surge em casos de NEM. Os produtores podem, contudo, ser classificados como membros de um grupo de empresas afiliadas contendo um exportador também. Ver, a seguir, a Seção sobre exportadores da mercadoria investigadas e produtores afiliados.

C. Exportadores Relacionados de Mercadorias Investigadas

O Tribunal do Comércio Internacional (TCI), em *Hontex Enterprises, Inc. v. Estados Unidos*, 248 F. Supp. 2d 1323 (CIT 2002) ("Hontex I"), afirmou a prática do Departamento de encontrar afiliação entre dois ou mais exportadores de NEM. O TCI concluiu que é razoável uma interpretação do termo pessoa para aplicar tal termo aos exportadores de NEM para fins de interpretação das disposições legais relativas às pessoas afiliadas. Em *Hontex Enterprises, Inc. v. United States*, 342 F. Supp. 2d 1225, 1232 (CIT 2004) ("Hontex II"), o TCI, citando a Seção 771(33) da legislação, afirmou que, para declarar se dois ou mais exportadores são afiliados, um precisa controlar o outro(s) ou todos os exportadores devem estar sob um controle comum. Além disso, enquanto a regulação do Departamento chama a atenção para produtores afiliados, o Departamento tem desenvolvido uma prática de atribuir margens de dumping para os exportadores, ao invés de produtores, em casos de NEM. O TCI afirmou que, uma vez que a constatação de afiliação foi feita, os exportadores afiliados podem ser considerados uma empresa única (ou colapsada), na medida em que o relacionamento entre eles tem o potencial de impactar as decisões em matéria de produção, preços ou custo do produto objeto de investigação. Ver *Hontex II* em 1232-34. O TCI também esclareceu que o Departamento

Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review, 67 FR 19546, 19549 (22 de abril de 2002), e o anexo Issues and Decision Memorandum.

⁸⁶ A 19 CFR 351.102(b) descreve os fatores a serem considerados na determinação da afiliação, enquanto a 19 CFR 351.401(f) discorre sobre o tratamento de produtores afiliados em processos antidumping.

deve levar em consideração o aspecto temporal da relação dos exportadores. Ver Hontex I em 1343.

D. Exportadores de Produtos sob Investigação e Produtores Afiliados

No caso de cogumelos da RPC, o Departamento afirmou que:

...na medida em que a Seção 771(33) da Lei não entra em conflito com a aplicação de margens individuais e com a provisão relacionada à NEM (Seção 773(c) da Lei), vamos determinar que os exportadores e/ou produtores são afiliados se os fatos do caso sustentarem tal constatação⁸⁷.

Como o Departamento explicou na Decisão Final sobre Cogumelos, para determinar se trataria empresas afiliadas como uma única entidade, o Departamento considera as relações de cada caso específico entre as empresas examinadas. De acordo com 19 CFR 351.401(f), o Departamento leva em consideração as seguintes questões: (1) se são coligadas; (2) se possuem as mesmas instalações de produção, de modo que, no caso de um reequipamento, não seria necessário transferir a produção de uma empresa para outra; e (3) se tem um potencial significativo para a manipulação do preço ou da produção. Ver 19 CFR 351.401(f). Para determinar se existe um potencial significativo para a manipulação, o Departamento poderá considerar outros fatores, tais como: (1) o nível da propriedade comum; (2) em que medida os empregados de nível gerencial ou membros do conselho de uma empresa participam do conselho de administração de uma empresa afiliada, e (3) se as operações das empresas afiliadas estão interligadas. Ver id. Além disso, o Departamento também afirmou, de acordo com a análise do TCI em Hontex I, que os fatores arrolados em 19 CFR 351.401(f)(2) não são exaustivos, e, no contexto de uma investigação envolvendo NEM ou no caso de uma revisão administrativa, outros fatores únicos inerentes à relação de entidades empresariais dentro de uma NEM podem levar o Departamento a determinar que a afiliação seja garantida ou não, dependendo dos fatos do caso⁸⁸.

E. Margem Individual para Entidade Autônoma

Se um exportador e suas entidades afiliadas puderem ser considerados uma única entidade, esta irá obter uma margem de direito antidumping individual. Ver, de forma geral, Mushrooms Final e anexos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 01. Além disso, Mushrooms Final afirma que a decisão do Departamento poderá cair em colapso na medida em que a margem resultante seria aplicável a todas as empresas da entidade agregada, desde que a entidade como um todo fosse beneficiada com uma margem individual, porque o contrário anularia o propósito de agregá-los, em primeiro lugar. Ver, Mushrooms Final e as Issues and Decision Memorandum, na pag. 13. O Mushrooms Final afirma que a determinação de uma entidade única é específica para os

⁸⁷ Ver Certain Preserved Mushrooms from the People's Republic of China: Preliminary Results of Sixth New Shipper Review and Preliminary Results and Partial Rescission of Fourth Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 10410, 10413 (05 de março de 2004) (Cogumelos – Preliminar). Ver também Certain Preserved Mushrooms From the People's Republic of China: Final Results of Sixth Antidumping Duty New Shipper Review and Final Results and Partial Rescission of the Fourth Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 54635 (9 de setembro de 2004) (Cogumelos – Final) e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 1.

⁸⁸ Ver Hontex I, em 1340-42, 1344, e Mushrooms Final e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 1.

fatos apresentados em cada revisão, bem como se baseia em várias considerações, incluindo a estrutura das entidades afiliadas, o nível de controle entre os afiliados e o nível de participação de cada afiliado no processo.

Assim, dependendo dos fatos de cada investigação ou revisão, se houver evidências de um potencial significativo para a manipulação de preço ou de produção entre produtores afiliados que produzem mercadorias similares e/ou idênticas, mas não podem produzir todos os seus produtos para venda aos Estados Unidos, o Departamento pode encontrar tais evidências de um potencial significativo para a manipulação de preço ou de produção, as quais seriam suficientes para aplicar os critérios de agregação em um contexto de NEM, a fim de determinar se todos ou alguns desses produtores afiliados devem ser tratados como uma entidade única ⁸⁹.

F. Produtores de Insumos a Montante

Em alguns casos, o produtor pode obter insumos de uma empresa afiliada, que pode ou não, também ser um produtor de mercadoria investigada. O Departamento avalia os insumos anteriores na cadeia, utilizando os fatores de produção do produtor precedente somente quando ele e seu fornecedor afiliado forem considerados agregados de acordo com 19 CFR 351.401(f) e, portanto, serão tratados como uma única entidade. Para mais informações, consulte a Seção a seguir sobre insumos intermediários.

VI. Metodologia de Cálculo para NEM

A. Visão Geral

A Seção 773(c)(1) da Lei dispõe que o Departamento determinará o VN usando a metodologia de fatores de produção se a mercadoria for exportada de um país de NEM e a informação disponível não permitir o cálculo da VN usando preços do mercado doméstico, os preços de um terceiro país ou o valor construído sob a Seção 773(a) da Lei. Ou seja, o Departamento irá calcular um valor com base nos fatores de produção utilizados na produção da mercadoria, além de um montante para as despesas gerais e a margem de lucro, além do custo das embalagens, revestimentos e outras despesas. Fatores de produção incluem materiais, mão de obra, energia e outras utilidades, além de custo de capital, incluindo a depreciação. O Departamento baseará o VN com base em fatores de produção, porque o país de NEM não opera sob os princípios de mercado de custo e de preços, de modo que as vendas ou custos das mercadorias no país não refletem o valor justo da mercadoria.

Como o VN é baseado nos fatores de produção, a análise da NEM não envolve conceitos de economia de mercado como, por exemplo, o teste do custo de produção ou a análise de nível do comércio.

⁸⁹ Ver também *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from the People's Republic of China*, Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, 66 FR 22183 (03 de maio de 2001); *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from the People's Republic of China*, 66 FR 49632 (28 de setembro de 2001) (Certos Produtos Laminados a Quente de Aço Carbono), e *Anshan Iron & Steel Co. v. United States*, Slip. Op. 03-83 a 32-33 (CIT 2003) (no qual foi determinado que uma única entidade saísse de um grupo de empresas e nem todas as empresas do grupo produziram seus produtos para vender para os Estados Unidos) (Anshan Aço & Ferro Co.).

Além disso, como o componente custo de venda do VN é baseado em um valor substituto, o Departamento não pode calcular com precisão diferenças das circunstâncias de venda e, portanto, não faz qualquer ajuste para essas diferenças. No entanto, o Departamento irá fazer deduções ao custo de produção (CDP) para todas as despesas com vendas associadas à atividade econômica nos Estados Unidos, porque tais deduções são exigidas pela Seção 772(c)(2)(d) da Lei⁹⁰.

Como nos casos de economia de mercado, o VN é convertido em dólares dos EUA utilizando a taxa de câmbio da data de venda da mercadoria, de acordo com 19 CFR 351.415(a).

B. Seleção do País Substituto

1. Visão Geral

A Seção 773(c)(1)(B) da Lei estabelece que a avaliação dos fatores de produção deve basear-se na melhor informação disponível sobre os valores de tais fatores em um país de economia de mercado ou países considerados adequados pela autoridade responsável. A Seção 773(c)(4) da Lei acrescenta que o Departamento deve utilizar, na medida do possível, os preços de um ou mais países de economia de mercado que estejam (A) a um nível de desenvolvimento econômico comparável ao do país de economia não predominantemente de mercado; e que sejam (B) significativos produtores de mercadorias comparáveis. Os termos nível comparável de desenvolvimento econômico, mercadorias comparáveis e produtor significativo não são definidos pela Lei. No entanto, os Regulamentos do Departamento 19 CFR 351.408 dão algumas orientações. Além disso, de acordo com 19 CFR 351.408(c)(2), o Departamento normalmente irá avaliar, quando possível, todos os fatores de produção de um único país substituto.

2. Comparabilidade Econômica

Para determinar quais países substitutos estão em um nível de desenvolvimento econômico comparável ao do país de NEM, o Departamento considera os dados de renda *per capita* nacional como publicado na edição anual mais atual do World Development Report. Ver 19 CFR 351.408(b). A prática normal do Departamento é escolher um país substituto preferido a partir de uma lista de vários países potenciais substitutos. Os países substitutos da lista não são classificados e são considerados equivalentes em termos de comparabilidade econômica.

3. Produtor de Mercadorias Comparáveis

Como observado anteriormente, a mercadoria comparável não é definida na Lei ou nos regulamentos, e é determinada caso a caso. No entanto, existem algumas regras básicas a seguir. Em todos os casos, se uma mercadoria idêntica for produzida, o país é considerado como um produtor de mercadorias comparáveis. Nos casos em que nenhum dos países potenciais substitutos produz mercadorias idênticas, o Departamento decide

⁹⁰ Ver Tapered Roller Bearings and Parts Thereof, Finished and Unfinished, From the People's Republic of China; Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews, 61 FR 65527, 65535 (13 de dezembro de 1996) e Brake Rotors from the People's Republic of China: Preliminary Results and Partial Rescission of the Seventh Administrative Review and Preliminary Results of the Eleventh New Shipper Review, 70 FR 24382, 24390 (09 de maio de 2005).

se qualquer um dos países potenciais substitutos produz mercadorias comparáveis. A prática do Departamento é considerar se os produtos têm processos de produção, usos finais e características físicas semelhantes. Ao avaliar os processos de produção, o Departamento leva em consideração a complexidade e a duração dos processos e os tipos de equipamentos utilizados na produção⁹¹.

4. Produtor Significativo

O Departamento define se qualquer um dos países que produzem mercadorias comparáveis é produtor importante da mercadoria comparável. Quando um país for um produtor significativo, não deve ser julgado em relação ao nível de produção do país de NEM ou com a produção comparativa dos países da lista de países substitutos. Em vez disso, a determinação deverá ser feita de acordo com as características da produção mundial e de comércio das mercadorias comparáveis (sujeita à disponibilidade de dados). Uma vez que essas características são específicas para a mercadoria em questão, o padrão para o produtor significativo irá variar de caso para caso. Consulte o Policy Bulletin 04.1 (01 de março de 2004).

Às vezes, nenhum dos países identificados como economicamente comparáveis são produtores importantes de mercadorias comparáveis ou alguns países satisfazem ambos os critérios, mas não há dados suficientes disponíveis para permitir que o Departamento use qualquer um desses países como o substituto preferido. Em tais casos, o Departamento irá considerar uma lista expandida de países potencialmente substitutos e seguirá o procedimento de seleção de país descrito anteriormente.

5. Informações Consideradas

Se restar mais de um país até este ponto do processo de seleção, o país com as melhores informações de fatores é selecionado como o principal país substituto. Um país que atende perfeitamente os requisitos de comparabilidade econômica e tem produção significativa é de pouca utilidade como um substituto principal, se o fator crucial de preços desse país é inadequado ou inexistente. Na avaliação de dados e de suas respectivas fontes, é prática do Departamento usar média geral de preços, preços específicos para o insumo em questão, preços que são líquidos de impostos e impostos de importação, preços que são do mesmo período da investigação ou da revisão, e informações disponíveis publicamente. Além disso, a fonte dos dados deve ser livre de conflito de interesses⁹². Os dados coletados ou produzidos por uma parte interessada, ou em nome de uma parte interessada, devem ser evitados.

Se um analista for incapaz de encontrar um produtor significativo de mercadorias comparáveis em um dos países considerados economicamente comparáveis ao país de

⁹¹ Ver Glycine from the People's Republic of China: Final Results of New Shipper Administrative Review, 66 FR 8383 (31 de janeiro de 2001), e o anexo Memorando da decisão e das questões, no Comentário 7, e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Beryllium Metal and High Beryllium Alloys From the Republic of Kazakhstan, 62 FR 2648, 2.651 (17 de janeiro de 1997).

⁹² Ver Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp From the People's Republic of China, 69 FR 70997 (8 de dezembro de 2004), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 1.

NEM, o analista deve consultar os gerentes do programa atribuído e do Gabinete de Política, e considerar outros possíveis países substitutos.

Para mais informações, consulte o Policy Bulletin 04.1, de 01 de março de 2004.

C. Cálculo do VN baseado em Fatores de Produção

1. Visão Geral sobre Valoração da Substituição

A 19 CFR 351.408(c)(1) prevê que o Departamento normalmente irá utilizar a informação pública disponível para avaliar os fatores de produção. Os regulamentos do Departamento ainda o instruem a avaliar normalmente todos os fatores de um único país substituto. Ver 19 CFR 351.408(c)(2). Assim, o Departamento conta, na medida do possível, com informações públicas disponíveis a partir da primeira escolha do país substituto para avaliar todos os fatores de produção (com exceção da mão de obra). Ver, anteriormente, Seção sobre a seleção de país substituto.

Caso não haja informação confiável na primeira opção de país substituto sobre um determinado fator, o Departamento tentará usar os dados públicos disponíveis de outro país substituto. Ver, por exemplo, *Certain Cased Pencils from the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review*, 67 FR 48612 (25 de julho de 2002), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no qual o Departamento teve que usar um balanço financeiro de uma segunda opção de país substituto, porque não possuía um balanço financeiro utilizável na primeira opção de país substituto.

Há duas notáveis exceções no que diz respeito à aplicação de valores substitutos para fatores de produção de produtores de NEM. Primeiro, quando o produtor de NEM tiver comprado um insumo particular de uma economia de mercado durante o PDI ou durante o PDR, e a compra tiver sido paga na moeda do país considerado economia de mercado, o Departamento usará normalmente o preço pago pelo produtor de NEM para avaliar aquele fator de produção. Ver 19 CFR 351.408(c)(1) e a Seção a seguir sobre insumos de economia de mercado. Quando uma parte dos insumos for adquirida de um fornecedor estabelecido em um país considerado economia de mercado e a outra parte for adquirida de um fornecedor de NEM, o Departamento virá calcular normalmente o valor do insumo usando o preço pago ao fornecedor localizado em uma economia de mercado. Id. Em segundo lugar, o Departamento avalia o insumo mão de obra por meio da razão de salários baseada em regressão que reflete dados de uma série de países, ao invés de um único país. Ver 19 CFR 351.408(c)(3).

2. Prática

Ao selecionar possíveis valores substitutos para uso em um processo de NEM, a preferência do Departamento é usar, sempre que possível, os valores públicos disponíveis, quais sejam: (1) um valor médio não exportável; (2) representativos de uma gama de preços dentro do PDI/PDR ou mais contemporâneo com o PDI/PDR; (3) de produtos específicos; e (4) líquido de direitos e impostos⁹³. Assim, o Departamento tem

⁹³ Ver *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Carbazole Violet Pigment 23 from the People's Republic of China*, 69 FR 67304 (17 de novembro de 2004), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 3.

preferido utilizar os preços oficiais de importação, ao invés de os preços domésticos, para avaliar os insumos investigados, porque os preços de importação, ao contrário dos preços internos, não incluem impostos domésticos⁹⁴. Em geral, os preços das importações também têm a vantagem de representar um grande número de transações, embora alguns deles possam não ser exatamente do mesmo fator relatado pelo investigado. Essa desvantagem potencial dos preços de importação, pelo qual o preço de importação substituto abrange uma gama mais ampla de bens do que o fator específico investigado é comumente conhecido como o problema da cesta. Enquanto o uso do preço médio para a categoria da lista do sistema harmonizado (LSH) não resulta em distorção significativa para o cálculo do VN, os preços de importação são frequentemente mais apropriados do que os preços da empresa individual ou da transação específica. O TCI explicou em sua decisão final que escolheu as estatísticas das importações indianas, porque elas eram mais confiáveis, na medida em que eram baseadas na soma de todas as importações para a Índia durante o PDI⁹⁵.

Ao calcular o preço de importação em um país substituto, no entanto, o Departamento exclui os preços das importações de países de NEM e de países que fornecem os subsídios à exportação em geral, bem como os preços que considera ser uma aberração. Além disso, o Departamento prefere, sempre que possível, usar dados gerais de todo o país, e apenas recorrer a informações específicas de empresas nas situações em que dados gerais do país não estiverem disponíveis⁹⁶.

Fatores de produção incluem (mas não se limitam a) horas de trabalho necessárias, quantidades de matérias-primas utilizadas, quantidades de energia e outras matérias consumidas. Ver a Seção 773(c)(3) da Lei. Insumos materiais são medidos em número de unidades físicas utilizadas na produção de uma unidade da mercadoria investigada, por exemplo, toneladas, libras, galões. A mão de obra é medida em termos de horas. A energia é medida em termos de quantidade utilizada, por exemplo, BTUs (gás), quilowatts-hora (eletricidade) e galões (óleo combustível).

O questionário de NEM requer informações sobre a quantidade de insumos realmente utilizados para produzir a mercadoria investigada. Se o exportador de uma NEM não produziu a mercadoria investigada (por exemplo, o exportador é uma empresa *trading*), o Departamento irá requerer, normalmente, informações de insumos de cada um dos produtores que fornecem produtos à empresa *trading* para exportar a mercadoria investigada para os Estados Unidos. Para cada um desses modelos ou tipos de produtos, da mercadoria em questão, exportados para os Estados Unidos, o produtor deve fornecer dados do fator agregado, incluindo informação sobre qualquer parcela da produção destinada para outros mercados. Nos casos em que houver mais de um produtor de um modelo ou tipo de produto, o Departamento irá calcular o VN para cada

⁹⁴ Ver Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Wooden Bedroom Furniture from the People's Republic of China, 69 FR 67313 (17 de novembro de 2004) (Móveis de Madeira para Quarto), e anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 24.

⁹⁵ Ver Polyethylene Retail Carrier Bag Committee, et al., Glopak, Inc., et al., Guangdong Esquel Textiles Co. v. United States, Slip Op.05-157 (13 de dezembro de 2005), nas págs. 30-45.

⁹⁶ Ver Final Results of the New Shipper Review of the Antidumping Duty Order on Honey from the People's Republic of China, 68 FR 62053 (31 outubro de 2003), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2.

produtor, e, então, calcular uma média ponderada específica por exportador de VN para comparar com os preços praticados nos EUA. Quando houver um grande número de produtores envolvidos na produção da mercadoria, o Departamento pode limitar o questionário apenas aos maiores produtores.

3. Avaliação do Material, da Mão de Obra e da Energia

As partes interessadas têm a oportunidade de apresentar valores dos fatores em cada uma das fases de um processo. O Departamento poderá realizar sua própria investigação para encontrar os valores substitutos adequados. Nos casos em que o Departamento se deparar com vários valores substitutos para escolher, ele fará sua escolha com base na qualidade e na contemporaneidade dos dados.

A principal consideração é em que medida o preço do fator substituto corresponde ao fator de produção da NEM. Em muitos casos, quando uma correspondência exata não for possível, por exemplo, o Departamento deve equiparar óleo combustível nº02 com o preço do óleo combustível nº04, ou o Departamento deve usar o preço de uma cesta de bens que inclui, mas não é limitada ao fator da NEM. Outra consideração é que o Departamento geralmente avalia fatores de produção utilizando os preços contemporâneos ao PDI/PDR, independentemente de quando a mercadoria em questão foi produzida⁹⁷. Se os valores não forem contemporâneos ao PDI/PDR, o Departamento deve ajustá-los utilizando os índices de preços no atacado, a partir de fontes disponíveis publicamente. Além disso, na medida do possível, o Departamento contabiliza impostos e taxas exclusivas nos preços dos fatores.

O Departamento tem preferência por utilizar preços à disposição do público para avaliar os fatores⁹⁸. Além disso, os valores dos fatores devem ser compatíveis com os preços que estão amplamente disponíveis na economia substituta⁹⁹. Por exemplo, se o Departamento tem informações sobre o que um determinado produtor paga por uma mercadoria e também sobre o que pagam os produtores de toda a economia para a mesma mercadoria, o Departamento escolheria a última (todas as outras informações sendo iguais). O Departamento geralmente não usa cotações de preço, pois, normalmente, não são públicas e, muitas vezes, não são contemporâneas aos PDI/PDR¹⁰⁰. Como resultado, o critério ou a história que levou a essas cotações é desconhecida e facilmente sujeita à manipulação. Além disso, o preço de mercado pode flutuar significativamente ao longo do tempo.

⁹⁷ Ver, por exemplo, *Certain Preserved Mushrooms from the People's Republic of China: Final Results and Final Rescission, in Part, of Antidumping Duty Administrative Review*, em parte, da *Revisão Administrativa do Direito Antidumping*, 70 FR 54361 (14 de setembro de 2005), e o anexo *Memorando da decisão e das questões*, no *Comentário 5*.

⁹⁸ Ver *Sebacic Acid from the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 62 FR 65674, 65667 (15 de dezembro de 1997); *Polyvinyl Alcohol from the People's Republic of China: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review* 70 FR 67434, 67.439 (07 de novembro de 2005).

⁹⁹ Ver *Cut-to-Length Carbon Steel Plate from the People's Republic of China, Final Determination of Sales at Less than Fair Value*, 62 FR 61972 (20 de novembro de 1997).

¹⁰⁰ Ver, de forma geral, *Issues and Decision Memorandum for Final Determination: Saccharin from the PRC*, 68 FR 27530 (maio de 2003), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no *Comentário 1*; *Certain Frozen Fish Fillets from Vietnam*, 68 FR 37116 em 81 (junho de 2003), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*.

Quando o Departamento não puder utilizar dados públicos disponíveis no país substituto, utilizará informações de outras fontes, incluindo fontes de outros países substitutos apropriados.

a. Materiais

Para obter o valor do custo do material, o Departamento multiplica o valor substituto pela quantidade de insumo. Se um subproduto ou coproduto for gerado no processo de fabricação, o Departamento permite um crédito por isso, de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos. Ver a Seção sobre compensação de subprodutos, a seguir. Quando o subproduto puder ser reciclado no processo de produção da mercadoria investigada como um fator de produção, o investigado já pode ter refletido a taxa de utilização de reciclagem desse fator de produção. O Departamento deve se certificar de que o crédito dos subprodutos não será contado duas vezes.

O custo total dos materiais é calculado numa base de preço ao produtor. Assim, o questionário do Departamento solicita que os produtores descrevam a distância e o modo de transporte do fornecedor de materiais. Além disso, quando o valor substituto para o material é baseado em preços de importação, o Departamento usa (a) a mais curta distância relatada ou (b) a distância do porto mais próximo do produtor, de modo a valorizar o transporte de materiais no país substituto, e inclui esse valor do transporte de materiais no valor total de materiais. Por causa do litígio que surgiu com esta prática, esse valor do transporte dos materiais é por vezes referido como o frete Sigma¹⁰¹.

b. Mão de Obra

O Departamento avalia as horas de trabalho, utilizando a razão de salários baseada em regressão (ver 19 CFR 351.408(c)(3)), as quais são postadas no *site* da AI e atualizadas anualmente. O Departamento calcula os custos de mão de obra direta multiplicando as horas de trabalho pela referida razão.

Se a mão de obra indireta for incluída no valor substituto dos custos indiretos da fábrica (ver a seguir), ela não precisa ser avaliada separadamente. Se, no entanto, ela não estiver incluída no valor substituto das despesas gerais de fábrica, deve ser contabilizada como parte do trabalho.

c. Energia e Utilidades

A maioria dos processos de produção usa uma variedade de fontes de energia. Essas podem incluir eletricidade, gás natural, óleo ou água. O Departamento avalia esses insumos, determinando a quantidade de cada fonte de energia ou utilitário usado no processo produtivo e aplica o apropriado valor substituto por unidade.

Se a energia não for um fator de produção importante, poderá não ser necessário quantificá-la separadamente. Nesta situação, a energia pode ser incluída nos custos indiretos do valor substituto (ver a seguir). Se for incluída nos custos indiretos, o analista deve estar ciente, de modo a evitar a dupla contagem de energia e das utilidades.

¹⁰¹ Ver *Sigma Corp. v. United States*, 117 F. 3d 1401, 1407-1408 (Fed. Cir. 1997).

Para obter informações sobre situações particulares a respeito de insumos intermediários e insumos fornecidos gratuitamente pelo cliente dos EUA, ver, a seguir, as Seções sobre insumos intermediários e insumos gratuitos.

4. Custos Indiretos, Despesas da Fábrica, DVGA e Lucro

Os custos indiretos da fábrica, as DVGA e os lucros são incluídos no VN. Quando disponível, o Departamento utiliza as demonstrações financeiras públicas de produtores de mercadorias comparáveis do país substituto preferido¹⁰². Ver 19 CFR 351.408(c)(4). É importante usar, na medida do possível, as informações dos produtores substitutos ou idênticos da mercadoria. Para mais detalhes, consulte, a seguir, a Seção Razões Financeiras.

a. Despesas Indiretas da Fábrica

O componente mais importante do custo indireto de fábrica é a depreciação. A mão de obra indireta¹⁰³ e de supervisão, a manutenção e a energia, que não forem suficientemente significativas para serem avaliadas separadamente, também poderão ser incluídas. Normalmente, os custos indiretos da fábrica são expressos em percentagem de materiais, de trabalho e de energia do produtor substituto, e são aplicados aos materiais, à mão de obra e aos custos de energia do exportador.

b. Despesas Gerais

As despesas gerais, as despesas administrativas e as despesas relacionadas com venda são incluídas nas DVGA. O Departamento usa o real valor das DVGA obtido de informações que estejam disponíveis publicamente e que sejam publicadas em fonte de dados (por exemplo, as demonstrações financeiras de uma empresa ou empresas localizadas no país substituto). A relação de DVGA é aplicada ao total de materiais, de mão de obra, de energia e de custos indiretos.

c. Lucro

O Departamento calcula a quantidade real de lucro, de acordo com os dados publicados no país substituto (por exemplo, as demonstrações financeiras de uma empresa ou empresas localizadas no país substituto).

5. Embalagem

A embalagem para embarque para os Estados Unidos é avaliada no país substituto com base no valor do fator dos materiais (incluindo transporte de materiais) e no trabalho fornecido pelo investigado. A embalagem para embarque é distinta da embalagem do produto, que está incluída nas avaliações acima descritas.

¹⁰² Ver, por exemplo, Wooden Bedroom Furniture.

¹⁰³ Para o tratamento dos trabalhos indireto e de supervisão, consultar o gerente atribuído do programa.

D. Exemplo de Cálculo

Valoração de Fator de Produção Substituto				
Fator	Quant. Usada na Produção de uma tonelada do produto investigado	Fonte	Valor no País Substituto	Valor na EM
Aço	1,07 ton	NEM	12.000 Rs/ton	N/A
Plástico	2 lbs	EM	N/A	\$2,00/lb
Mão de obra	150h	NEM	\$0,97/h	N/A
Eletricidade	130kwh	NEM	4,13 Rs/kwh	N/A
Despesas			20% de material + mão de obra + energia (MME)	
DVGA			8% de MME +despesa geral	
Lucro			5% de MME + Despesa geral + DVGA	
Sucata de aço (subproduto) ¹⁰⁴	0,05ton (por ton de mercadoria investigada produzida)	NEM	1.000 Rs/ton	N/A
Material de embalagem	15kg	NEM	100 Rs/kg	N/A
Mão de obra com embalagem	10h	NEM	\$0,97/h	N/A

¹⁰⁴ Pressupõe-se que não houve nenhum processamento adicional ou embalagem da sucata e que ela foi pega na produção industrial pelo comprador. Caso contrário, a dedução do subproduto terá de ser ajustada para contabilizar as despesas correspondentes.

Valoração de Transporte de Material¹⁰⁵

Fator	Distância entre Fornecedor e Fábrica	Distância entre Porto mais Próximo e Fábrica	Meio de Transporte	Valor Substituto do Frete
Aço	40 km	25 km	Caminhão	1,02 Rs/ton/km
Embalagem	5 km	25 km	Caminhão	1,02 Rs/ton/km

Cálculo do Valor Normal

Fator	Cálculo do Valor	Valor	Taxa de Câmbio	Valor em U\$ ¹⁰⁶
Aço	1,07 tons x 12.000 Rs/ton	12.840 Rs	0,027	\$ 346,68
Transporte de aço	1,07 tons x 25 km. x 1,02 Rs/ton/km	27.285	0,027	\$ 0,74
Plástico	2 lbs x \$2,00/lb	\$4,00	1,000	\$ 4,00
Mão de obra	150 h. x \$0,97/h	\$144,50	1,000	\$ 144,50
Eletricidade	130kwh x 4,13 Rs/kwh	536,9 Rs	0,027	\$ 14,50
Despesas gerais da planta	20% x (\$346,68 + 0,74 + 4,00 + 144,50 + 14,5) = 20% x \$ 510,42			\$ 102,08
DVGA	8% x (\$510,42 + 102,08) = 8% x \$ 612,5			\$ 49,00
Lucro	5% x (\$612,50 + 49,00) = 5% x \$ 661,50			\$ 33,07
Sucata de aço (subproduto) ¹⁰⁷	0,05tons x 1.000Rs/ton	50 Rs.	0,027	\$ 1,35
Material de embalagem	15kg. x 100 Rs/kg.	1.500 Rs.	0,027	\$ 40,50

¹⁰⁵ Note que não há cálculo de despesas de frete para o fator de plástico comprado de um fornecedor de economia de mercado, porque este exemplo assume que o preço relatado foi um preço de entrega. Se o preço não for o da entrega à unidade de produção, então, o Departamento terá que calcular o custo do frete a partir do ponto em que o produtor ou exportador da mercadoria em questão assumiu a responsabilidade pelo transporte.

¹⁰⁶ Este exemplo assume que houve apenas uma venda para os EUA. Considerando a regulamentação do Departamento de usar a taxa de câmbio em vigor na data da venda dos EUA, o programa de cálculo de margem de NEM, atualmente, converte valores de moeda substituta para valores de dólar dos EUA após o VN e os dados de vendas terem sido reunidos.

¹⁰⁷ Este exemplo considera que as demonstrações financeiras substitutas indicam que a receita do subproduto foi tratada como um crédito para as vendas, em vez de um débito para CDF. Ver, a seguir, a Seção sobre compensação de subprodutos.

Transporte de material de embalagem	15kg x 5km x ,00102Rs/kg/km	0,0765	0,027	\$ 0,003
Trabalho com embalagem	10h. x \$0,97/h	\$ 9,70	1,00	\$ 9,70
Valor normal	\$ 346,68 + \$ 0,74 + \$ 4,00 + \$ 144,50 + 14,50 + \$ 102,08 + \$ 49,00 + \$ 33,07 - \$ 1,35 + \$40,50 + \$ 0,003 + \$ 9,70 = \$ 743,423			

E. Insumos de Economia de Mercado

1. Visão Geral

O 19 CFR 351.408(c)(1) prevê que, quando um insumo for comprado de um fornecedor localizado em uma economia de mercado e pago em uma moeda de economia de mercado, o Departamento normalmente vai usar o preço pago ao fornecedor de economia de mercado. Além disso, quando uma parte do insumo for comprada de um fornecedor de economia de mercado e o restante a partir de um fornecedor de uma economia que não seja considerada predominantemente de mercado, o Departamento normalmente avaliará o valor dos insumos utilizando o preço pago ao fornecedor da economia de mercado¹⁰⁸. O Departamento tem estabelecido um limite para a utilização de compras em economia de mercado para formar a base para a avaliação do insumo de um investigado¹⁰⁹. Se um investigado compra, pelo menos, 33% de um insumo de fornecedores locados em uma economia de mercado, o Departamento vai usar o preço de compra médio ponderado do valor de insumo usado pelo investigado.

Alternativamente, quando o volume de compras de um investigado de NEM que provier de uma economia de mercado for abaixo de 33% durante o PDI/PDR, mas tais compras forem válidas e atenderem as condições do Departamento, este irá fazer das compras médias ponderadas na economia de mercado com um valor substituto apropriado, de acordo com suas respectivas porções do volume total de compras. O Departamento também estabeleceu que a validade de qualquer compra em uma economia de mercado pode ser refutada pelas partes, e se o Departamento definir que os preços não são válidos, eles não serão usados para avaliar o insumo.

2. Prática

Se o investigado comprar um insumo de fornecedores de uma economia de mercado e pagar pelo mesmo em moeda de economia de mercado, o Departamento usa, normalmente, o preço médio ponderado pago pelo investigado aos fornecedores para avaliar o insumo. No entanto, o Departamento não se baseia em dados que considerar errados ou irregulares. O Departamento estabeleceu um teste de três fatores para avaliar a confiança dos preços de insumos de uma economia de mercado. O Departamento

¹⁰⁸ O Departamento também ressalta que não aceita compra de insumo de economia de mercado quando o insumo em questão tiver sido produzido em uma NEM. Ver Final Determination: Polyethylene Retail Carrier Bags from the PRC, 69 FR 34125 (18 de junho de 2004), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 20.

¹⁰⁹ Ver Antidumping Methodologies: Market Economy Inputs, Expected Non-Market Economy Wages, Duty Drawback; and Request for Comments, 71 FR 61716 (16 de outubro de 2006).

observa: (1) o valor e o volume das importações; (2) o tipo e a qualidade do produto importado; e (3) o consumo do produto importado pelo produtor da NEM ¹¹⁰.

Assim, as compras de uma economia de mercado devem ser da mesma época do PDI/PDR. Nos casos em que o insumo for comprado fora do PDI/PDR, o Departamento rejeita a avaliação do insumo usando as compras de economia de mercado ¹¹¹. Isso ocorre porque o valor de qualquer insumo particular pode mudar muito de um período para outro.

Além disso, o insumo comprado de um fornecedor de economia de mercado deve ter sido utilizado na produção durante o PDI/PDR. Por exemplo, no caso do camarão da RPC, o Departamento observou que não iria utilizar o preço do fornecedor de economia de mercado na avaliação do insumo, na medida em que os registros revelaram que o insumo comprado de um fornecedor de economia de mercado poderia não ter sido usado durante o período em questão ¹¹².

Por fim, o Departamento pode desconsiderar o insumo se houver razões para acreditar ou suspeitar de que o mesmo seja objeto de dumping ou subsídio. Note-se que o Departamento não precisa de provas concretas de dumping ou de subsídios do país de origem do insumo, mas, nos casos em que o Departamento tiver razão para acreditar ou suspeitar de dumping ou de subsídio, ele excluirá esses preços da avaliação do insumo ¹¹³. Isso é verdadeiro mesmo quando o insumo tiver sido comprado de um terceiro país fornecedor (por exemplo, uma empresa de Hong Kong). No caso de lavadoras de mola helicoidal da RPC, o Departamento declarou: É uma prática de longa data do Departamento, considerar que mercadorias objeto de dumping ou de subsídios permaneçam assim, mesmo que vendidas por meio de empresas *trading* de terceiros países ¹¹⁴.

F. Insumos Gratuitos

1. Visão Geral

Investigados podem relatar que receberam de seu(s) cliente(s) dos EUA material específico ou embalagens gratuitas, e que usaram esses insumos para produzir ou embalar a mercadoria sob investigação / revisão durante o PDI/PDR.

¹¹⁰ Ver *Timken Co. v. United States*, 201 F. Supp. 2d 1316, 1337 (CIT 2002); *Olympia Indus. Inc. v. United States*, 36 F. Supp. 2d 414 (CIT 1999).

¹¹¹ Ver *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From Romania: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 34448 (14 de Junho de 2005), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 3; ver também *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Automotive Replacement Glass Windshields From The People's Republic of China*, 67 FR 6482 (12 de fevereiro de 2002), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*.

¹¹² Ver *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp From the Socialist Republic of Vietnam*, 69 FR 71005 (08 de dezembro de 2004), e os anexos *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 8A.

¹¹³ Ver *Folding Metal Tables and Chairs From the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of First Antidumping Duty Administrative Review*, 69 FR 75913 (20 de dezembro de 2004), e os anexos *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 1.

¹¹⁴ Ver *Certain Helical Spring Lock Washers from the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 28274 (17 maio de 2005), e os anexos *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 1.

2. Prática

As Seções 773(c)(1)(B) e (3)(B) da Lei exigem que o Departamento avalie todos os insumos utilizados para produzir a mercadoria sob investigação/revisão. Para fins de cálculo de VN, o Departamento não faz distinção entre insumos comprados e insumos doados. Neste sentido, o Departamento normalmente avaliará os insumos doados, usando um valor substituto para calcular o VN. No entanto, se o investigado documentar suficientemente a alegação de que o insumo doado foi recebido de seu cliente dos EUA, de acordo com os critérios indicados a seguir, o Departamento fará um ajuste de compensação ao investigado, de acordo com o preço dos EUA, para incluir o valor dos insumos doados¹¹⁵.

3. Critérios

Para sustentar suficientemente a sua alegação, um investigado deve fornecer uma documentação que demonstre que: (1) seu(s) cliente(s) dos EUA contratou(aram) com uma terceira parte a compra dos insumos em questão e a terceira parte entregou os insumos para o(s) investigado(s) ou produziu certa quantidade em uma determinada data; (2) o pagamento integral do(s) insumo(s) em questão foi feito pelo cliente dos EUA; e (3) que os insumos doados foram utilizados, na quantidade requerida, para as vendas da mercadoria investigada para os clientes dos EUA durante o PDI/PDR (ou seja, deve haver uma ligação entre o consumo do insumo doado e a venda das mercadorias investigadas). Além disso, o investigado deve declarar afirmativamente que o preço para o cliente dos EUA exclui os insumos doados. Se esses requisitos forem cumpridos, em seguida, o Departamento irá normalmente fazer um ajuste para aumentar os preços de vendas para os EUA das transações de venda aplicáveis, para refletir os gastos dos clientes dos EUA com os insumos doados.

G. Compensação de Subprodutos

1. Visão Geral

Em certos casos, um investigado relatará a existência de subprodutos resultantes da produção da mercadoria em questão, que serão revendidos e reutilizados durante o PDI/PDR. Naqueles casos em que o investigado fornece documentação suficiente para sustentar a sua alegação sobre subproduto, o Departamento permite uma recuperação/crédito de subproduto de acordo com a prática do Departamento¹¹⁶. Para essa finalidade, o Departamento concede uma compensação por dedução dos custos substitutos para esses subprodutos no cálculo do VN.

¹¹⁵ Ver, por exemplo, *Certain Preserved Mushrooms From the People's Republic of China: Final Results and Final Rescission, in Part, of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 54361 (14 de setembro de 2005), e o anexo *Issues and Decision Memorandum (Final Results Mushrooms)*, no Comentário 13; *Brake Rotors From the People's Republic of China: Preliminary Results and Partial Rescission of the Seventh Administrative Review and Preliminary Results of the Eleventh New Shipper Review*, 70 FR 24382, 24390 (09 de maio de 2005), e *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Chlorinated Isocyanurates From the People's Republic of China*, 70 FR 24502 (10 de maio de 2005) (ISOs Determinação final), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 10.

¹¹⁶ Ver *Notice of Amended Final Antidumping Duty Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Frozen Fish Fillets from the Socialist Republic of Vietnam*, 68 FR 43713, 43713 (24 de julho de 2003).

2. Requerimentos para Solicitar Compensação de Subprodutos

A prática geral do Departamento é a concessão de compensações do VN para os subprodutos que resultam da fase final, bem como de estágios intermediários da produção¹¹⁷. Serão solicitadas informações dos investigados para que descrevam a disposição dos subprodutos se são vendidos ou devolvidos à produção, bem como para que forneçam provas desse fato. Além disso, devem explicar qualquer tratamento posterior dos subprodutos e listar os insumos e as respectivas quantidades utilizadas no processamento posterior. O Departamento subtrai qualquer compensação do valor substituto de um eventual processamento posterior.

3. Requerimento

A prática frequente do Departamento é tratar subprodutos de uma forma consistente com o tratamento dado pela empresa substituta para o cálculo dos índices financeiros¹¹⁸, a fim de assegurar que as taxas financeiras e os custos a que são aplicados sejam calculados de forma consistente¹¹⁹. Por exemplo, se os relatórios financeiros, utilizados para obter a taxa financeira substituta, indicarem que todas as empresas selecionadas apresentam receita de subprodutos como um crédito para as vendas e não como um débito a custo de fabricação, o Departamento deduzirá a compensação do subproduto no VN, aplicando depois o índice financeiro substituto para o custo de fabricação¹²⁰.

H. Insumos Intermediários

1. Visão Geral

Geralmente, a mercadoria investigada é avaliada de acordo com os valores reais dos insumos utilizados pelo produtor da mercadoria. Se um produtor de uma mercadoria investigada produz um produto intermediário, usado na produção da mercadoria investigada, o Departamento normalmente avalia o insumo comprado usado para produzir os produtos intermediários e não o insumo intermediário em si¹²¹.

Se um produtor de mercadoria investigada adquirir um insumo de um fornecedor que não seja considerado uma entidade única, mesmo que as duas empresas sejam afiliadas, o Departamento computa o insumo individual na fase em que é consumido pelo produtor da mercadoria investigada.

¹¹⁷ Ver, por exemplo, *Certain Preserved Mushrooms From the People's Republic of China: Preliminary Results and Partial Rescission of Fifth Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 10965, 10976 (7 de março de 2005).

¹¹⁸ Os custos financeiros substitutos são para despesas gerais da fábrica, DVGA e lucro, e são derivados de dados contidos nas declarações financeiras dos produtores substitutos.

¹¹⁹ Ver *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from the Socialist Republic of Vietnam*, 69 FR 71005 (08 de dezembro de 2004), e o anexo Memorando de decisão e de questões 4B; no *Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, Affirmative Preliminary Determination of Critical Circumstances and Postponement of Final Determination: Certain Frozen Fish Fillets from the Socialist Republic of Vietnam*, 68 FR 4986 (31 de janeiro de 2003) (Decisão Preliminar – Filés de Peixe do Vietnã).

¹²⁰ Ver Redeterminação final nos termos do Tribunal: *Guangdong Chemicals Import & Export Corporation vs. Estados Unidos*, Tribunal nº 05-00023 (25 de janeiro de 2008) em 7-8 e 12.

¹²¹ Note que os produtores que produzem seus próprios insumos intermediários são sempre chamados de produtores integrados.

Por outro lado, se o produtor de mercadoria investigada obtiver um insumo de um fornecedor considerado uma única empresa, o Departamento avalia os insumos utilizados pelo fornecedor para fazer o insumo de produção do produtor. Em outras palavras, o fator obtido a partir do fornecedor afiliado é tratado como um produto intermediário de entidade afiliada agregada.

2. Prática Conforme Disposições Legais e Regulatórias Aplicáveis

A política geral do Departamento, de acordo com a Seção 773(c)(1)(B) da Lei, é avaliar os fatores de produção que um investigado utiliza para produzir mercadorias investigadas. Se o investigado de NEM é um produtor integrado, o Departamento leva em consideração os fatores utilizados em cada etapa do processo de produção¹²². Também de acordo com a Lei e os Regulamentos do Departamento, que prevê que em casos de NEM, o Departamento normalmente calculará o VN avaliando os insumos dos produtores de país de não economia de mercado em uma economia de mercado¹²³. No entanto, quando for apropriado avaliar os produtos intermediários de um produtor, mas não houver nenhum valor substituto adequado para o produto intermediário no processo, o Departamento poderá observar outros métodos de valoração confiáveis. Um método pode consistir na avaliação dos insumos montantes utilizados na cadeia produtiva do produto intermediário e a informação para essa avaliação pode ser obtida do subcontratante do produtor, de um fornecedor afiliado, de um fornecedor não afiliado ou de outras fontes de informação, conforme o caso¹²⁴.

3. Prática Relacionada à Valoração de Insumos Intermediários

Geralmente, se o produtor de NEM de mercadorias investigadas estiver integrado, de modo que autoproduza o insumo utilizado na fabricação da mercadoria investigada, o Departamento levará em consideração os fatores utilizados em cada etapa do processo de produção deste insumo material¹²⁵. Em outras palavras, o Departamento avalia qualquer insumo obtido pelo produtor (ou seja, comprado ou obtido de uma fonte externa) e utilizado na produção de insumos intermediários, que por sua vez são utilizados na fabricação da mercadoria investigada. Por exemplo, no caso de conservas de cogumelos provenientes da RPC, produzidas por uma empresa completamente integrada, o Departamento avaliou os insumos que o produtor usou para criar os

¹²² Ver Vietnam Fish Fillets Preliminary Determination, 68 FR at 4993; e Notice of Final Antidumping Duty Determination of Sales at Less Than Fair Value and Affirmative Critical Circumstances: Certain Frozen Fish Fillets from the Socialist Republic of Vietnam, 68 FR 37116 (23 de junho de 2003), e o anexo Memorando de Questões e de Decisão, no Comentário 3 ("Determinação Final – Filés de peixe Vietnã").

¹²³ Ver também Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Bulk Aspirin from the People's Republic of China, 65 FR 39598 (25 de maio de 2000), e o anexo Memorando de Decisão e de Questões, no Comentário 11; Sinopec Sichuan Vinylon Obras v. United Estados; Resultados Finais de acordo com o Retorno (26 de setembro de 2005) (Retorno Sinopec); Anshan Iron & Steel Co. Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Ferrovanadium from the People's Republic of China, 67 FR 45088, 45092 (8 de julho de 2002) e Determinação Final de Filés de Peixe Vietnã, no Comentário 3.

¹²⁴ Ver Hangzhou Spring Washer Co., Ltd. v. United States, 387 F. Supp. 2d 1236 (CIT 2005).

¹²⁵ Ver Retorno Sinopec; Comunicado Final de Decisão sobre Vendas realizadas com Preço Abaixo do Valor Justo: tetra-hidrofurfuril metacrilato da República Popular da China, 69 FR 34130 (18 de junho de 2004).

cogumelos, os insumos usados para processar e preservar os cogumelos e quaisquer outros fatores que o produtor pudesse ter usado para os cogumelos, incluindo os fatores utilizados para fabricar as latas (se produzidas internamente), pois estes fatores refletem a experiência do próprio produtor de mercadorias investigadas na produção de cogumelos em conserva¹²⁶.

Em certos casos, o Departamento pode não avaliar os insumos de um fator intermediário produzido por um produtor integrado. Essas instâncias são decididas caso a caso, dependendo dos fatos. Por exemplo, em algumas situações, um investigado pode relatar que insumos utilizados para produzir um fator intermediário de produção correspondem apenas a uma pequena parcela da produção total. O Departamento reconhece que, em tais casos, maior precisão nos cálculos gerais do Departamento, que resultaria na valorização separada de cada um desses insumos, pode ser tão pequena que não justifique o ônus de fazê-la. Portanto, em tais situações, o Departamento avalia diretamente o fator intermediário da produção. Em outros casos, o Departamento pode determinar que a valorização dos insumos utilizados no processo de produção, gerando um produto intermediário, levaria a um resultado incorreto, visto que um elemento significativo do custo não seria adequadamente contabilizado no acúmulo de fatores globais. Por exemplo, no caso do carbono e da haste de liga de fio de aço da Ucrânia, o Departamento afirmou que se devem avaliar os fatores do investigado usados na extração de minério de ferro, o qual seria um insumo da fábrica de liga de fio de aço. Sobre a questão, o Departamento determinou que se avaliassem os fatores de extração, o Departamento não levaria suficientemente em conta os custos de capital associados à operação de mineração do minério de ferro, uma vez que o substituto utilizado para avaliar os custos indiretos da produção não possuía operações de mineração. Portanto, ignorar esse elemento de custo importante seria distorcer o cálculo; o Departamento não quis avaliar os insumos utilizados na mineração de minério de ferro e, ao invés disso, valorizou o minério de ferro¹²⁷.

Finalmente, no caso do alho fresco proveniente da RPC, o Departamento deliberou que os livros e registros mantidos pelos investigados não relatavam ou descreviam todas as informações relevantes e não permitiam que os investigados identificassem todos os fatores de produção necessários para cultivar e colher o alho. Consequentemente, a fim de eliminar as distorções no cálculo do VN, o Departamento avaliou o produto

¹²⁶ Ver Memorando de Avaliação dos Resultados Finais da Revisão do Primeiro Novo Entrante e da Primeira Revisão Administrativa do Direito Antidumping: Certas Conservas de Cogumelos Provenientes da República Popular da China, 66 FR 31204 (11 de junho de 2011).

¹²⁷ Ver Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Ukraine, 67 FR 55785 (30 de agosto de 2002), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 4. Ver também Certain Preserved Mushrooms from the People's Republic of China: Final Results of First New Shipper Review and First Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 31204 (11 de junho de 2001), e o anexo Memorando da Decisão e de Questões, no Comentário 2; Vietnam Fish Fillets Preliminary Determination, 68 FR at 4993; Vietnam Fish Fillets Final Determination, no Comentário 3; Notice of Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from the People's Republic of China, 66 FR 49632 (28 de setembro 2001), e os Issues and Decision Memorandum; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cut-to-Length Carbon Steel Plate from the People's Republic of China, 62 FR 61964 (20 de novembro de 1997); Comunicação de Decisão Final de Vendas Realizadas com Preços Abaixo do Valor Justo: O Álcool Furfurílico da República Popular da China, 60 FR 22544 (08 maio de 1995).

intermediário de todas as empresas, ao invés de valorizar todos os insumos (por exemplo, sementes de alho, pesticidas, herbicidas, fertilizantes, filme plástico, água e horas de mão de obra relacionada à plantação e à colheita) utilizados para produzir o produto intermediário¹²⁸.

4. Insumos Comprados de Fornecedores Relacionados

Quando tanto o produtor quanto o fornecedor forem entidades jurídicas distintas, a descoberta de associação entre um produtor e seu fornecedor não o faz, por si só, justificar um afastamento da prática-padrão do Departamento de valorizar os fatores de produção consumidos pelo produtor da mercadoria investigada. Além disso, em um caso envolvendo máquina de fundição da RPC, o Departamento atestou a sua prática de não observar, para além do produtor da mercadoria investigada, o valor dos insumos anteriores que o fornecedor utilizava para produzir um dos insumos do produtor¹²⁹.

No entanto, em certas circunstâncias, com base nos fatos do processo, um produtor de mercadoria investigada e seu fornecedor podem ser considerados uma entidade única pelo Departamento. Para fins do cálculo do VN, quando o produtor e o fornecedor são tratados como uma única empresa, o Departamento pode avaliar os insumos adquiridos ou obtidos pelo fornecedor de uma fonte externa e utilizada na produção de insumos intermediários, que são, então, utilizados na fabricação das mercadorias investigadas. Essa metodologia de avaliação é análoga à metodologia descrita anteriormente, na qual o produtor das mercadorias investigadas é por si só, uma entidade de produção integrada.

I. Razões Financeiras

1. Visão Geral

Depois de calcular o custo dos materiais, da mão de obra e da energia no cálculo do VN, o Departamento adiciona, em seguida, outros custos de produção por meio de razões financeiras calculadas, na medida do possível, usando demonstrações financeiras públicas disponíveis. A 19 CFR 351.408(c)(4) instrui o Departamento a avaliar outros custos incorridos na produção da mercadoria investigada (ou seja, custos indiretos, DVGA e lucro), derivando razões financeiras¹³⁰ de informações públicas recolhidas de produtores de mercadorias idênticas ou comparáveis no país substituto. Entre os produtores substitutos de produtos comparáveis, o Departamento prefere valorar as razões financeiras usando dados dos produtores substitutos, pois seus dados

¹²⁸ Ver *Fresh Garlic from the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review and Final Results of New Shipper Reviews*, 71 FR 26329 (04 maio de 2006) (Alho da China 2006), e o anexo *Issues and Decisions Memorandum*, no Comentário 1. Ver também *Fresh Garlic from the People's Republic of China: Preliminary Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Review and Preliminary Results of New Shipper Review*, 70 FR 69942 (18 de novembro de 2005); *Fresh Garlic from the People's Republic of China: Preliminary Results of 2004-2005 Semi-Annual New Shipper Reviews*, 71 FR 26322 (04 de maio de 2006).

¹²⁹ Ver *CITIC Trading Company, Ltd. v. United States of America e ABC Coke, et al: Resultado Final relacionado ao Retorno*, em <http://ia.ita.doc.gov/remands/03-23.pdf> (17 de junho de 2003).

¹³⁰ Os custos financeiros substitutos são as despesas gerais da fábrica, DVGA e lucros.

financeiros não serão distorcidos ou não confiáveis¹³¹. Por exemplo, dados financeiros de um país produtor substituto, cujo processo de produção é significativamente diferente do investigado, podem ser considerados inapropriados em comparação a outras demonstrações financeiras disponíveis. Da mesma forma, os custos que não refletem adequadamente os custos indiretos de fabricação do investigado e DVGA podem ser substituídos por dados financeiros de outro produtor substituto, cujo processo de produção e os custos reflitam adequadamente os custos indiretos de fabricação do investigado e as DVGA¹³².

2. Prática

Os critérios do Departamento para a escolha de empresas substitutas são: (1) disponibilidade de demonstrações financeiras contemporâneas, (2) comparabilidade com o processo de produção do investigado, e (3) disponibilidade pública da informação¹³³.

a. Contemporaneidade

Em geral, a preferência do Departamento é usar os dados financeiros dos produtores substitutos que sejam mais contemporâneos com o período de investigação ou de revisão, nos casos em que outros fatores foram cumpridos (representatividade, especificidade, qualidade)¹³⁴.

b. Comparabilidade

Ao selecionar relatórios financeiros do produtor substituto para fins de obter percentagens substitutas, a preferência geral do Departamento é usar, sempre que possível, os dados financeiros dos produtores substitutos de mercadorias idênticas¹³⁵.

¹³¹ Ver, por exemplo, Final Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review: Certain Cased Pencils from the People's Republic of China, 67 FR 48612 (25 de julho de 2002), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 5; Persulfates from the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 42628 (14 de agosto de 2001); e o anexo Issues and Decisions Memorandum, no Comentário 5; e Heavy Forged Hand Tools from the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 66 FR 48026 (17 de setembro de 2001), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 18.

¹³² Ver Persulfatos da República Popular da China: Resultados Finais da Revisão Administrativa do Direito Antidumping, 69 FR 6712 (10 de fevereiro de 2003); e o anexo Memorando de Decisão e de Questões, nos Comentários 9 e 10.

¹³³ Ver Decisão Final de Vendas realizadas em preço menor do que o Valor Justo: Camarões congelados e enlatados da República Socialista do China, 69 FR 70997 (08 de dezembro de 2004), e os anexos Memorando de Decisão e de Questões, no Comentário 9f.

¹³⁴ Ver Brake Rotors From the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of the Fifth Antidumping Duty Administrative Review and Final Results of the Seventh New Shipper Review, 68 FR 25861 (14 de maio de 2004), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no comentário 03; e Ver Brake Rotors From the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of the Sixth Antidumping Duty Administrative Review and Final Results of the Ninth New Shipper Review, 68 FR 42039 (13 de julho de 2004), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2.

¹³⁵ Ver Persulfates from the People's Republic of China: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 47887, 47890 (06 de agosto de 2004); e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Pure Magnesium in Granular Form from the People's Republic of China, 66 FR 49345 (27 de setembro de 2001) e o anexo Issues and Decision Memorandum.

Se não houver dados financeiros publicamente disponíveis para os produtores substitutos de mercadoria idêntica, o Departamento, então, utilizará os dados financeiros dos produtores substitutos de mercadorias comparáveis. Enquanto a Lei não define mercadoria comparável para selecionar os valores substitutos de despesas indiretas, DVGA e lucro, o Departamento leva em consideração o fato de os produtos possuírem processos de produção, usos finais e características físicas semelhantes. Ao avaliar os processos de produção, o Departamento avalia, também, a complexidade, a duração dos processos e os tipos de equipamentos utilizados na produção¹³⁶.

Em situações em que o Departamento for capaz de escolher relatórios financeiros do produtor substituto, o Departamento tem expressado uma preferência para a seleção dos produtores substitutos cujas operações são mais semelhante a dos investigados de NEM¹³⁷. Além disso, o Departamento tem estabelecido uma prática de rejeitar as demonstrações financeiras dos produtores substitutos cujo processo de produção não seja comparável ao (ou seja, significativamente diferente) processo de produção do investigado, quando há informação comparável disponível¹³⁸.

Além disso, o Departamento prefere utilizar razões financeiras substitutas que representem a indústria do país substituto, de forma tão ampla quanto possível, para minimizar a possibilidade de distorção. Portanto, quando possível, o Departamento prefere usar dados financeiros de mais de um produtor substituto para refletir uma representação mais ampla da experiência da indústria substituta¹³⁹.

c. Informação Publicamente Disponível

O Departamento tem expressado preferência por utilizar dados financeiros disponíveis publicamente, contendo o nível de detalhe necessário para fazer ajustes e/ou capturar todos os custos necessários para fins de cálculo preciso dos índices financeiros¹⁴⁰. Demonstrações financeiras que não estiverem prontamente disponíveis no

¹³⁶ Ver Glycine from the People's Republic of China: Final Results of New Shipper Administrative Review, 66 FR 8383 (31 de janeiro de 2001), e o anexo Issues and Decision Memorandum no Comentário 7, e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Beryllium Metal and High Beryllium Alloys From the Republic of Kazakhstan, 62 FR 2648, 2651 (17 de janeiro de 1997).

¹³⁷ Ver Certain Preserved Mushrooms From the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of the New Shipper Review and Final Results and Partial Rescission of the Third Antidumping Duty Administrative Review, 68 FR 41304 (11 de julho de 2003), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 4.

¹³⁸ Ver também Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products From the People's Republic of China, 66 FR 22183, 22193 (03 de maio de 2001); Persulfates from the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 6836 (09 de fevereiro de 2005), e o anexo Issues and Decision Memorandum.

¹³⁹ Ver também Brake Rotors From the People's Republic of China: Final Results and Partial Rescission of the Sixth Antidumping Duty Administrative Review and Final Results of the Ninth New Shipper Review, 69 FR 42039 (13 de julho de 2004), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2.

¹⁴⁰ Ver Sebacic Acid From the People's Republic of China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 75303 (16 de dezembro de 2004); e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 6.

site da empresa ou obtidas por meio de uma solicitação de rotina não podem ser consideradas públicas.

d. Elementos Listados Separadamente

As demonstrações financeiras de alguns substitutos podem listar as depreciações separadamente e não incluí-las nas despesas indiretas da fábrica, ou podem vir em uma lista de custo separada e não se encontrarem incluídas nas DVGA. Nesses casos, o Departamento calcula um custo indireto de depreciação e da fábrica com base na despesa total da depreciação e com base nas despesas gerais e um custo das DVGA com base no total dos juros e nas DVGA.

VII. Indústrias Orientadas para o Mercado

A. Visão Geral

A Seção 773(c)(1) da Lei permite que o Departamento, em certas circunstâncias, use a metodologia da economia de mercado descrita na Seção 773(a) da Lei para determinar o VN em um caso de NEM. Para identificar as situações em que o Departamento usaria sua metodologia de economia de mercado e calcularia o VN com base nos preços domésticos ou custos na NEM, o Departamento desenvolveu o teste de indústrias orientadas para o mercado (IOM). O teste IOM define se a metodologia de economia de mercado pode ser aplicada ao tema específico da indústria para a investigação ou revisão.

B. Critérios

De acordo com a atual prática do Departamento, uma decisão afirmativa de um **IOM** exige que certas condições sejam satisfeitas por meio de um teste com três requisitos¹⁴¹:

- O governo não deve ter praticamente nenhum envolvimento com a fixação do preço e com a quantidade produzida da mercadoria sob investigação (Requisito 1);
- A indústria produtora da mercadoria sob investigação ou revisão deve ser caracterizada pela propriedade privada ou coletiva (Requisito 2);
- Os preços definidos pelo mercado devem pagar por todos os insumos significativos, sejam materiais ou imateriais (por exemplo, mão de obra e despesas indiretas), e por todas as insignificantes proporções de todos os insumos, que representam o valor total da mercadoria sob investigação ou revisão. Além disso, se houver qualquer produção requerida pelo Estado na indústria produtora do insumo, a participação da produção requerida deve ser insignificante (Requisito 3).

Se esses requisitos não forem cumpridos, o analista deve tratar os produtores da mercadoria sob investigação ou revisão como produtores NEM, e calcular o VN utilizando a metodologia de NEM descrita neste Capítulo.

¹⁴¹ Ver Alteração da decisão final de vendas realizadas com preços abaixo do valor justo: Carbono e Certas Porcas de Liga de Aço da República Popular da China, 57 FR 15052, 15054-55 (24 de abril de 1992).

C. Prática

O teste IOM atual não é nem codificado pela Lei, tampouco pela regulamentação do Departamento¹⁴². O teste IOM foi articulado em 1992, em Porcas da China, 57 FR na 15053-55, e, desde a sua criação até 2008, o Departamento tem recebido pedidos pontuais de indústrias para a apreciação dos *status* de IOM. No entanto, a nenhuma indústria foi concedido o *status* de IOM em uma investigação ou revisão.

Antes de aplicar o teste dos três requisitos de IOM, um investigado IOM deve primeiro cumprir o patamar inicial de representar todos ou quase todos os produtores da indústria em questão. O pedido também deve ser apresentado logo no início do processo, para que o Departamento tenha tempo suficiente para coletar e analisar os dados necessários¹⁴³. A seguir estão os três requisitos do IOM:

Requisito 1: Praticamente nenhum envolvimento do governo na fixação de preços ou na quantidade a ser produzida. Não existe uma definição de quanto envolvimento constitui praticamente nenhum envolvimento do governo;

Requisito 2: Propriedade privada ou coletiva. Embora possa haver empresas estatais no setor, a propriedade estatal substancial pesaria fortemente contra um IOM¹⁴⁴;

Requisito 3: Os preços definidos pelo mercado devem ser pagos por todos os insumos significativos.

¹⁴² Ver Preamble to Antidumping Duties; Countervailing Duties Regulations, 62 FR 27296, 27365 (19 de maio de 1997).

¹⁴³ Ver Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Wooden Bedroom Furniture From the People's Republic of China: 69 FR 67313, no Comentário 1 (17 de novembro de 2004), e o anexo Issues and Decision Memorandum (IOM requerido 14 dias antes da decisão preliminar inviabilizou a análise do pedido).

¹⁴⁴ Ver Color Television Receivers from China, no Comentário 1 (16 de abril de 2004) (fabricantes com zero ou com propriedade minoritária do governo minoritário representam cerca de 50,07% da produção total).

CAPÍTULO 11

SERVIÇOS DE RECURSOS E APOIO, PROCEDIMENTOS DE TRATAMENTO DE DADOS, CÁLCULO DE MARGENS E PAINÉIS DE REVISÃO

Referências

Manual de Procedimentos de Tratamento de Dados.

Checklist de Revisão de Painéis.

Introdução

Este Capítulo aborda as funções relacionadas à tecnologia da informação (TI) dentro da Administração de Importação (AI). Os tópicos abordados incluem: (1) recursos de TI e serviços de apoio; (2) procedimentos para a manipulação de dados apresentados por terceiros; (3) realização de cálculos de margem antidumping; e (4) procedimentos de cálculo do painel de revisão.

I. Recursos de TI e Serviços de Apoio

A. Equipe de Informática de Apoio

Até meados dos anos 1990, na Administração de Importação (AI), os arquivos de banco de dados eram armazenados em locais seguros em um computador *mainframe*, e uma pequena equipe de experientes programadores de sistema de análise de estatística (SAE) realizava todos os cálculos de margem. Agora, os analistas de casos individuais recebem dados apresentados por terceiros e realizam cálculos de margens em seus computadores de mesa (*desktop [PCs]*). Nesse ambiente descentralizado, a segurança e a manutenção da consistência dos dados na metodologia de cálculo da AI exigem precauções extras.

A finalidade da Equipe Informática de Apoio (EIA) é ajudar os analistas do caso a manterem a integridade dos dados e assegurar a consistência do cálculo. Para este fim, a EIA desenvolve processos para o manuseio dos dados apresentados por entidades externas; cria e mantém programas-padrão antidumping (AD), auxiliando os analistas do caso com os seus cálculos; desenvolve procedimentos de arquivamento de cálculos; oferece treinamento em programação e outras aplicações no *software* SAE; e desenvolve diretrizes sobre a utilização dos recursos de TI. Além disso, a EIA desenvolve atualizações trimestrais para as taxas de câmbio utilizadas nos cálculos de margem AD, fornece as estatísticas de importação dos Estados Unidos e age como intermediário de outros escritórios, como o Escritório de Informação e Tecnologia, a Unidade de Alfândegas e a Assistência ao Usuário. (Por favor, consulte o Anexo 11-1 para uma sinopse das funções da EIA e outras unidades relacionadas a TI.).

Cada escritório da AI atribui um membro da EIA como seu principal contato com o suporte de TI; no entanto, os membros da EIA podem ajudar os analistas a partir de qualquer escritório. Então, caso você não obtenha um suporte do membro da EIA responsável, não deve hesitar em contatar qualquer dos outros membros da EIA. Para obter uma lista de membros da EIA e dos escritórios atribuídos, consulte o Anexo 11-1.

B. Unidade de Tecnologia da Informação

A Unidade de Tecnologia da Informação (UTI) é o segmento dentro da Administração de Comércio Internacional (ACI) que faz a interface com o Gabinete do Diretor de Informação do Departamento de Comércio (GDIDC). Assim, é a UTI que é responsável pela implementação das diretrizes ao GDIDC sobre TI de *hardware*, *software* e arquitetura. A UTI também mantém o *síte* da ACI, incluindo a parte da AI.

De maneira mais prática, é a UTI que realiza as compras de *hardware* e *software* dos computadores de todas as unidades dentro da ACI, incluindo a AI. Outras atividades da UTI, que são particularmente relevantes para a AI, incluem:

- Manutenção dos arquivos de casos AD e de medidas compensatórias (MC);
- Fornecimento de computadores portáteis (*laptops*) para os analistas;
- Projetar a estrutura geral do *software* de notas Lotus; e
- Trabalhar com a EIA na gestão da rede da AI.

Para uma lista de atividades e contatos da UTI, consulte o Anexo 11-1.

Computadores portáteis (*laptops*): Para obter um computador portátil (*laptop*), você deverá entrar em contato com a UTI com cinco dias úteis de antecedência do dia pretendido. Se desejar ter o SAE instalado no computador portátil (*laptop*), você deverá, adicionalmente, obter aprovação do diretor da UTI; essa aprovação não é necessária para que o SAE *Viewer* seja instalado. Após o recebimento do computador portátil (*laptop*), basta ligar para a Assistência ao Usuário (ver a seguir) para que tanto o SAE *Viewer* quanto o SAE sejam instalados, se necessários.

C. Assistência aos Usuários/Help Desk

Assistência ao Usuário (AU), também conhecida como *Help Desk* da ACI, é o escritório a ser contatado quando você tiver problemas com seu computador ou computador portátil (*laptop*), *software*, impressora ou dificuldades de acesso às unidades de rede compartilhadas. Basicamente, a AU é a encarregada de garantir que os equipamentos relacionados à UTI funcionem para você. A AU pode ser contatada por telefone (482-1955) ou por *e-mail* (basta digitar a palavra "*Help Desk*" na linha de endereçamento do *software* de Notas Lotus).

D. Recursos para Computadores e Redes

1. Seu Computador de Mesa (PC)

A maior parte do espaço em disco no seu PC será bloqueada pelos administradores da AI. Consequentemente, você não será capaz de instalar ou desinstalar aplicativos em seu PC. Terá acesso a uma pequena porção de espaço na unidade C de seu

computador dentro da pasta Meus Documentos; no entanto, não é recomendado que você mantenha muitos arquivos nela. Arquivos mantidos na unidade C do seu computador só são acessíveis por meio desse PC; conseqüentemente, você não será capaz de visualizar arquivos armazenados em sua unidade C quando acessar a rede remotamente ou quando estiver conectado em outro computador na rede da AI. Você deverá periodicamente realizar o *backup* dos arquivos em sua unidade C ou copiá-los em algum tipo de mídia externa (por exemplo, um CD) ou para uma unidade de rede.

2. Rede da AI

Além do espaço limitado no seu PC, você também tem acesso à rede da AI. Os administradores da rede da AI realizam o *backup* da rede diariamente. Por isso, se você acidentalmente excluir um arquivo de grande importância e este arquivo tiver sido previamente armazenado na rede, você terá uma boa chance de recuperá-lo. Não é necessário mencionar que os pedidos de recuperação de arquivo devem limitar-se ao mínimo necessário.

As unidades na rede da AI de maior importância para você são as unidades H, I e J. Segue a descrição de cada uma:

3. Unidade H

Para cada pessoa na AI é atribuído um local particular na unidade H. Este espaço é específico para você. Outras pessoas, quando conectadas à rede da AI, não serão capazes de visualizar nem acessar seu espaço na unidade H. Para visualizar este diretório, basta clicar sobre a unidade H. Este é um bom local para armazenar cópias de seu trabalho, porque a unidade H, sendo uma unidade de rede, passa por *backup* a cada noite pelos administradores da rede.

4. Unidade I

Sob a unidade I existem subdiretórios separados para cada grupo dentro da AI. Você deverá ter acesso à leitura e à gravação no subdiretório pertencente a todo seu grupo e apenas para ele. Por exemplo, se você estiver no Escritório 1, que faz parte do Grupo 1, então, o diretório da unidade I que você terá acesso será: I:\Grp1Off1. Se você não tiver acesso à leitura e à gravação na parte apropriada na unidade I, por favor, contate a AU.

A unidade I é onde você armazena os arquivos para quando seus colegas de trabalho precisarem acessá-los. No final de cada dia de trabalho, você deverá copiar esses arquivos para a unidade I. Ao contrário do disco rígido de seu computador, a unidade I, sendo uma unidade de rede, será acompanhada por administradores de rede.

5. Unidade J

A unidade J é a única unidade que todo o pessoal da AI pode visualizar. É configurada dessa forma para duas finalidades. Primeiramente, é o lugar em que os arquivos são armazenados para que todas as pessoas dentro da AI possam acessá-los. Os exemplos incluem os programas de cálculos-padrão de margem AD, as taxas de câmbio, uma cópia deste Manual AD, etc. Em segundo lugar, a unidade J é utilizada para facilitar a comunicação entre pessoas de grupos distintos dentro da AI, que estão trabalhando em um projeto em comum. Em tais circunstâncias, e após a aprovação da EIA ou da UTI, um subdiretório especial na unidade J poderá ser criado. Uma vez que a

necessidade de um subdiretório na unidade J terminar, você deverá apagá-lo imediatamente.

6. Uso Responsável dos Recursos de Rede

Uma vez que os arquivos e/ou subdiretórios não forem mais necessários, você deve removê-los das unidades de rede. Por exemplo, quando os arquivos para um processo AD particular forem arquivados e o caso for fechado, você deverá excluir qualquer unidade H e os arquivos/subdiretórios na unidade I pertencentes a este processo. Obviamente, pode haver exceções para arquivos que poderão ser úteis em processos subsequentes, tais como memorandos particularmente iniciais, uma cópia do *Diário Oficial* (DO) final, etc. No entanto, na maioria dos casos, não se deve ter rascunhos múltiplos de publicações no DO e cálculos sendo mantidos em uma unidade de rede por muito tempo depois que uma decisão preliminar ou final tenha sido assinada.

II. Procedimentos para Tratamento de Dados Apresentados por Terceiros

Quando uma pessoa externa envia dados eletrônicos para a AI, ela coloca uma cópia dos dados em um envelope separado e anexa-o a uma apresentação em papel; em seguida, deposita ambos com o Departamento de Protocolo/Ordem de Proteção Administrativa (OPA). O Departamento de Protocolo registra o recebimento da apresentação física e anexa com a apresentação eletrônica em um livro de registro. Após enviar o número necessário de cópias físicas para a Unidade Central de Registros (UCR), o Departamento de Protocolo envia as cópias físicas restantes e os dados eletrônicos para o escritório de operações AD/MC apropriado dentro da AI. É importante notar que nenhuma cópia da submissão eletrônica é arquivada pelo Departamento de Protocolo ou enviada para a UCR. Em outras palavras, uma única cópia dos dados eletrônicos é enviada ao escritório de operação encarregado pelo processo. Nos escritórios de economias de mercado, os dados apresentados são enviados diretamente para o analista do caso. Nos escritórios de não economias de mercado (NEM), eles são enviados para uma central.

Os seguintes procedimentos são concebidos para proteger os dados apresentados por terceiros e proteger sua integridade. Todos os analistas da AI que recebem esses dados são obrigados a seguir esses procedimentos.

Procedimentos a serem seguidos após o recebimento dos dados:

1. Examinar a mídia em busca de vírus;
2. Copiar todos os arquivos para uma unidade de rede (para arquivos de economia de mercado [EM], utilize a unidade I; para não-economia de mercado (NEM), o disco *Safehouse*), certificando-se de que as cópias estão em formato somente destinado à leitura;
3. Arquivar a mídia original apresentada pela pessoa externa;
4. Quando necessário, converter arquivos para conjunto de dados do SAE;
5. Executar o Programa de Integridade de Dados apropriado para EM ou NEM.

Você poderá encontrar instruções detalhadas sobre como arquivar o material no "Manual de Procedimentos de Tratamento de Dados" em:

J:\SAS AD Files\Procedures and Tools\IA Procedure Manual.

Além disso, treinamento no local é oferecido regularmente como parte do curso Introdutório de SAE. Basicamente, você usa um Formulário de Solicitação de Mídia para arquivar os dados. Os formulários são gerados a partir do arquivo específico da empresa no banco de dados de Gerenciamento do Caso AD/MC no *software* de notas Lotus. Uma vez dentro do arquivo da empresa, basta clicar no botão denominado "Formulário de Solicitação de Mídia" e um formulário em branco será exibido.

Caso necessite recuperar dados previamente arquivados, você só precisa completar outro Formulário de Solicitação de Mídia. Instruções sobre como fazer isso também são encontradas no "Manual de Procedimentos de Tratamento de Dados", mencionado no parágrafo anterior.

Os Programas de Integridade de Dados são encontrados na Unidade J, da seguinte forma:

ME: J:\SAS AD Files\ME Programs\ME Data Integrity Check

NME: J:\SAS AD Files\NME Programs\Analysis\NME Data Integrity Check

Treinamento em sala de aula sobre como usar esses programas é oferecido regularmente pela EIA. Além disso, você pode contatar um membro da EIA a qualquer momento para obter assistência imediata.

Caso tenha dúvidas sobre os procedimentos para o manuseio dos dados, por favor, entre em contato com um membro da EIA. Desde o exame de discos em busca de vírus ao arquivamento de dados, para utilização do Programa de Integridade dos Dados, a EIA está disposta a ajudá-lo.

III. Cálculo de Margens

Os elementos básicos necessários para gerar uma margem antidumping com precisão são: bons dados e metodologia de cálculo correta. Para obter isso, um grande esforço é exigido por parte do analista.

A. Verificação do Banco de Dados antes da Utilização

O velho ditado "Lixo entra, lixo sai" é algo que queremos evitar em nossos cálculos de margem. Para este fim, há procedimentos para que possamos garantir que os dados que você utiliza não produzirão "lixos" como resultados. Estes procedimentos são:

- Executar o Programa de Verificação de Integridade de Dados sobre os dados;
- Saber de que forma os dados devem estar de acordo com os requerimentos da AI;
- Verificar a resposta narrativa para ver se a metodologia empregada está em conformidade com os requerimentos da AI;

- Após ter confirmado que a descrição narrativa segue corretamente a metodologia da AI, verificar os dados em si para se certificar de que correspondem ao que é informado na narrativa.

Os resultados do Programa de Integridade de Dados, na Etapa 1, dar-lhe-ão informações sobre o conteúdo de um banco de dados em nível bruto. O número de observações nos dados, as variáveis envolvidas e seus formatos, se existem ou não dados faltantes, o volume total e o valor das transações, e valores mínimos, máximos e médios para os campos numéricos são alguns dos níveis macros dos componentes das informações geradas. Sem entrar em detalhes sobre os muitos outros componentes das informações geradas pelo Programa de Integridade de Dados, isso é suficiente para dizer que a geração de resultados do Programa de Integridade de Dados é um bom primeiro passo na compreensão de seus dados. Novos analistas devem trabalhar em colaboração com analistas experientes, a fim de entender os resultados do Programa de Integridade de Dados e relacionar esses resultados com as respostas narrativas e a metodologia da AI.

Observação: Com relação aos passos 2 – 4, por favor, consulte o Capítulo 5 deste Manual AD: Análise das Respostas.

B. Programas-padrão de Cálculo de Margem

Após ter determinado que os dados que possui são viáveis, você estará pronto para calcular a margem AD. A fim de manter a consistência entre todos da AI, a EIA desenvolveu programas-padrão de cálculo de margem para que todos os analistas os utilizem. Estes programas são armazenados na unidade J, da seguinte forma:

ME: J:\SAS AD Files\ME Programs\ME Margin Calculation Programs\Current
Versions NME: J:\SAS AD Files\NME Programs

Para cada processo, você deve começar com uma nova cópia do programa-padrão da unidade J. Isso é para garantir que quaisquer mudanças políticas recentes sejam refletidas em seus cálculos. Não utilize o programa de uma versão anterior – você estará correndo riscos de perder mudanças políticas recentes ou utilizando linguagens fora do padrão, que eram necessárias neste processo antigo, mas não são necessárias no atual. Enquanto os programas-padrão forem desenvolvidos para lidar com a maioria das circunstâncias, algumas adaptações são constantemente necessárias para dar conta de circunstâncias específicas de empresas que não são facilmente manuseáveis pela linguagem de programação genérica.

Treinamento no local sobre o uso de programas-padrão é disponibilizado regularmente. Além de participação nos treinamentos locais, é útil para os novos analistas trabalharem junto com qualquer analista sênior ou membro da EIA quando forem carregar seus dados nos programas-padrão.

C. Arquivamento dos Cálculos

Quando os cálculos forem finalizados (ou seja, quando os cálculos forem confirmados pelos painéis internos e externos de cálculo de revisão [veja a seguir], e o Subsecretário da AI tiver assinado o aviso do *Diário Oficial*), você deve arquivar os cálculos em conjunto com os arquivos de suporte (por exemplo, banco de dados de taxa

de câmbio, memorando de cálculo, avaliação substitutiva dos dados). Para arquivar o material, você utilizará um Formulário de Solicitação de Mídia gerado a partir de um arquivo específico da empresa no banco de dados de Gerenciamento de Caso AD/MC no *software* de notas *Lotus*. Instruções detalhadas sobre o arquivamento de material são encontradas no "Manual de Procedimentos de Manuseio de Dados" em:

J:\SAS AD Files\Procedures and Tools\IA Procedure Manual.

Além disso, treinamento no local é oferecido regularmente, como parte do curso introdutório de SAE.

IV. Painel de Revisão de Cálculo

O processo de painel de revisão de cálculo (PDRDC) compõem os esforços da AI para o controle de qualidade e a manutenção da consistência em seus cálculos de margem AD. Todas as determinações/resultados AD preliminares e finais devem ser analisados pelos PDRDCs internos e externos antes da assinatura pelo Subsecretário da AI.

A. Painel Interno de Revisão de Cálculo

Normalmente, os outros membros do escritório do analista compõem os constituintes do PDRDC interno. O PDRDC interno se concentra nos dados que vão para os Programas de Margem, confrontando a metodologia utilizada nos cálculos. Por exemplo, um PDRDC interno irá verificar se o analista utilizou os conjuntos de dados e variáveis corretos, se todas as alterações dos dados de um caso específico são explicadas e verificadas com os documentos de origem, se os preços e reajustes de preços são consistentes em termos de moedas e unidades, etc.

B. Painel Externo de Revisão de Cálculo

O PDRDC externo é composto por pessoas externas ao escritório do analista do caso. Complementando o trabalho do PDRDC interno, o PDRDC externo examina se a metodologia correta foi utilizada e se concentra em aspectos mais macros dos cálculos, como garantir que as vendas não são inadequadamente diminuídas pela análise, que os dados incomuns e resultados são explicados, etc. Além disso, o PDRDC externo verifica se os cálculos são precisamente descritos no relatório do DO e em quaisquer memorandos de cálculo.

C. Procedimentos para Painel de Revisão de Cálculo

Como primeiro passo, o analista deve fornecer cópias dos seguintes itens para o PDRDC interno:

- Lista de checagem (*checklist*) do painel de revisão não preenchida;
- Resultados originados do Programa de Integridade de Dados;
- Impressões do histórico (*log*) e dos resultados (*outputs*) do Programa de Cálculo de Margem;
- Publicação do *Diário Oficial*;
- Todos os memorandos de cálculos;

- Qualquer outro material de apoio (por exemplo, demonstrativos de verificação).

Depois que o painel interno é concluído, o analista deve passar a lista de verificação (*checklist*) do painel de revisão de cálculo e o restante do material de apoio parcialmente concluído até o momento para o PDRDC externo.

Quando ambos PDRDCs, interno e externo, forem finalizados, todos os erros identificados e todas as alterações sugeridas devem ser discutidos entre o gestor do programa, o analista do caso e o líder do painel. Uma vez que todos os ajustes considerados necessários aos cálculos forem realizados, o PDRDC apropriado revisará as alterações antes de concluírem os cálculos.

D. Listas de Checagem (*Checklists*) do Painel de Revisão de Cálculo

As listas de checagem (*checklists*) das economias de mercado e das não economias de mercado são documentos extensos com especificidades e instruções passo a passo. Quanto às listas de checagem (*checklists*) de economias de mercado e não economias de mercado, você pode encontrá-las em versões atualizadas no *software* de notas Lotus, nos bancos de dados denominados AD ME Standard Documents e NME Library, respectivamente.

CAPÍTULO 12

CIRCUNSTÂNCIAS CRÍTICAS

Referências

Lei de Tarifas de 1930 e alterações (Lei).

Seção 732(e) – Informação sobre circunstâncias críticas.

Seção 733(e) – Determinações preliminares.

Seção 735(a)(3), 735(b)(4)(A), 735(c)(3), 736(c)(4) - Determinações finais.

Regulamentações do Departamento de Comércio (Departamento).

19 CFR 351.206 – Determinações preliminares e finais.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção C.8.a. – Circunstâncias críticas.

Seção C.8.b. – Prazos finais em coletas retroativas.

Acordo Antidumping.

Artigo 10.6 – Direitos retroativos.

Boletim político.

Mudança na política no que se refere ao prazo para emissão de circunstâncias críticas.

Determinação, Boletim Político 98.4, emitido em 8 de outubro de 1998 (63 FR 55364, 15 de Outubro, 1998).

História Legislativa.

Lei dos Acordos da Rodada Uruguai de 1994; H. Rep. 103-826 em 50-51; S. Rep. 103-412 em 38-39.

Lei Omnibus de Tarifas de 1987; S. Rep. 100-71 at 91-94.

Lei Omnibus de Comércio e Competitividade de 1988; H. Rep. 100-576 at 610-612.

I. Introdução

Um importador de produto sob investigação torna-se responsável pelos direitos antidumping no momento em que o produto entra nos Estados Unidos para consumo. Se a mercadoria estiver sujeita à suspensão da liquidação em uma investigação, no momento de sua entrada no país, o importador deve apresentar à PAF uma garantia ou um depósito em dinheiro do direito antidumping estimado. Normalmente, a suspensão da liquidação torna-se efetiva na data em que uma determinação afirmativa preliminar é publicada no *Diário Oficial*. Um importador de um produto sob investigação torna-se responsável sobre potenciais direitos antidumping quando produtos entram no país após esta data.

Geralmente, um importador pode importar a mercadoria investigada previamente à determinação preliminar, sem estar sujeito ao pagamento de direitos antidumping.

Entretanto, antecipando possíveis direitos antidumping provisórios altos, um importador poderia, deliberadamente, importar e estocar grandes quantidades de um produto sob investigação antes do Departamento determinar a suspensão da liquidação, a fim de evitar o pagamento dos direitos antidumping. De modo a conter esse tipo de armazenagem, a Seção 733(e) da Lei prevê a suspensão da liquidação com retroatividade de 90 dias nos casos em que determinadas “circunstâncias críticas” estejam presentes. Se circunstâncias críticas forem encontradas e se os direitos encontrados nestas determinações pré-preliminares forem, em algum momento, pagos, isso dependerá de conclusões afirmativas do Departamento e da Comissão de Comércio Internacional (CCI).

Para determinar circunstâncias críticas, o Departamento deve determinar que: (1) existe um histórico de dumping e dano material em razão das importações que são objeto de dumping nos Estados Unidos ou em outro lugar no caso da mercadoria investigada; ou (2) o importador sabia ou deveria saber que o exportador estava vendendo a mercadoria com um valor abaixo do valor justo e que isto estava possivelmente causando dano material; e (3) houve grande quantidade de importação da mercadoria investigada durante um período relativamente curto de tempo. Além disso, para a ação ser tomada, a CCI deve determinar que as importações enfraquecem seriamente a efetividade da medida imposta pela determinação antidumping. Ver Seção 733(e) da Lei.

II. Apresentação da Alegação

Geralmente, o peticionário pode alegar circunstâncias críticas na petição ou por meio de emenda à petição em qualquer tempo. Entretanto, tal alegação deve ser feita no máximo até 21 dias antes da data da determinação final. Ver a Seção 351.206(b) do Regulamento do Departamento e o Capítulo 2 do Manual.

Nos casos em que o surto de importações é esperado para acontecer após a apresentação da petição de abertura, o peticionário claramente não poderá fornecer informação na petição de abertura que demonstre um surto. Entretanto, quando o peticionário alega que produtores, exportadores ou importadores tinham conhecimento antecipado de que uma petição seria apresentada, é apropriado avaliar a suficiência da evidência fornecida na petição. Por exemplo, no caso de Chapas de Aço da República Tcheca, os peticionários alegaram que existiram comunicados de pré-apresentação suficientes sobre as petições antidumping. Ver *Initiation of Antidumping Investigations: Certain Cut-to-Length Carbon-Quality Steel Plate from the Czech Republic, France, India, Indonesia, Italy, Japan, the Republic of Korea, and the Former Yugoslav Republic of Macedonia*, 64 FR 12959, 12966 (16 de março de 1999) (Chapa de Aço da República Tcheca).

III. Base para Conclusões de que há Circunstâncias Críticas

A. Critérios de Circunstâncias Críticas

1. Há um histórico de dumping e dano material

Para determinar se existe um histórico de dumping, examinamos investigações antidumping recentes do produto investigado nos Estados Unidos ou em terceiros países.

a. Geralmente

Um histórico de dumping causador de dano tipicamente existe quando os Estados Unidos tiveram alguma determinação de dumping sobre o produto ou outro país tem uma determinação antidumping em vigor sobre o produto. Ver Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, Postponement of Final Determination, and Affirmative Preliminary Determination of Critical Circumstances in Part: Certain Lined Paper Products From India, 71 FR 19706, 19712 (17 de abril de 2006) (Produtos de Papel Revestidos da Índia). Para determinar a existência de um histórico de dumping e dano material, o Departamento geralmente examina determinações vigentes ou anteriores nos Estados Unidos sobre a mercadoria investigada originária dos países sob investigação. Id. O Departamento também considera determinações positivas vigentes em qualquer outro país que se refiram à mercadoria investigada originária do país sob investigação. Id. Na ausência de uma determinação positiva de dano material pela CCI, o Departamento normalmente não considerará o início de um caso, uma determinação preliminar ou uma determinação final com base em vendas abaixo do valor justo como um indicativo de histórico suficiente que satisfaça esse critério. Ver Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, Postponement of Final Determination, and Affirmative Preliminary Determinations of Critical Circumstances in Part: Prestressed Concrete Steel Wire Strand from Mexico, 68 FR 42378, 42384 (17 de julho de 2003); ver também Partial Affirmative Preliminary Determination of Critical Circumstances:

Chlorinated Isocyanurates from the People's Republic of China, 70 FR 18362, 18364, fn. 5, (11 de abril de 2005) (Clorinato Isocianureto da RPC) (sem modificação na Final Determination, 70 FR 24502, 10 de maio de 2005) (o Departamento não considerou para fins de determinação de dano material o início, pela União Europeia, de uma investigação antidumping sobre isocianureto).

O Gabinete de Política é responsável por pesquisar se existe qualquer determinação antidumping para o produto sob investigação em outros países que não os Estados Unidos. A fonte primária desta informação é o Relatório Semianual para o Comitê de Medidas Antidumping publicado pela Organização Mundial do Comércio (OMC).

b. Relevância de uma Determinação Histórica

Para determinar se existe um histórico de dumping causador de dano, o Departamento avalia a relevância de determinações históricas sobre o produto. Como discutido a seguir, o Departamento avalia a relevância, independentemente de suas determinações sobre o produto similar. Ver “Escopo da Determinação”, a seguir. O Departamento geralmente olha quão recente é a determinação histórica em relação ao

processo atual. Fazendo isso, o Departamento, ao avaliar a relevância, foca na totalidade das circunstâncias e no conteúdo histórico do processo. Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Refined Brown Aluminum Oxide (Otherwise known as Refined Brown Artificial Corundum or Brown Fused Alumina) from the People's Republic of China, 68 FR 23966, 23971 (6 de maio de 2003); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Polyester Staple Fiber from the Republic of Korea, 65 FR 16880 (30 de março de 2000) e respectivos Issues and Decision Memorandum, acompanhante no Comentário 1; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Trinidad and Tobago, 67 FR 55788 (20 de agosto de 2002) e os respectivos Issues and Decision Memorandum, acompanhante no Comentário 3; e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cut-to-Length Carbon-Quality Steel Plate Products from Japan, 64 FR 73215, 29 de dezembro de 1999 no Comentário 2.

c. Escopo da Determinação em Vigor ou Histórica

O Departamento não requer que uma determinação antidumping em vigor ou histórica que tenha escopo idêntico ao do novo processo. Entretanto, normalmente, deve ter alguma sobreposição entre o escopo da determinação em vigor ou histórica e o novo processo. No passado, determinamos que uma sobreposição parcial no que se refere ao produto que é objeto da investigação é suficiente para encontrar um histórico de dumping causador de dano. Ver Chlorinated Isocyanurates from the PRC (sem mudanças na Final Determination, 70 FR 24502 (10 de maio de 2005); Preliminary Determination of Critical Circumstances: Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard Pipe and Pressure Pipe from the Czech Republic, 65 FR 33803 (25 de maio de 2000); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line, and Pressure Pipe from the Czech Republic; 65 FR 39363 (26 de junho de 2000) (sem mudanças na Determinação Final, 69 FR 39363 (14 de agosto de 2000); e Nota de Determinação Final de Vendas a Valor Menor que o Preço Justo: Isqueiros de Bolso da República Popular da China, 60 FR 22359, 22368 (5 de maio de 1995).

2. O importador sabia ou deveria saber que o exportador estava vendendo a mercadoria com um valor abaixo do valor justo e que isto estava possivelmente causando um dano material.

Para determinar se um importador sabia ou deveria saber que o exportador estava vendendo com um valor abaixo do justo, consideramos a magnitude das margens de dumping calculadas em nossa determinação preliminar e resultados finais e também consideramos se as transações foram feitas para importadores afiliados ou não afiliados. Em sua prática passada, o Departamento geralmente entendia que uma margem de 25 por cento era suficiente para imputar conhecimento de dumping se o exportador estava vendendo para um importador não afiliado (situações de preços de exportações). Se o exportador estava vendendo para um importador afiliado (situações de preço de exportação construído), uma margem de 15 por cento era geralmente considerada suficiente para estabelecer que o importador deveria saber que o exportador estava vendendo a um valor abaixo do valor justo. Ver Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cut-to-Length Carbon Steel Plate from the People's

Republic of China, 62 FR 31972, 31978 (11 de junho de 1997) (sem mudanças na Final Determination) e Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, Negative Preliminary Determination of Critical Circumstances and Postponement of Final Determination: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp From the Socialist Republic of Vietnam 69 FR 42672 (16 de julho de 2004) (sem mudanças na Final Determination).

Para empresa que responde ao nosso questionário antidumping, tipicamente usamos a margem calculada para a determinação preliminar de vendas abaixo do valor justo como base para decidir se um importador sabia ou deveria saber que o dumping estava ocorrendo. Ver, por exemplo, Silicomanganese from India: Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Final Negative Critical Circumstances Determination, 67 FR 15531 (2 de abril de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 1. Entretanto, se uma determinação de circunstâncias críticas é feita antecipadamente, o Departamento irá basear-se na margem alegada na petição. Ver a Seção “Análise de Circunstâncias Críticas com Conhecimento Antecipado da Petição”, a seguir. Para empresas que não respondem ao nosso questionário, geralmente nos baseamos no direito aplicado a “todos os outros” para ser designado àquela empresa ou àquele grupo de empresas. Ver seções a seguir discutindo “todos os outros”, empresas que não cooperaram (fatos disponíveis adversos [FDA]), empresas não selecionadas (Seção A) e entidades de NEM. Da mesma forma, no passado, nos baseamos em margens alegadas nas petições para determinar o conhecimento de dumping pelo importador. Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Determinations of Critical Circumstances: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from Australia, the People’s Republic of China, India, the Republic of Korea, the Netherlands, and the Russian Federation 67 FR 19157, 19158 (18 de abril de 2002) (Certos produtos de aço carbono laminados planos a frio da Austrália e etc.) (mantida na Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From Australia 67 FR 47509 (19 de julho de 2002).

Para determinar se um importador sabia ou deveria saber que era provável a ocorrência de dano material, tipicamente consideramos a determinação preliminar de dano da CCI. Se a CCI conclui que há dano material (ao contrário de ameaça de dano), normalmente concluímos que a determinação da CCI fornece aos importadores conhecimento suficiente de dano. Quando a CCI conclui apenas pela ameaça de dano material, o Departamento pode considerar fontes de informação adicionais, tais como estatísticas de preço e de comércio ou relatórios de imprensa. Ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Hot-Rolled Flat-Rolled Carbon-Quality Steel Products from Japan, 64 FR 24329 (6 de maio de 1999) no Comentário 2 (no qual o Departamento considerou outras fontes de informação, incluindo relatórios de imprensa relativos ao crescimento de importações, queda dos preços domésticos resultantes do aumento das importações e compradores domésticos trocando para fornecedores estrangeiros).

3. Importações “maciças” em um período relativamente curto de tempo

a. Geralmente

Como especificado no 19 CFR 351.206(h)(1), consideramos os seguintes fatores para determinar se existiram importações “maciças” em um período relativamente curto.

- a. Volume e valor das importações.
- b. Tendências sazonais (se aplicáveis).
- c. Parcela do consumo doméstico contabilizada pelas importações.

Como destacado no 19 CFR 351.206(h)(2)(i), consideramos pelo menos um período de três meses, a partir da apresentação da petição, como um “período de tempo relativamente curto”. Entretanto, em investigações recentes, temos considerado o período que começa com a apresentação da petição e termina com a determinação preliminar. E então, comparamos este período com um período de igual duração imediatamente anterior à apresentação da petição para determinar se as importações foram “maciças” sobre um “período de tempo relativamente curto”. Se puder ser substanciado que os importadores ou exportadores do produto sob investigação tinham conhecimento antes da apresentação da petição, podemos considerar um período que inclui o tempo anterior à apresentação da petição como parte do período “pós-petição”.

Se a petição é apresentada na primeira metade do mês, aquele mês deve ser considerado parte do período “pós-petição”. Entretanto, se a petição é apresentada na segunda metade do mês, aquele mês deve ser considerado parte do período “pré-petição”. Para o propósito de nossa determinação preliminar, baseamos nossa determinação de importações “maciças” nos dados disponíveis nas respostas aos questionários. As partes investigadas devem enviar dados atualizados para importações “maciças” ao longo da data da determinação preliminar. Relembre que a determinação preliminar ocorre normalmente antes da verificação.

Como estabelecido no 19 CFR 351.206(h)(2), consideramos as importações do produto sob investigação como “maciças” se existiu aumento de 15 por cento ou mais em um período relativamente curto de tempo. Entretanto, a determinação de importações “maciças” vai além do exame de níveis de importação anteriores e posteriores à apresentação da petição. Devemos também considerar tendências sobre o tempo e determinar se há sazonalidades com relação às importações.

b. Importações “Maciças”

Como notado anteriormente, conclui-se que as importações são “maciças” quando crescem 15 por cento ou mais a partir do período-base para comparação. Ao analisar se as importações são “maciças”, o Departamento também considerará tendências sazonais (se aplicáveis) e a parcela do consumo doméstico das importações. 19 CFR 351.206(h)(1) e (h)(2). Consideramos esses fatores adicionais porque podem fornecer uma explicação alternativa do porquê as importações estão aumentando. Por exemplo: o surto de importações do produto entre agosto e outubro é devido à apresentação de uma petição antidumping em agosto ou é devido à estocagem dos revendedores para as vendas do

feriado? Se o Departamento determina que o surto é explicado pela sazonalidade, não encontraremos importações “maciças”. Ademais, o Departamento tipicamente determina se as importações foram “maciças” numa base específica de empresa para empresa. Para fazer essa determinação, geralmente nos baseamos nos dados de embarque enviados pelas empresas que responderam ao questionário. Entretanto, existem situações em que a análise individualizada de empresas específicas não é possível, por exemplo, para empresas incluídas no direito aplicado a “todos os outros” e para empresas que são parte de entidade NEM. Essas situações serão discutidas posteriormente. O foco inicial é nos produtores/exportadores que responderam e nas matérias de sazonalidade e ajustes aos dados de embarque. Ver, por exemplo, *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from Australia*, et al. (o Departamento concluiu que as importações foram “maciças” para companhias de cada um dos países mencionados porque elas cresceram além de 15 por cento para Austrália, China, Índia, Coreia, Holanda e Rússia)(mantida por Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value):

Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From Australia 67 FR 47509 (19 de julho de 2002); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From the People's Republic of China*, 67 FR 62107 (3 de outubro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from India* 67 FR 47518, (19 de julho de 2002); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From Korea*, 67 FR 62124 (3 de outubro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Critical Circumstances: *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From The Netherlands*, 67 FR 62112 (3 de outubro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum, Notice of the Final Determination Sales at Less Than Fair Value and Critical Circumstances: *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From the Russian Federation*, 67 FR 62121 (3 de outubro de 2002). Também na Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: *Certain Cut-to-Length Carbon Steel Plate from the People's Republic of China*, 62 FR 61967 (20 de novembro de 1997) o Departamento concluiu que as importações haviam crescido 29 por cento nos três meses seguintes ao início da investigação e foram “maciços”.

i. Sazonalidade

O Departamento também analisa tendências sazonais relativas às importações investigadas. Para fazer isso, ele normalmente analisa as importações durante um período de dois anos anteriores ao período de comparação para determinar tendências sazonais. Se a sazonalidade das importações existe antes da apresentação do caso, então, o Departamento pode determinar que o surto de importações observado no período pós-petição foi devido a tendências sazonais e não à tentativa deliberada de um importador importar grandes quantidades da mercadoria investigada antes da entrada em vigor da suspensão da liquidação. Para uma discussão de sazonalidade, ver *Chlorinated Isocyanurates from the PRC*; Notice of Final Determination of Sales at Less than Fair Value: *Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from the People's Republic of China*, 69 FR 70997 (8 de dezembro de 2004) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 7; Notice of Final Determination of Sales at Less

Than Fair Value and Negative Final Determination of Critical Circumstances: Certain Color Television Receivers from the People's Republic of China, 69 FR 20594 (16 de abril de 2004) (Televisões Coloridas da RPC) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 3; e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Refined Brown Aluminum Oxide (Otherwise known as Refined Brown Artificial Corundum or Brown Fused Alumina) from the People's Republic of China, 68 FR 55589 (26 de setembro de 2006) e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2.

ii. Ajustes aos Dados

O Departamento também fez “ajustes” aos dados de embarque das partes investigadas para circunstâncias atípicas que poderiam afetar a análise sobre o fato de as importações serem “maciças”. Estas circunstâncias poderiam ocorrer quando todos os embarques foram feitos durante o período de comparação em razão de contratos de longo prazo, que tenham sido celebrados antes da apresentação da petição ou antes do conhecimento da existência da petição. Em casos extremamente raros, o Departamento removeu meses do período-base ou do período de comparação que considerou serem aberrações nas análises sobre o fato de as importações serem “maciças”. Nas raras situações em que isto foi feito, a decisão de fazê-lo foi conduzida pelas circunstâncias particulares do caso. Para uma discussão de ajustes relacionados à remoção de meses dos períodos-base e de comparação por serem considerados aberrações ver Chlorinated Isocyanurates from the PRC.

Para uma discussão de ajustes relacionados a contratos de longo prazo ver Color Televisions from the PRC e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 3.

Para uma discussão de ajuste relacionado a circunstâncias extraordinárias, ver, por exemplo, Color Televisions from the PRC e respectivos Issues and Decision Memorandum; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products From Korea, 67 FR 62124 (3 de outubro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum; Notice of Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Honey from the People's Republic of China, 66 FR 50608 (4 de outubro de 2001) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 2.

c. Período relativamente curto

Como notado anteriormente, o “período relativamente curto” em geral começa com a apresentação da petição e se estende por pelo menos três meses. Os regulamentos também explicam que, quando importadores, exportadores ou produtores têm razões para acreditar, algum tempo antes da apresentação da petição, que uma petição poderia ser apresentada, então, o período relativamente curto de pelo menos três meses pode começar em uma data anterior. 19 CFR 351.206(h)(2)(I). Uma vez que o tempo e as matérias envolvidas nos dois tipos de casos podem variar (ou seja, quando o período relativamente curto começa com a petição ou quando começa antes), as duas situações são discutidas separadamente a seguir.

Para uma discussão do uso de dados de mais de três meses, ver Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey, 62 FR 9737, 9746 (4 de março de 1997); Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from the People's Republic of China, 69 FR 70997 (8 de dezembro de 2004) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 7a; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Critical Circumstances: Certain Cold-Rolled Carbon Steel Flat Products from The Netherlands, 67 FR 62112 (3 de outubro de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 10.

i. Análise de Circunstâncias Críticas com Base em Período que se Inicia na Data de Apresentação da Petição

Como indicado anteriormente, o Departamento determina o “período relativamente curto” com base em qual parte do mês a petição foi apresentada. Quando uma petição é apresentada na primeira metade de um mês, aquele mês é tratado como parte do período relativamente curto (também referido como “período de comparação” ou “período pós-petição”). Se a petição é apresentada na segunda metade de um mês, aquele mês é tratado como parte do período-base ou pré-petição. Ver Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Germany, 64 FR 30710, 30729 (8 de junho de 1999); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey, 62 FR 9737, 9746 (4 de março de 1997); e Color Televisions from the PRC e respectivos Issues and Decision Memorandum.

O Departamento deve também determinar a duração do “período relativamente curto”. Quando a determinação preliminar de circunstâncias críticas é feita concomitantemente com a determinação preliminar de vendas abaixo do valor justo, o período de comparação deve terminar antes da determinação preliminar. Com frequência, o Departamento terá recebido dados de circunstâncias críticas das partes investigadas em resposta a um questionário enviado anteriormente.

Quando tais informações estão disponíveis, o Departamento irá normalmente incluir em nossa análise dados relativos aos embarques da mercadoria investigada pelas partes investigadas atualizados até a data da determinação preliminar. Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Silicon Metal from the Russian Federation, 67 FR 59253, 59256 (20 de setembro de 2002). Ver também Color Televisions from the PRC e respectivos Issues and Decision Memorandum.

ii. Análise de Circunstâncias Críticas com Conhecimento Antecipado da Petição

Quando se suspeita da existência de uma investigação antidumping, produtores estrangeiros, exportadores ou importadores americanos podem atuar de forma a aumentar seus embarques antes da apresentação da petição. Se o Departamento determinar que tal conhecimento antecipado existiu, a data do conhecimento antecipado servirá como ponto de partida do “período relativamente curto”.

Quando o Departamento conclui que houve conhecimento antecipado sobre uma petição, 19 CFR 351.206(c)(2)(iii), ele estabelece que devemos obter nossa conclusão preliminar de circunstâncias críticas antecipadamente, ou seja, o mais cedo possível após a apresentação da petição, mas não antes da CCI fazer sua determinação preliminar de dano. De acordo com o preâmbulo deste regulamento, “experiências recentes ressaltam a importância de fazer conclusões preliminares de circunstâncias críticas o mais cedo possível para assegurar que surtos de importação não enfraqueçam as soluções previstas na Lei”. Ver Regulamento relativo a Conclusões Preliminares de Circunstâncias Críticas. 64 FR 48706 (8 de setembro de 1999).

Para uma discussão de análise de circunstâncias críticas com conhecimento antecipado da petição, ver Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Solid Agricultural Grade Ammonium Nitrate From Ukraine, 66 FR 13286, 13291-13292 (5 de março de 2001) (sem mudanças na Final Determination, 66 FR 38622, 38635, 25 de julho de 2001, e respectivos Issues and Decision Memorandum); e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Germany 67 FR 55802 (30 de agosto de 2002) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 6.

B. Tratamento de “Todos os Outros”

Normalmente, o Departamento conduz suas análises de circunstâncias críticas para empresas englobadas no direito aplicado a “todos os outros” com base na experiência de empresas investigadas. Por exemplo, na Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey, 62 FR 9737, 9741 (4 de março de 1997), o Departamento concluiu que circunstâncias críticas existiam para a maioria das companhias investigadas e, com base nisso, concluiu que circunstâncias críticas existiram para “todos os outros”. Entretanto, uma conclusão afirmativa de circunstâncias críticas para companhias investigadas não se estende automaticamente para produtores/exportadores englobados no direito aplicado a “todos os outros”. Por exemplo, na Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Hot-Rolled, Flat-Rolled, Carbon-Quality Steel Products from Japan, 64 FR 24329, 24338 (6 de maio de 1999), o Departamento explicou que estender simplesmente os resultados de companhias investigadas para “todos os outros” poderia levar a resultados anômalos.

Enquanto a maioria das companhias investigadas poderia ter margens acima do limiar de conhecimento, 15/25 por cento, o direito aplicado a “todos os outros” poderia não alcançar este limiar. Também, quando circunstâncias críticas existem para a maioria das partes investigadas com base em determinação de utilização dos fatos disponíveis adversos (FDA); então, é normalmente inapropriado estender essa conclusão a “todos os outros”. Ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Japan, 4 FR 30574, 30585 (8 de junho de 1999). Ao invés disso, ao determinar se circunstâncias críticas existem para “todos os outros”, o Departamento irá normalmente considerar cada um dos critérios individuais de circunstâncias críticas.

A margem usada para determinar se os importadores sabiam ou deveriam saber que esses exportadores estavam vendendo a um valor abaixo do valor justo é a margem designada para “todos os outros”. Ver Notice of Preliminary Determination of Sales at

Less Than Fair Value, Postponement of Final Determination, and Negative Critical Circumstances Determination: Certain Frozen and Canned Warmwater Shrimp from Thailand, 69 FR 47100, 47110 (4 de agosto de 2004).

Para uma recente discussão do tratamento de “todos os outros”, ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Affirmative Final Determination of Critical Circumstances: Certain Orange Juice from Brazil, 71 FR 2183, 2186 (13 de janeiro de 2006) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

C. Tratamento de empresas que não colaboram (FDA)

Em análises de circunstâncias críticas para empresas que não colaboram, o Departamento tirará suas conclusões utilizando os mesmos critérios usados para empresas que colaboram. A margem usada para determinar se os importadores sabiam ou deveriam saber que esses exportadores não colaborativos estavam vendendo a um valor abaixo do valor justo é o direito aplicado para eles para fatores disponíveis adversos. Ver, por exemplo, Preliminary Determinations of Critical Circumstances: Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line, and Pressure Pipe from Japan and South Africa, 65 FR 12509 (9 de março de 2000) e Notice of Final Determinations of Sales at Less Than Fair Value: Certain Large Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line and Pressure Pipe from Japan; and Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line and Pressure Pipe from Japan and the Republic of South Africa, 65 FR 25907 (4 de maio de 2000) e respectivos Issues and Decision Memorandum. Note que as margens de FDA são tipicamente altas o suficiente para imputar conhecimento de dumping.

Além disso, pelo fato de não ter existido informação sobre o volume de importações dessas partes não colaborativas, em muitas situações foi concluído que as importações de tais companhias eram “maciças” como FDA, sem análises adicionais. Ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Collated Roofing Nails from Taiwan, 62 FR 51427, 51437 (1 de outubro de 1997). Entretanto, em alguns casos, o Departamento também considerou as estatísticas de importações da Dataweb da CCI para fazer suas análises. Ver, por exemplo, Preliminary Determination of Critical Circumstances: Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard Pipe and Pressure Pipe from the Czech Republic, 65 FR 33803 (25 de maio de 2000) e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line, and Pressure Pipe from the Czech Republic, 65 FR 39363 (26 de junho de 2000) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

Em algumas instâncias, o Departamento fez, preliminarmente, a suposição de que os volumes de importação eram “maciços”, porém procurou corroborar esta suposição usando as estatísticas de importação da Dataweb da CCI para a determinação final. Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Lined Paper Products from Indonesia, 71 FR 15162, 15167 (27 de março de 2006). Para uma discussão geral sobre o uso de “fatos disponíveis”, ver o Capítulo 6 deste Manual na Seção V.

Para outros exemplos em que o Departamento aplicou “fatos disponíveis” e fez uma inferência adversa ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than

Fair Value: Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Japan, 64 FR 30574, 30586 (8 de junho de 1999); Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Affirmative Preliminary Determination of Critical Circumstances: Wax and Wax/ Resin Thermal Transfer Ribbons from Japan, 68 FR 71072, 71076 (22 de dezembro de 2003) (inalterado em Final Determination, 69 FR 11834, 12 de março de 2004, e respectivos Issues and Decision Memorandum (o Departamento baseou sua conclusão no fato de a margem FDA exceder apenas o limiar de 15 por cento); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Affirmative Final Determination of Critical Circumstances: Certain Orange Juice from Brazil, 71 FR 2183, 2186-87 (13 de janeiro de 2006) e Issues and Decision Memorandum no Comentário 4; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Negative Final Determination of Critical Circumstances: Prestressed Concrete Steel Wire Strand from Mexico, 68 FR 68350 (8 de dezembro de 2003) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 8; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Final Negative Critical Circumstances: Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Brazil, 67 FR 55792, 55797 (30 de agosto de 2002); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line, and Pressure Pipe from the Czech Republic, 65 FR 39363 (26 de junho de 2000) e respectivos Issues and Decision Memorandum; Notice of Final Determinations of Sales at Less Than Fair Value: Certain Large Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line and Pressure Pipe from Japan; and Certain Small Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line and Pressure Pipe from Japan and the Republic of South Africa, 65 FR 25907 (4 de maio de 2000) e respectivos Issues and Decision Memorandum; Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cold-Rolled Flat-Rolled Carbon-Quality Steel Products from Venezuela, 65 FR 18047 (6 de abril de 2000); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Cut-to-Length Plate Products from Japan, 64 FR 73215 (29 de dezembro de 1999); Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Final Affirmative Finding of Critical Circumstances: Elastic Rubber Tape from India, 64 FR 19123, 19124 (19 de abril de 1999); e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Collated Roofing Nails from Taiwan, 62 FR 51427, 51437 (1 de outubro de 1997).

D. Tratamento de Circunstâncias Críticas em casos de NEM

Para propósito de determinações de circunstâncias críticas em casos de NEM, o Departamento analisa separadamente três grupos: as partes investigadas selecionadas para responder aos questionários obrigatoriamente, as empresas não selecionadas (seção A) e as “entidades NEM”, ou seja, o restante do país como um todo. O Departamento fará conclusões separadas para cada subconjunto com respeito a cada um dos critérios necessários para circunstâncias críticas.

Em investigações envolvendo inúmeros produtores/exportadores estrangeiros, o Departamento pode não estar apto a investigar todas as companhias que requerem investigação. Nesta situação, o Departamento seleciona as partes que serão investigadas. Em casos de economias de mercado, companhias que não são selecionadas para investigação receberão o direito aplicado a “todos os outros”. Em casos de NEM, entretanto, por causa da política de direitos separados, criamos um grupo de companhias que respondem à Seção A do questionário para propósitos de

aplicação de direitos separados, mas que não fornecem dados de preço e outros fatores. Para fins de determinação de circunstâncias críticas, esse grupo, chamado de “empresas da Seção A”, é analisado separadamente das partes que devem responder obrigatoriamente e da entidade NEM. O Departamento fará conclusões a respeito de cada um dos critérios de circunstâncias críticas. Ver o Capítulo 10 deste Manual para uma discussão sobre a política de direitos separados.

A margem usada para determinar se os importadores sabiam ou deveriam saber que esses exportadores não selecionados (Seção A) estavam vendendo em um valor abaixo do valor justo é o direito calculado para exportadores da Seção A. Ver, por exemplo, Chlorinated Isocyanurates from the PRC.

Para uma discussão do tratamento de companhias não selecionadas ver, p.ex. Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Non-frozen Apple Juice Concentrate from the People's Republic of China (13 de abril, 2000) Memorando de Decisão e Questões no comentário 10; e Chlorinated Isocyanurates from the PRC.

A margem usada para determinar se importadores sabiam ou deveriam saber que a entidade NEM estava vendendo em um valor abaixo do valor justo é o direito calculado para cada entidade NEM. Ver, por exemplo, Chlorinated Isocyanurates from the PRC.

Quando uma entidade NEM não responde aos questionários do Departamento, nossa análise da entidade NEM frequentemente confronta a análise para companhias não colaborativas no contexto de economias de mercado. Ver, por exemplo, Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Refined Brown Aluminum Oxide (Otherwise known as Refined Brown Artificial Corundum or Brown Fused Alumina) from the People's Republic of China, 68 FR 55589 (26 de setembro de 2003) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 1.

Para uma discussão sobre Determinação de Circunstâncias Críticas em casos NEM, ver, por exemplo, Preliminary Determination of Critical Circumstances: Magnesium Metal from the People's Republic of China, 70 FR 5606 (3 de fevereiro de 2005) (afirmada na Determinação Final, 70 FR 9037, 24 de fevereiro de 2005), e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Refined Brown Aluminum Oxide (Otherwise known as Refined Brown Artificial Corundum or Brown Fused Alumina) from the People's Republic of China, 68 FR 55589 (26 de setembro de 2006) e respectivos Issues and Decision Memorandum.

IV. Separação de Conclusões sobre Circunstâncias Críticas e Determinações de Dumping

Algumas vezes, as companhias selecionadas a responder o questionário antidumping podem optar por não fornecer informações sobre custos e vendas, mas fornecem dados de embarque para uso na tomada de determinação de circunstâncias críticas separadamente e independentemente da determinação de vendas abaixo do valor justo. Em tais situações, o Departamento pode usar a informação dos embarques, a fim de fazer sua determinação de circunstâncias críticas. A aceitação pelo Departamento dos dados de embarque em tais circunstâncias é, entretanto, dependente da habilidade do Departamento de verificar o dado de embarque. Desse modo, por

exemplo, em Fitas de Transferências Térmicas do Japão, a companhia japonesa DNP argumentou que determinações de dumping e circunstâncias críticas são separadas e que uma conclusão de não colaboração em relação ao dumping não poderia levar à investigação de circunstâncias críticas. Ao passo que o Departamento concordou que estas eram, de fato, duas determinações separadas, notou que a retirada da DNP da investigação impossibilitou ao Departamento analisar o dado no registro e fazer uma determinação a respeito de ambas as alegações. Ver Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Affirmative Final Determination of Critical Circumstances: Wax and Wax/ Resin Thermal Transfer Ribbons from Japan, 69 FR 11834 (12 de março de 2004) (Fitas de Transferências Térmicas do Japão) e respectivos Issues and Decision Memorandum no Comentário 2.

Em contraste, em circunstâncias bastante incomuns, o Departamento baseou-se no dado verificado de embarque da parte investigada, enquanto recorreu aos FDA para atribuir à companhia uma margem média ponderada. Na Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Negative Final Determination of Critical Circumstances: Prestressed Concrete Steel Wire Strand from Mexico, 68 FR 68350, 68351 (8 de dezembro de 2003) e respectivos Issues and decision Memorandum, o Departamento aplicou os FDA à Cablesa na determinação final, porque a informação de custo dela não pôde ser verificada. Entretanto, o Departamento já havia verificado o dado de embarque que havia sido fornecido para a averiguação de circunstâncias críticas. Pelo fato dos embarques da Cablesa não aumentarem em 15 por cento entre os períodos-base e de comparação, como averiguado pelos dados de embarque verificados no registro, o Departamento concluiu que não existiram circunstâncias críticas.

V. Coleta e Verificação dos Dados

Em geral, os dados de valor e o volume usados para determinar se importações foram “maciças” durante um período relativamente curto são obtidos das partes investigadas. Especificamente, o Departamento pede às partes que forneçam a informação de embarque durante o período relativamente curto e durante o período de igual duração precedente ao período relativamente curto. O Departamento também requer dados históricos de embarque para testar sazonalidade. É, então, verificada a veracidade dos dados de embarque enviados pelas partes na verificação. A Lei também permite que o Departamento requeira, de forma expedita, à PAF, o fornecimento de dados sobre o valor e o volume de importação da mercadoria investigada. Antes de fazer tal solicitação, o Departamento deve ter uma base razoável para suspeitar que há histórico de dumping da mercadoria investigada ou que o importador sabia ou deveria saber que a mercadoria estava sendo vendida a preço de dumping. Ver Seção 732(e) do Ato e 19 CFR 351.206(g).

VI. Conclusões Preliminares

A. Apresentação das Conclusões

No evento de uma determinação final afirmativa de circunstâncias críticas, um dos três procedimentos seguintes deve ser aplicado:

- Se existe conhecimento antecipado de que a petição será apresentada, o Departamento emitirá sua determinação preliminar de circunstâncias críticas o mais cedo possível após o início da investigação, porém não antes do dia 45.
- Se uma alegação de circunstâncias críticas é apresentada vinte ou mais dias antes do prazo final para a determinação preliminar de vendas com preço abaixo do valor justo, então, a determinação preliminar de circunstâncias críticas deve ser feita no momento da determinação preliminar de vendas com preço abaixo do valor justo.
- Se a alegação de circunstâncias críticas é apresentada após o 20º dia anterior ao prazo para a determinação preliminar de vendas com preço abaixo do valor justo, então a determinação preliminar de circunstâncias críticas deve ser feita dentro de 30 dias da apresentação da alegação de circunstâncias críticas.

Ver Seção 351.206(c)(2) do Regulamento do Departamento.

Se o Departamento faz uma determinação antecipada preliminar de circunstâncias críticas (ou seja, antes da determinação preliminar de vendas com preço abaixo do valor justo), o Departamento não altera a determinação preliminar de circunstâncias críticas para refletir as conclusões feitas na determinação preliminar de vendas abaixo do valor justo. Ver, por exemplo, Preliminary Determination of Critical Circumstances: Certain Non-frozen Apple Juice Concentrate from the People's Republic of China, 64 FR 61835 (15 de novembro de 1999) e Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Non-frozen Apple Juice Concentrate from the People's Republic of China 65 FR 19873 (13 de abril de 2000) e respectivos Memorando de Decisão e Questões no comentário 10.

B. Suspensão Retroativa da Liquidação

Como resultado de conclusão preliminar afirmativa de circunstâncias críticas, o Departamento instrui a PAF a suspender a liquidação retroativamente por 90 dias para qualquer importação não liquidada e a requerer o depósito ou a prestação de uma garantia dos direitos estimados nessas importações. Essa suspensão retroativa da liquidação é ordenada no momento da determinação de vendas com preço abaixo do valor justo. Isso é verdade se a conclusão de circunstâncias críticas é feita antecipadamente no processo ou como parte da determinação de vendas com preço abaixo do valor justo. Se a determinação preliminar de circunstâncias críticas é feita após a determinação de vendas abaixo do valor justo, a suspensão retroativa é ordenada no momento da determinação preliminar de circunstâncias críticas.

VII. Conclusões Finais

A. Conclusões Finais Afirmativas

No evento de determinação final afirmativa de circunstâncias críticas, um dos três [sic] procedimentos seguintes deve ser aplicado:

- Se as determinações preliminares de vendas abaixo do valor justo e de circunstâncias críticas forem afirmativas, direcionar a PAF a manter a suspensão retroativa da liquidação.
- Se a determinação preliminar de vendas abaixo do valor justo for afirmativa, mas a determinação preliminar de circunstâncias críticas for negativa, direcionar a PAF a

suspender a liquidação retroativamente para importações não liquidadas até 90 dias antes da determinação preliminar de vendas abaixo do valor justo.

B. Conclusões Finais Negativas

No evento de uma determinação final de circunstâncias críticas negativa, um dos dois procedimentos seguintes deve ser aplicado:

- Se a determinação preliminar de circunstâncias críticas for afirmativa, extinguir a suspensão retroativa de liquidação ordenada na determinação preliminar de vendas abaixo do valor justo e instruir a PAF a liberar qualquer depósito em dinheiro ou garantias nessas importações.
- Se a determinação preliminar de circunstâncias críticas for negativa, nenhuma instrução à PAF precisa ser feita.

VIII. Determinações de circunstâncias críticas pela CCI

À determinação final afirmativa de circunstâncias críticas pelo Departamento, a CCI determinará se as importações que são objeto das conclusões do Departamento são passíveis de enfraquecer seriamente o efeito da medida imposta pela determinação antidumping. No evento de uma determinação afirmativa de circunstâncias críticas pela CCI, o Departamento deve direcionar a PAF a continuar a suspensão retroativa de liquidação anteriormente ordenada. Ver, por exemplo, Notice of Amendment of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Antidumping Duty Order: Certain Preserved Mushrooms from the People's Republic of China, 64 FR 8303, 8309 (19 de fevereiro de 1999).

No evento de uma determinação negativa de circunstâncias críticas pela CCI, o Departamento deverá instruir a PAF a liquidar as importações suspensas retroativamente e a liberar quaisquer garantias ou quaisquer depósitos de direitos estimados para eles.

Nota: No primeiro aniversário da determinação antidumping, o período retroativo (90 dias antes da data da suspensão da liquidação) deverá ser incluído no período para o qual a revisão pode ser requerida, se houve determinações afirmativas de circunstâncias críticas por ambos, o Departamento e a CCI.

CAPÍTULO 13

ELABORAÇÃO DE DETERMINAÇÕES PRELIMINARES E FINAIS, OUTROS AVISOS DO *DIÁRIO OFICIAL* E OUTROS DOCUMENTOS

Leis e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930, conforme alterada (Lei).

Seção 733(d) – Notificação preliminar para a Alfândega para investigações.

Seção 733(f) – Notificações de determinações preliminares em investigações para a Comissão de Comércio Internacional (CCI) e partes interessadas.

Seção 735(c) – Notificação final para a Alfândega em investigações.

Seção 735(d) – Notificação de determinações finais em investigações para a CCI e partes interessadas.

Seção 735(e) – Correção de erros materiais para determinações finais de investigações.

Seção 736(c) – Revisões administrativas aceleradas.

Seção 751(h) – Correção de erros materiais para determinações finais em revisões administrativas.

Seção 751 – Prazos para determinações em revisões administrativas.

Seção 777(i) – Publicação de determinações, requisitos para determinações finais em investigações e revisões administrativas.

Seção 781(f) – Prazos para revisão de escopo.

Regulamentos do Departamento de Comércio.

19 CFR 351.205 – Notificações de determinações preliminares em investigações, partes interessadas, CCI e Alfândega.

19 CFR 351.210 – Notificações de determinações finais, partes interessadas, CCI e Alfândega.

19 CFR 351.213 – Prazos e exceções para determinações em revisões administrativas.

19 CFR 351.224 – Divulgações de determinação preliminar e final e correções de erros materiais em investigações e revisões administrativas.

19 CFR 351.225 – Prazos para determinações de escopo.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção A.10 – Aviso público e explicação de determinações em investigações.

Seção C.5 – Medidas cautelares em investigações.

Seção C.7.a – Prazos para a conclusão de revisões administrativas.

Seção C.10 – Publicação de determinações em investigações e revisões administrativas.

Acordo Antidumping.

Artigo 6.9 – Divulgações de determinação preliminar em investigações.

Artigo 7 – Medidas cautelares em investigações.

Artigo 11.4 – Procedimentos em revisões administrativas.

Artigo 12.2 – Aviso público de determinações preliminares e finais em investigações.

Artigo 12.2.1 – Aviso público de medidas cautelares em investigações.

Artigo 12.3 – Aviso público de determinações em revisões administrativas.

I. Prazos para Determinações Preliminares e Finais em Investigações, Revisões Administrativas e Determinações de Escopo

A. Prazos para Investigações

Conforme a Seção 733(b)(1)(A) da Lei, uma determinação preliminar acerca de uma investigação de direito antidumping deve ser feita dentro de 140 dias da data em que o Departamento iniciar a investigação. Determinações preliminares acerca de mercadorias de "ciclo de vida curto" devem ser feitas dentro de 100 dias ou 80 dias a partir da data de início (ver 733(b)(1)(B)), de acordo com fato de o fabricante ser um violador pela segunda vez ou por múltiplas vezes. Determinações preliminares de investigações em que há dispensa de verificação devem ser feitas dentro de 75 dias após o início (ver 733(b)(2)). (Nota: dispensas de verificação raramente ocorrem.)

Conforme exigido pela Seção 735(a)(1) da Lei, o prazo para determinações finais de todos os diferentes tipos de investigação especificados anteriormente é de até 75 dias após a data da assinatura da determinação preliminar.

B. Prazos para Revisões Administrativas e Determinações de Escopo

Conforme a Seção 751(a)(3) da Lei, resultados preliminares de uma ordem de direito antidumping anual e revisões administrativas de compromissos de preços devem ser alcançados dentro de 245 dias após o último dia do mês de aniversário da publicação da ordem antidumping ou compromisso de preços. Conforme a Seção 751(a)(2)(B), para revisões envolvendo novos exportadores, os resultados preliminares devem ser alcançados dentro de até 180 dias após a data em que a revisão for iniciada. Não há prazos legais para se obter resultados preliminares relativos a revisões por alteração de circunstâncias ou revisões administrativas finais de cinco anos, embora o Departamento divulgue essas decisões preliminares. Não há publicação de resultados preliminares para avaliações aceleradas, previstas na Seção 736(c) da Lei, ou para revisões de escopo, previstas na Seção 781 da Lei.

A Seção 751(a)(3) da Lei exige que resultados finais de revisões administrativas de ordens de direito antidumping ou compromissos de preços sejam alcançados em até 120 dias após a data em que os resultados preliminares forem publicados. A Seção 751(a)(2)(B) exige que resultados finais sobre revisões de novos exportadores sejam alcançados em até 90 dias após a emissão dos resultados preliminares. Se o Departamento estiver realizando tanto uma revisão administrativa como uma revisão de novo exportador, ambas relativas ao mesmo período, o Departamento pode, nos termos do 19 CFR 351.214(j)(3), alinhar as duas revisões e conduzi-las ao mesmo tempo, se o solicitante da revisão de novo exportador concordar, por escrito, em renunciar aos prazos normais para a realização de uma revisão de novo exportador previstos no 19 CFR 351.214(i).

Para revisões por alteração de circunstâncias e revisões administrativas finais de cinco anos, a Seção 751(b)(5) exige que determinações finais sejam feitas em até 240 dias após a data em que a revisão tiver sido iniciada. Para revisões aceleradas previstas sob a Seção 736(c) da Lei, determinações finais devem ser feitas em 90 dias após a data da publicação da ordem. Para averiguações de escopo previstas na Seção 781(f), determinações finais, na medida máxima do praticável, devem ser feitas dentro de 300 dias a partir da data de início da averiguação da prática elisiva ("circunvenção").

II. Responsabilidades Prévias à Assinatura

A. Processo de Anuência para Decisões e Documentos Decisórios

1. *Questões de Fundo*

Todos os documentos decisórios devem conter uma folha de rosto chamada de Folha de Anuência, em que todos os escritórios pertinentes registram sua anuência ou coanuência com as decisões tomadas no Documento Decisório. Isto é comumente conhecido como "passagem pela cadeia de anuência". A cadeia de anuência varia para cada documento, mas, no mínimo, contém os nomes dos redatores do documento (ou seja, do analista de operações), do gerente de programa (GDP), da equipe de advogados e de advogados seniores, da equipe de analistas e de analistas seniores de políticas e do diretor do gabinete (DG) de operações. A folha de anuência deve identificar todas as partes anuentes, começando com o analista de operações, até o oficial signatário, que pode ser o DG, o secretário assistente adjunto (SAAD) ou o secretário assistente (SA) para a Administração de Importação. Documentos decisórios são documentos como os avisos do *Diário Oficial*, Memorandos de Questões e Decisão para Determinações Finais/Resultados e vários Memorandos Decisórios relativos a uma infinidade de assuntos. O processo de anuência e a respectiva cadeia de anuência para cada tipo de Documento Decisório são abordados detalhadamente a seguir, na Parte E.4 desta Seção.

a. Avisos de Investigação/Revisão no *Diário Oficial*. Para investigações, o Departamento é obrigado a publicar avisos no DO de "Determinação Preliminar Positiva (ou Negativa) Antidumping" e de "Determinação Final Positiva (ou Negativa) de Direito Antidumping", incluindo as respectivas margens preliminares e finais de dumping. Para revisões administrativas, o Departamento é obrigado a publicar avisos no DO de "Resultados Preliminares de Revisão Administrativa" e de "Resultados Finais de Revisão Administrativa", incluindo a média ponderada das margens preliminares e finais para cada exportador/produtor.

b. Outros Documentos publicáveis no DO. Além das determinações/resultados preliminares e finais para investigações e revisões administrativas publicáveis no DO, há muitos outros documentos publicáveis no DO que podem ser elaborados durante uma investigação ou revisão antidumping (AD), como, por exemplo, um aviso de rescisão. A respeito de avisos do *Diário Oficial* relativos a outros segmentos de um procedimento AD, como, por exemplo, revisões de novo exportador, revisões por alterações de circunstâncias ou investigações de práticas elisivas (circunvenção), favor consultar o Capítulo correspondente do Manual AD. Para obter uma lista de tipos adicionais de documentos publicáveis no DO e das cadeias de anuência necessárias, ver a Parte E.4

desta Seção. Ver a Parte D desta Seção para determinar os procedimentos que você deve seguir para a elaboração desses documentos.

c. Outros documentos. Além de documentos publicáveis no DO, você será obrigado a elaborar outros tipos de documentos que requerem a movimentação de uma cadeia de anuência, como no caso do Memorando de Questões e Decisão que acompanha avisos no DO de determinação final/resultado final de revisão. Para obter uma lista desses documentos, ver a Parte E.5 desta Seção. Consulte seu GDP para determinar os procedimentos que você deve seguir na elaboração desses documentos.

B. Reuniões de Anuência

Reuniões de Anuência para determinações preliminares e finais de investigações e resultados administrativos podem ser realizadas em vários níveis. O GDP determinará se uma reunião de anuência será realizada no nível da equipe e do GDP. Contudo, reuniões de anuência devem ser realizadas no nível do DG. O DG determinará se uma reunião de anuência será necessária em níveis superiores.

1. Equipe

O analista do caso e a equipe designada do Gabinete do Procurador-chefe da Administração de Importação (PCAI), do Gabinete de Política (GPOL) e do Gabinete de Contabilidade (GC) (quando apropriado) reúnem-se para discutir as principais questões na investigação ou revisão. Assim que as questões são definidas, envidam-se esforços para conciliar opiniões divergentes. Se o consenso parecer impossível, os representantes de cada gabinete são solicitados a discutir as questões com seus supervisores para resolução. Para evitar conflitos de última hora e para indicar os problemas aos supervisores o mais cedo possível, esta reunião deve ocorrer, se possível, pelo menos 30 dias antes de uma determinação preliminar, e logo depois de as partes submeterem seus memoriais do caso e antes de qualquer audiência ser realizada para determinação final.

2. Supervisor ou GDP

Quando analistas do caso se reúnem com seus GDPs para discutir quaisquer questões pendentes, membros da equipe do PCAI, do GPOL e do GC devem participar, conforme for apropriado. Memorandos de anuência (ou o que for usado em seu lugar, como, por exemplo, memoriais, ver a seguir) (designados, a seguir, como memorandos de anuência) devem ser entregues aos participantes da reunião, mais tardar, um dia antes da reunião, mas preferencialmente antes. Favor verificar com seu GDP sobre exigências específicas relativas a memoriais ou memorandos de anuência para estas reuniões.

3. Diretor de Gabinete (DG)

O analista do caso agendará uma reunião de anuência da equipe com o DG, se necessário. Memorandos de anuência devem ser entregues aos participantes da reunião um dia antes. Favor verificar com seu GDP sobre exigências específicas relativas a memoriais ou memorandos de anuência para estas reuniões.

4. Secretário Assistente Adjunto e Secretário Assistente

O analista do caso deve fornecer uma cópia do memorando de anuência ao gabinete do SAAD, no mínimo, um dia antes da reunião de anuência com o SAAD. Se necessário, uma reunião com o SA será agendada. Nesse caso, uma cópia do memorando de anuência também deve ser fornecido ao SA, pelo menos, um dia antes da reunião de anuência com o SA (cabe sempre verificar qual é a prática usual). A equipe (incluindo PCAI, GPOL e GC), o GDP e o DG participam das reuniões com o SAAD/SA, para discutir as principais questões da investigação ou da revisão administrativa e a decisão pendente. A equipe deve estar preparada para tratar de quaisquer questões relativas ao respectivo segmento do processo.

C. Memoriais

1. Questão de Fundo

Todo memorial deve ser marcado como "****Pré-decisório – Apenas para fins de discussão interna****" no cabeçalho do documento. Considerando-se que memoriais são documentos internos, eles não vão para os autos do processo.

2. Memorando de Aviso Prévio

Este tipo de memorando identifica e descreve as principais questões a serem consideradas na investigação ou na revisão administrativa, antes dos memoriais e/ou de uma reunião de anuência. Este memorando deve ser elaborado assim que forem determinadas potenciais grandes questões em consulta com sua equipe, e deve ser encaminhado ao SAAD para comentários e aprovação. Ele deve ser escrito em forma de sumário e não deve exceder uma página. Recomendações não são feitas nesses memorandos. Uma cópia deve ser enviada ao GDP quando do envio da cópia ao SAAD.

3. Conteúdo do Memorial

Elaboramos memoriais sobre todas as questões que exigem uma decisão do SAAD ou do SA, tanto para investigações como para revisões. O memorial tipicamente conterá as seguintes informações:

- a. Membros da equipe: uma lista dos nomes e dos cargos dos membros da equipe, incluindo a equipe de operações (que corresponde ao analista do caso, o GDP, o DG e o SEC, em casos de não economia de mercado), do PCAI, do GPOL e do GC;
- b. Data do respectivo prazo: identificar a data da respectiva decisão, indicando se a decisão é para iniciação, determinação/resultados preliminares, determinação/resultados finais ou ordem;
- c. Datas para o período de investigação (PDI)/período de revisão (PDR);
- d. Para investigações, podemos acrescentar um breve resumo do escopo da investigação: por exemplo, uma declaração descrevendo o produto sob investigação; favor consultar seu GDP para determinar se uma declaração sobre o escopo deve ser incluída;
- e. Para investigações, podemos acrescentar a quantidade e o valor das importações: um gráfico listando o ano, as quantidades e os valores das importações do

produto sob investigação por dois ou três anos completos antes do PDI/PDR, dependendo da disponibilidade de dados (ver as estatísticas de importação IM-146); favor verificar com seu GDP para determinar se informações sobre quantidade e valor devem ser incluídas;

f. Lista dos participantes e dos respectivos advogados envolvidos no segmento do processo, por exemplo, peticionária, exportador/produtor ou importador (se o importador for um participante ativo no processo);

g. Questões: identificação de quaisquer questões importantes para consideração na investigação ou na revisão (consultar seu supervisor ou GDP e membros da equipe para identificação final das questões mais importantes).

D. Elaboração e Circulação de Pacotes de Anuência

Os seguintes documentos devem ser elaborados e incluídos no pacote de anuência para qualquer determinação preliminar ou final:

1. Folha de Eventos

Para investigações, elabore uma folha de eventos para o Gabinete de Relações Públicas, Congressistas e Intergovernamentais. A folha de eventos é divulgada no dia do anúncio, e deve incluir uma breve descrição do escopo, margens de dumping, dados do volume de importações e valores IM-145, calendário do caso e nome(s) da(s) peticionária(s) e outros participantes(s). Os analistas devem verificar com o assessor especial do SAAD a necessidade de elaborar a folha de eventos para uma revisão administrativa.

2. Carta ITC

Trata-se de uma carta (a ser assinada pelo SAAD) informando ao Presidente da CCI sobre nossa determinação de investigação.

3. Correio Eletrônico de Instruções ao Órgão de Proteção de Aduanas e Fronteiras dos EUA

Para investigações e revisões, elaborar correio eletrônico de instruções para o órgão de Proteção de Aduanas e Fronteiras dos EUA (Alfândega ou Aduana), informando aos escritórios de campo da Alfândega nossa determinação e nossas instruções sobre como proceder (ver o Capítulo 20 para obter instruções detalhadas sobre como elaborar correios eletrônicos de instruções à Alfândega).

4. Aviso publicável no DO

O analista do caso, em consulta com o(s) outro(s) analista(s) do caso e/ou com o supervisor ou com o GDP, começa a elaboração do aviso publicável no DO, após concluir todas as análises e os exames necessários dos materiais do arquivo do caso. Para elaborar o aviso publicável no DO, siga estes passos:

Em primeiro lugar, obtenha uma cópia do aviso publicável no DO utilizado na determinação antidumping mais recente e adapte as informações, conforme necessário, incluindo os seguintes tópicos: (1) as citações legais e regulamentares aplicáveis; (2) um resumo; (3) o histórico do caso; (4) o escopo da investigação ou da revisão; (5) o PDI ou

o PDR; (6) o uso de informações disponíveis (se aplicável); (7) sobretaxas separadas (para casos de não economia de mercado [NEM]); (8) comparações de valor justo; (9) preço de exportação (PE) e/ou preço de exportação (PEC); (10) valor normal (VN), que pode incluir qualquer um dos seguintes tópicos: preço do mercado doméstico, preço a terceiros países, vendas realizadas abaixo do custo de produção (CDP) durante um período de tempo estendido, valor construído (VC), fatores de produção e avaliação dos fatores de produção, em casos de NEM); (11) sobretaxa para todo o país (em casos de NEM); (12) verificação, se pertinente; (13) comentários de parte interessada (apenas para determinações finais); (14) suspensão de liquidação para investigações; (15) notificação de investigações à CCI; (16) comentários públicos (apenas para determinações preliminares); (17) instruções para depósito em dinheiro; (18) instruções de liquidação em revisão administrativa; e (19) para investigações e revisões, garanta que os números do Sistema Tarifário Harmonizado dos Estados Unidos (SHEUA) listados na descrição do escopo sejam atuais. Se você mudar para um novo ano civil, após a data do seu último aviso publicável no DO, os números SHEUA podem ter mudado.

5. Folha de Registro de Anuência para Publicações no DO

Todas as publicações no DO de determinações preliminares e finais requerem um "Registro de Anuência", um formulário-padrão, que pode ser obtido eletronicamente. O registro de anuência deve ser preenchido pelo analista do caso e deve estar pronto para a circulação com o aviso publicável no DO, que é circulado para anuência. Essa é a folha que as partes da cadeia de anuência rubricam quando concordam com o aviso publicável no DO. O aviso publicável no DO deve incluir as rubricas de todas as partes listadas na folha antes de ser encaminhado ao funcionário competente para assinatura (ver a Seção B.4 deste Capítulo para determinar os nomes que serão colocados na folha de registro de anuência para a ação aplicável). As informações seguintes devem ser incluídas nos respectivos espaços em branco do registro de anuência:

- a. Assunto da publicação no DO e memorando: copiar o título/país da primeira linha do aviso publicável no DO;
- b. Nome e cargo do criador: preencher com os nomes dos membros da equipe e do gabinete aplicável, incluindo seu nome como analista de operações, do PCAI, do GPOL e do GC;
- c. Número de telefone do analista que circula no aviso publicável no DO;
- d. Prazo: esta deve ser a data em que a assinatura é necessária para o aviso. Contudo, considerando-se que avisos devem ser enviados ao SA com uma semana de antecedência, você deve observar esse prazo também; e
- e. Blocos "Submetido a": conforme aplicável, e em ordem decrescente, cada uma das seguintes pessoas deve ser incluída: supervisor ou GDP, advogado sênior do PCAI, sênior do GPOL, diretor do GC (se houver uma análise VC ou CDP), diretor de gabinete (DG), SAAD e SA. Os nomes dos membros da equipe devem aparecer no bloco onde seu nome é colocado.

6. Requisitos para Circulação

Se existirem vários analistas trabalhando na investigação ou na revisão administrativa, circule cópias do aviso publicável no DO aos outros analistas do caso para comentários e edite os documentos, conforme apropriado, assim que você recebê-los.

Em seguida, elabore o documento para circulação com o registro de anuência descrito na Parte D.5 desta Seção. Circule cópias do aviso publicável no DO para os membros da equipe, incluindo os membros do PCAI, do GPOL e do GC, no caso de uma análise de VC ou CDP. Sempre defina uma data para o retorno da minuta com comentários. Revise os comentários com quaisquer outros analistas do caso e com o líder da equipe, e edite o documento, conforme necessário. Consulte seu supervisor ou GDP, se você não receber comentários tempestivamente.

7. Cronograma

Em geral, o analista do caso deve seguir o cronograma especificado no quadro a seguir, para garantir a adequada revisão e a anuência, antes da devida data de determinação do aviso publicável no DO (verifique com seu supervisor ou GDP, a fim de garantir que este é o cronograma adequado para o seu caso, tendo em vista que esses prazos variam de tempos em tempos):

Ação	Invest. AD Prelim. (Não Estendida)	Invest. AD Prelim. (Est.) e Final	Invest. Prelim. MC	Invest. Final¹⁴⁵, Medida Compensatória (MC)	Revisão AD/MC
Reuniões de Equipe Completa ¹⁴⁶	15	16	10	11	22
Reunião com DG	14	15	9	10	21
Reunião com SAAD de Operações	13	14	8	9	20
Reunião com SA	12	13	7	8	19

¹⁴⁵ Se um caso de MC estiver alinhado com um caso associado de AD, a equipe deve seguir o cronograma de uma investigação AD pronta para anuência.

¹⁴⁶ O dia 1 é o dia da assinatura. O número de dias é especificado em dias úteis.

Ação	Invest. AD Prelim. (Não Estendida)	Invest. AD Prelim. (Est.) e Final	Invest. Prelim. MC	Invest. Final¹⁴⁷, Medida Compensatória (MC)	Revisão AD/MC
Anuência de Equipe ¹⁴⁸	11	12	7	7	17
Anuência do GDP	10	11	6	6	15
Revisões com DG	9	10	5	5	13
Anuências SP/SL	7	8	4	4	11
Anuência do DG	5	6	3	3	8
SAAD de Operações	3	3	2	2	4

E. Níveis de Anuência

As categorias a seguir mostram o nível de anuência necessário para os diferentes tipos de avisos publicáveis no DO elaborados e circulados pelo analista para anuência:

a. Investigações

<u>Funcionário Signatário</u>	<u>Descrição</u>
SA	Iniciação de Investigação
SAAD	Extensão de Iniciação
SA	Determinação Preliminar
SA	Adiamento de Determinação Preliminar
SA	Determinação Preliminar Aditada
SA	Acordo Suspendendo a Investigação
SA	Determinação Final
SA	Adiamento de Determinação Final
SA	Determinação Final Aditada

¹⁴⁷ Se um caso de MC estiver alinhado com um caso associado de AD, a equipe deve seguir o cronograma de uma investigação AD pronta para anuência.

¹⁴⁸ O aviso do *Diário Oficial* e o Memorando de Questões e Decisão (se apropriado) devem ser concluídos antes da(s) reunião(ões) com o SAAD de Operações ou SA, com exceção da(s) parte(s) do aviso ou do memorando que abordem a(s) questão(ões) não resolvida(s). Após o SAAD de Operações ou o SA ter dado a orientação à equipe, a equipe concluirá o aviso com relação a essa seção específica.

SA	Ordem AD ou MC
SA	Determinação de Circunstâncias Críticas
SA	Encerramento de Investigação
SA	Aviso de Decisão Judicial - "Aviso Timken"

b. Revisões

<u>Funcionário Signatário</u>	<u>Descrição</u>
SAAD	Oportunidade para Solicitação de Revisão
SAAD	Iniciação de Revisão Administrativa/de Novo Exportador
SA	Resultados Preliminares de Revisão
SAAD	Extensão de Resultados Preliminares
SA	Resultados Finais
SAAD	Extensão de Resultados Finais
SA	Resultados Finais Aditados
SAAD	Rescisão de Revisão Administrativa/de Novo Exportador
SAAD	Rescisão Parcial de Revisão Administrativa/de Novo Exportador
SA	Iniciação de Revisão por Alteração de Circunstâncias
SA	Resultados de Revisão por Alteração de Circunstâncias
SA	Aviso de Determinação de Preço (Compromisso de Preços)
SA	Rescisão de Compromisso de Preços
SA	Intenção de Revogar Ordem
SA	Revogação de Ordem
SA	Iniciação de Inquérito Práticas Antielisivas (anticircunvenção)
SA	Determinação de Práticas Antielisivas (anticircunvenção)
SAAD	Determinação de Escopo
SAAD	Aviso Trimestral de Decisões de Escopo
SAAD	Aviso de Aditamento de Escopo
SAAD	Aviso de Decisão Judicial – "Aviso Timken"
SA	Finais Sem Comentários
SA	Finais Sem Embarque (esta não é uma rescisão?)
SAAD	Início de Revisão de Fim de Período
SA	Resultados de Revisão de Fim de Período

1. Lista de Outros Documentos

A lista a seguir mostra a cadeia de anuência para outros tipos de documentos investigativos e de revisão administrativa que podem ser elaborados:

<u>Funcionário Signatário</u>	<u>Descrição</u>
GDP	Minuta de Lista de Comentário/Deficiência de Petição
GDP	Lista de Deficiência de Petição
SAAD	Lista de Afazeres para Iniciação
GDP	Cartas a Partes Interessadas
SAAD	Memorandos de Decisão
GDP	Notificação a Embaixada
GDP	Questionário
GDP	Cartas de Encaminhamento de Questionário
GDP	Questionários Suplementares
GDP	Pedidos de Extensão de Prazo
GDP	Memorando de Cálculo
GD	Memorando de Análise de Compromisso de Preços
GD	Determinação Trimestral de VN Preliminar e Final (Compromisso de Preços)
GDP	Esboço de Verificação
GDP	Relatórios de Verificação
GDP	Correio Eletrônico à Alfândega (Iniciação, Prelim., Final, Ordem, Aditamentos)
GDP	Memorandos de Erros Burocráticos
SA	Minuta de Resultados de Devolução
SA	Resultados Finais de Devolução
SAAD	Memorandos de Aviso Prévio
SAAD	Memoriais
SAAD	Responsáveis por Afazeres Fatuais da Forma Indicada
SAAD	Correspondência Controlada da Forma Indicada
GD	Pacotes de Inquérito de Escopo
GD	Iniciações de Escopo
SAAD	Decisões de Escopo
GD	Retorno/Rejeição de Dados
GD	Iniciações CDP
GDP	Correio Eletrônico de Liquidação Automática
GDP	Instruções de Liquidação (o PCAI deve confirmar ausência de litígio pendente)
GDP	Outras Correspondências: solicitação de comentários combinados, valores de fator, resposta de perguntas sobre o caso, etc.

F. Painel de Revisão de Cálculo

Todos os cálculos da margem devem ser verificados pelo painel de revisão de cálculo designado antes da assinatura do DO pelo SA (ver o Capítulo 11 para obter informações sobre painéis de revisão de cálculo).

III. Responsabilidades Posteriores à Assinatura

O analista do caso é responsável por assegurar que as seguintes tarefas serão concluídas após a assinatura e o anúncio de cada determinação preliminar e final em uma investigação ou revisão.

A. Anúncio de Resultados

1. Chamadas Telefônicas

Após consulta com o supervisor ou o GDP, telefone para cada uma das entidades listadas a seguir, para investigações ou revisões, conforme aplicável, e envie-lhes, via fax, uma cópia da ficha para decisão.

- a. Embaixada de governo(s) estrangeiro(s) nos EUA (investigações apenas);
- b. Petionárias(s) ou advogado(s) da(s) petionárias(s);
- c. Outros participantes(s) ou seu(s) advogado(s); e
- d. Analista na CCI (investigações apenas).

2. Cópias

Distribua cópias do aviso publicável no DO assinado e datado para:

- a. Unidade Central de Registros (UCR): o aviso no DO com a assinatura original e as três cópias adicionais devem ser enviados para a UCR (adicionalmente, também devem ser fornecidos à UCR o disquete/CD-ROM com o aviso publicável no DO gravado e um formulário de certificação);
 - b. Processo CRIMS – UCR: duas cópias devem passar pelo processo CRIMS (uma para o arquivo oficial e uma para o arquivo público). A folha de registro de anuência deve ser anexada na parte de trás da cópia do arquivo oficial;
 - c. Petionárias(s) e demais participantes(s): providencie mensageiro, depois de notificar por telefone os resultados;
 - d. Arquivo de trabalho do analista;
 - e. Membros da equipe (se pedirem uma cópia);
- a. Em adição, todas as outras partes não identificadas anteriormente podem buscar cópias do aviso publicável no DO na UCR antes da publicação no DO.

3. Partes Interessadas/Cartas CCI

- a. Disposições legais: para investigações, de acordo com a Seção 733(f) da Lei acerca de determinações preliminares e a Seção 735(d) acerca de determinações finais, o Departamento é obrigado a notificar todas as partes do processo e a CCI sobre os resultados de suas determinações. Para revisões, não há exigências legais de notificação. Contudo, as notificações são feitas, por uma questão de política interna. Notificações para partes interessadas relevantes são feitas por telefone e,

posteriormente, por meio de uma carta encaminhando o aviso publicável no DO. Outras partes interessadas recebem aviso por correio somente.

b. Notificação da CCI: para investigações, o analista do caso deve elaborar e enviar uma carta, incluindo uma cópia do aviso publicável do DO, ao Presidente da CCI. Esta carta é assinada pelo SAAD e deve incluir uma declaração sobre o acesso da CCI a todas as informações incluídas em nossos arquivos, em conformidade com a Seção 733(d)(3) da Lei e o 19 CFR 351.205(d), para determinações preliminares, e a Seção 735(c)(1)(a) da Lei e o 19 CFR 351.210(j), para determinações finais.

c. Cartas a partes interessadas especiais: para investigações, o Departamento notifica várias agências governamentais que têm interesse em investigações AD/MC. O Gabinete de Comunicações da Administração de Importação emitirá a ficha e/ou o aviso publicável no DO assinado para as pessoas de contato pertinentes no Departamento de Estado dos EUA, no Gabinete do Representante de Comércio dos EUA, no Departamento Comercial de Acesso a Mercado e de Conformidade, no Serviço de Comércio Estrangeiro e, quando apropriado, no Comitê de Finanças do Senado e no Comitê de Modos e Meios da Câmara. A única parte interessada especial que o analista do caso é obrigado a contatar é o Adido Comercial da Embaixada Estrangeira do país sujeito à investigação. Você deve enviar, via fax ou correio, uma cópia da ficha e do aviso publicável no DO assinado para o Adido Comercial. Para revisões administrativas, verifique com seu supervisor ou GDP para determinar se alguma das pessoas listadas abaixo deve ser notificada.

4. Notificações de Investigações e Revisões Administrativas à Proteção de Aduanas e Fronteiras dos EUA

O Departamento envia uma variedade de instruções por correio eletrônico para a Alfândega durante o curso de investigações e revisões administrativas. Um modelo-padrão destas instruções é mantido no *website* do Departamento. É responsabilidade do analista usar a linguagem-padrão e incluir as informações específicas do caso nos espaços apropriados indicados no modelo. Em geral, a linguagem-padrão não deve ser modificada pelo analista do caso. No entanto, circunstâncias específicas do caso podem requerer a modificação do modelo. Em tais casos, o analista deve discutir a modificação do modelo com o GDP e não deve implementar a modificação, a menos que o GDP aprove. Se o seu caso requer uma modificação da linguagem-padrão, o analista também deve notificar a Unidade de Comunicação Aduaneira do Departamento, para facilitar a aprovação, pela Alfândega, da linguagem não padronizada.

a. Notificação por correio eletrônico sobre investigações e revisões.

i. Determinações Preliminares Positivas: para investigações, de acordo com a Seção 733(d) da Lei e o 19 CFR 351.205(d), o Departamento instrui a Alfândega a exigir um depósito em dinheiro ou um título equivalente à margem de dumping estimada para cada entrada de mercadoria suspensa pela determinação preliminar positiva. Para revisões, não há obrigação de notificar a Alfândega sobre nossas determinações preliminares.

ii. Determinações Finais Positivas: para investigações, de acordo com a Seção 735(c) da Lei e o 19 CFR 351.210(d), o Departamento instrui a Alfândega a continuar a exigir um depósito em dinheiro ou uma caução equivalente à margem de dumping

estimada para cada lançamento de mercadoria suspensa que entra ou sai do armazém a partir da data de publicação do anúncio final afirmativo no DO. Para revisões, a Seção 751(a)(2)(C) da Lei estabelece que os resultados finais de uma revisão administrativa devem servir de base para os depósitos de direitos estimados. Adicionalmente, a Seção 736(a) da Lei exige o depósito dos direitos antidumping estimados para entradas de mercadorias durante a liquidação. A Seção 736(a) da Lei também determina que o Departamento notifique a Alfândega sobre montantes de avaliações (valorações) (ver o Capítulo 20 para obter informações detalhadas sobre as notificações de avaliação).

iii. Determinação Preliminar Negativa e Determinações Finais Positivas (apenas Investigações): quando a determinação preliminar é negativa, o Departamento não instrui a Alfândega a suspender a liquidação na determinação preliminar, pois não há evidências de dumping. Se o Departamento reverter sua decisão e emitir uma Determinação Final Positiva, de acordo com a Seção 735(c)(1)(C) da Lei e o 19 CFR 351.210(d), o Departamento instrui a Alfândega a ordenar a suspensão da liquidação e o fornecimento de um depósito em dinheiro ou de um título para lançamentos não liquidados de entrada ou de retirada de mercadorias do armazém, para consumo a partir da data de publicação do anúncio final afirmativo no DO.

iv. Determinação Preliminar Positiva e Final Negativa (apenas Investigações): quando a determinação preliminar for positiva, o Departamento instrui a Alfândega a começar a suspensão, conforme indicado no item 1, anteriormente. Se o Departamento reverter sua decisão e emitir uma Determinação Final Negativa, de acordo com a Seção 735(c)(2) da Lei e o 19 CFR 351.210(k), o Departamento instrui a Alfândega a por termo à suspensão da liquidação, a liberar qualquer caução ou outra garantia e a reembolsar qualquer depósito em dinheiro a partir da publicação da determinação final negativa (ver o Capítulo 20 para informações sobre notificações à Alfândega envolvendo revogações de ordens antidumping).

b. Procedimentos Internos para Correio Eletrônico e Notificações do Módulo de Sistema Comercial Automatizado (SCA) sobre Investigações: por razões de segurança, seu escritório ou grupo tem apenas uma ou duas pessoas que foram designadas como os responsáveis por todas as comunicações eletrônicas com a Alfândega. Uma notificação à Alfândega envolve duas ações: a atualização do módulo SCA e o envio de uma mensagem de correio eletrônico à Alfândega. O módulo SCA é uma base de dados computadorizada que contém relevantes informações sobre o caso para identificar as partes cujas importações podem estar sujeitas à suspensão de liquidação e a direitos AD. O correio eletrônico de instrução à Alfândega é um sistema de correio eletrônico que conecta as várias unidades da Alfândega entre si, ao Departamento de Comércio, e a importadores e despachantes participantes de todo o país. Considerando-se que a Alfândega requer informações tanto do módulo SCA como do correio eletrônico de instrução, para determinar se entradas de importação estão sujeitas à suspensão de liquidação e a direitos AD, é importante que as informações sobre o caso no módulo SCA e a mensagem de correio eletrônico sempre estejam coerentes entre si. Portanto, as duas ações seguintes devem ser concluídas pelo analista, para investigações:

i. Atualizar o módulo SCA com as novas informações do caso, a partir de nossa determinação, e

ii. Transmitir a respectiva mensagem de correio eletrônico, informando a Alfândega e o público importador dos resultados da nossa determinação.

iii. Procedimentos Internos para Correio Eletrônico e Notificações do Módulo SCA sobre Revisões Administrativas: notificações à Alfândega envolvem a atualização do módulo SCA, para refletir montantes de depósito em dinheiro para todos exportadores e produtores sujeitos a uma ordem de direito antidumping e uma mensagem de correio eletrônico separada, identificando as taxas atualizadas e datas de pagamento. Uma vez que a média ponderada das taxas pode variar substancialmente de período de revisão em período de revisão, é extremamente importante que a informação nesses sistemas seja a mais atualizada possível. Cuidados devem ser tomados para assegurar que ambos os sistemas contêm as mesmas informações. Correios eletrônicos contendo instruções de valoração detalhadas para períodos de revisão específicos são enviados à Alfândega (ver o Capítulo 20 para obter informações específicas sobre correios eletrônicos).

c. Procedimentos internos detalhados para Iniciação, Determinações Preliminares e Finais, Ordens, Términos e Compromissos de Preços: para investigações, uma minuta de mensagem de correio eletrônico informando a Alfândega e o público importador sobre nossa determinação será incluída como parte dos pacotes de anuência para iniciação, determinações preliminares e finais, determinações preliminares e finais aditadas, ordens, términos e compromissos de preços, e para qualquer outra determinação feita pelo Departamento que afete a suspensão ou a liquidação de entradas. O analista do caso é responsável pela elaboração da minuta da mensagem de correio eletrônico (baseada na linguagem-padrão do *website* do Departamento) e pela sua inclusão no pacote de anuência para a revisão.

Depois de levar o aviso publicável no DO assinado à UCR para publicação, o analista deve monitorar o *Diário Oficial* para determinar em qual dia o aviso será publicado. Uma vez que a data de publicação seja conhecida, o analista deve imediatamente inserir a data de publicação na minuta de mensagem de correio eletrônico e fornecer o correio eletrônico de instrução completo para o GDP, para revisão final. Na data apropriada, o GDP enviará o correio eletrônico de instrução para a pessoa responsável pelo módulo SCA, que, por sua vez, irá enviá-lo para a Alfândega. Todos os esforços devem ser feitos para garantir que a mensagem de correio eletrônico completa seja enviada para a Alfândega na data adequada, a qual varia conforme o tipo de instrução enviada.

Após a revisão, a Alfândega aprovará as instruções e transmitirá a mensagem de correio eletrônico final para todas as unidades aduaneiras, importadores e despachantes participantes e AI. A pessoa em seu escritório que envia o correio eletrônico de instruções à Alfândega irá notificá-lo de que a sua instrução foi aceita e irá lhe fornecer uma cópia da instrução que a Alfândega aprovou. A instrução aprovada terá um número de "Identidade do Documento" da Alfândega, muitas vezes chamado de número de mensagem, e uma data de mensagem. O correio eletrônico de instrução aprovado pela Alfândega e enviado de volta para o Departamento é informalmente conhecido como cópia de retorno.

Em investigações, a data de publicação de uma determinação preliminar positiva no DO é a data efetiva em que a Alfândega começa a suspender a liquidação. A data efetiva não muda na determinação final; no entanto, as margens podem ser alteradas. Na época da publicação de uma ordem AD, iremos instruir a Alfândega de que ela deve exigir um depósito em dinheiro, ao invés de uma caução. Se circunstâncias críticas forem encontradas, a data efetiva em que a suspensão da liquidação começará será de 90 dias antes da data de publicação da determinação preliminar (ver o Capítulo 20 sobre uma discussão acerca de suspensão de liquidação retroativa).

Consulte o Capítulo 20 para obter informações detalhadas sobre o módulo SCA da Alfândega e sobre notificações de correio eletrônico para as atividades de valoração.

d. Procedimentos Internos para Resultados Preliminares e Finais Negativos da CCI: para investigações, em situações em que a CCI emitir uma determinação preliminar ou final negativa, o analista do caso elaborará uma notificação de correio eletrônico à Alfândega, informando que a investigação foi encerrada. Para determinações finais negativas da CCI, o Departamento instrui a Alfândega a terminar a suspensão da liquidação de entradas das respectivas mercadorias e a reembolsar os depósitos em dinheiro recolhidos sobre tais entradas.

5. Atualizar o Sistema de Rastreamento de Caso do Lotus Notes

B. Divulgação de Metodologia de Cálculo

1. Disposições Regulamentares

De acordo com o 19 CFR 351.224(b), para determinações preliminares e finais de investigações ou revisões, o Departamento fornece uma explicação mais profunda da metodologia de cálculo utilizada na realização de uma determinação para as partes do processo que solicitarem essa divulgação.

2. Procedimentos Internos

O 19 CFR 351.224(b) também especifica que, normalmente, dentro de cinco dias após o anúncio público da determinação preliminar ou final de uma investigação ou da determinação final de uma revisão, uma divulgação completa de todos os cálculos, incluindo impressões de computador e planilhas usadas, será feita à(s) petionárias(s) e ao exportadores/produtores(s), sob ordem de proteção administrativa (OPA). O período de divulgação relativo a uma determinação preliminar para revisão é, normalmente, de até 10 dias da data do anúncio. O Departamento não prorrogará o prazo para o apontamento de erros materiais em uma determinação preliminar de uma investigação. O analista do caso é responsável por garantir que as informações fornecidas durante a divulgação sejam liberadas somente para a(s) pessoa(s) que são cobertas por uma OPA. O analista do caso deve contatar o coordenador OPA para as instruções antes da divulgação.

3. Reunião

O analista do caso é responsável por organizar a reunião de divulgação, se houver um pedido de uma parte externa. Na maioria dos casos, essa reunião também deve ocorrer, no máximo, em até cinco dias após a data de anúncio público (cinco dias após a

publicação do aviso no DO, se não houver anúncio público), porque as partes só têm cinco dias a partir da divulgação do documento ou da reunião, o que ocorrer antes, para identificar erros, como discutido a seguir (erros materiais não podem ser invocados para determinações preliminares de revisão administrativa). Os analistas do caso e os membros da equipe do PCAI e do GPOL devem estar presentes durante a divulgação. O supervisor ou gerente de programa deve ser notificado sobre a hora e o local da reunião. O analista do caso "percorre" o programa de computador, explicando os vários fatores usados, isto é, os encargos e os ajustes em nossos cálculos. Durante uma conferência de divulgação, peticionária(s) e exportadores/produtores(s) ou seus representantes legais não estão autorizados a questionar porque uma metodologia específica foi utilizada na determinação ou porque alguns fatores foram incluídos, excluídos ou ajustados na análise. A única finalidade da reunião de divulgação é explicar como os cálculos foram feitos. Caso sejam feitas reivindicações de erros materiais durante a divulgação, o analista do caso deve informar à(s) peticionária(s) e ao(s) exportadores / produtores(s) que tais preocupações não serão abordadas durante a divulgação, mas, ao contrário, devem ser encaminhadas por escrito ao Departamento, conforme discutido na Seção C.2, a seguir.

4. Memorando

Após a divulgação, o analista do caso elabora um memorando para o arquivo, que identifica os participantes e a data. O analista do caso deve apresentar o memorando para o supervisor, para revisão. Após aprovação do supervisor, o analista do caso deve conservar uma cópia para o arquivo de trabalho, e apresentar duas cópias à UCR para os arquivos oficiais e públicos.

5. Ausência de Reunião de Divulgação

Em alguns casos, geralmente revisões, as partes desejam apenas receber chamadas, e não exigem uma reunião. Se for esse o caso, garanta que você libere os documentos individuais de forma adequada.

C. Alegações de Erro Material

1. Contexto

De acordo com as Seções 735(e) e 751(h) da Lei e o 19 CFR 351.224(e), o Departamento deve corrigir todos os erros materiais (burocráticos) significativos em uma determinação preliminar de investigação e todos os erros materiais em uma determinação final de investigação ou de revisão. O Departamento normalmente fará isso dentro de 30 dias após a data do anúncio público ou, se não houver nenhum anúncio público, após a data da publicação da determinação preliminar ou final. A todas as partes do processo é concedida a oportunidade de comentar erros materiais na determinação preliminar (investigação apenas) ou final (ambas investigações e revisões).

O termo "erro material" está definido no 19 CFR 351.224(f) como um erro de adição, subtração ou outra função aritmética, erros burocráticos que resultam de cópias imprecisas, duplicação ou similares, e outros tipos de erros não intencionais. Um "erro material significativo" em uma determinação preliminar de investigação é definido, na Seção 351.224(g), como aquele em que a correção do erro, individualmente ou em combinação com outros erros: (1) resultaria em uma mudança de pelo menos cinco

pontos percentuais absolutos, mas não menos do que 25 por cento da média ponderada da margem de dumping calculada na determinação preliminar de investigação original (errada); ou (2) resultaria em uma diferença entre uma média ponderada de margem de dumping de zero (ou *de minimis*) e uma média ponderada de margem de dumping superior a *de minimis* ou vice-versa, também em uma investigação. Se erros materiais significativos tiverem ocorrido, uma determinação preliminar ou final aditada deve ser elaborada para publicação no DO. Erros materiais são, muitas vezes, referidos como erros burocráticos.

Note que o termo "erro material" em nosso regulamento refere-se a erros no cálculo do Departamento, em vez de erros nos dados apresentados pelos reclamados. Ver o caso *Alloy Piping Products, Inc., v. Kanzen Tetsu Sdn. Bhd.*, 334 F.3d 1284, 1290 (Fed. Cir. 2001) ("Como é apenas o Departamento de Comércio que produz a determinação final, fica claro que o Congresso pretendeu usar 'erros materiais' para significar erros 'atribuídos à administração da função executiva do governo'"). Decisões para corrigir eventuais erros cometidos por reclamados (materiais ou não) são feitas com base em casos específicos.

2. Reclamações

Segundo o 19 CFR 351.224(c), petionárias(s) e investigado(s) têm cinco dias a partir de liberação dos documentos, quer isso ocorra antes da divulgação ou na reunião de divulgação (o que ocorrer primeiro), para revisar as informações e apresentar, por escrito, quaisquer alegações de erros materiais nos cálculos de determinações preliminares de investigações e determinações finais de investigações e revisões. Somente comentários a respeito dos cálculos podem ser feitos. Comentários sobre questões metodológicas ou outras questões serão desconsiderados. Para determinações finais de investigações e revisões, as partes estão autorizadas a apresentar réplicas aos comentários de erros materiais, no prazo de cinco dias da data em que os comentários originais forem arquivados no Departamento. As partes não estão autorizadas a apresentar réplicas às alegações de erros materiais significativos de determinações preliminares de investigações, devido às limitações de tempo que o Departamento enfrenta na execução de investigações. Em vez disso, réplicas a alegações de erros materiais significativos devem ser incluídas nos memoriais das partes do caso. Além disso, considerando-se que as partes não estão autorizadas a alegar erros materiais após a liberação de documentos de divulgação sobre resultados preliminares de revisão, elas normalmente incluem essas alegações em seus memoriais do caso. O Departamento abordará todas as alegações de erro material contidas em memoriais do caso nos resultados finais da revisão.

3. Analisando Reclamações de Erro Material

Há muitos tipos diferentes de erros materiais. Erros aritméticos e de duplicação são fáceis de se identificar e raramente são controversos. Outros tipos de erros, contudo, são mais difíceis de analisar. Partes interessadas frequentemente alegam que o Departamento cometeu um erro material quando, na verdade, a ação em questão resultou de uma escolha metodológica. Os Regulamentos do Departamento, no 19 CFR 351.224(f), afirmam que, além erros aritméticos e de duplicação, um erro material é também "qualquer outro tipo similar de erro não intencional que o Secretário considera

material". Essa parte do regulamento possibilita ao Departamento ter discricionariedade para considerar outros erros, que não sejam de aritmética ou de duplicação, como sendo "materiais", desde que tais erros não sejam metodológicos e não tenham sido cometidos intencionalmente pelo analista. Ao examinar reclamações de erros materiais que envolvam mais do que meros erros aritméticos e de duplicação, o analista deve examinar cuidadosamente os fatos específicos do caso para determinar se o Departamento pretendeu tomar as medidas em questão. Dependendo dos fatos, a medida em questão pode ser um erro em um caso, mas pode ser uma escolha metodológica em outro. Certifique-se de consultar seu gerente de programa quando avaliar reclamações de erros materiais.

Em algumas circunstâncias, certos tipos de erros de programação de Sistema de Análise Estatística (SAE) também podem ser considerados erros materiais. Um exemplo de erro material não aritmético de programação é a não inclusão, no cálculo do preço líquido dos EUA, de uma despesa específica de movimentação que deveria ter sido incluída nesse cálculo. Também pode ser considerado um erro material se o Departamento pretendeu modificar os dados de um exportador/produzidor de alguma forma, como ao ajustar o custo de produção específico para um código de produto (CODIP) e, depois, equivocadamente, aplicou esse ajuste.

Uma questão difícil, relativa à avaliação de uma alegação de erro material, é demonstrar a intenção do Departamento de tomar a medida em questão. Existem várias maneiras para um analista demonstrar a intenção. Um método é citar declarações feitas pelo Departamento no aviso do *Diário Oficial*, nos memorandos de questões e decisões, nos memorandos de cálculo ou em outros documentos do registro do caso que explicam a ação pretendida, mas que não foi implementada no final. No entanto, em muitos casos, não haverá declarações claras sobre a nossa intenção nos registros do caso. Na ausência de uma intenção declarada, citações acerca da prática consolidada do Departamento relacionadas à ação em questão podem ser suficientes.

CAPÍTULO 14

ADIAMENTOS DAS DETERMINAÇÕES

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme alterada (Lei).

Seção 733(c) – Extensão do período de aplicação de direito preliminar.

Seção 733(d) – Determinações preliminares.

Seção 735(a)(2) – Determinações finais.

Seções 751(a)(2)(B)(iv) e (a)(3) – Extensões dos resultados preliminares e finais de revisões administrativas.

Regulamentos do Departamento de Comércio (Departamento).

19 CFR 351.205(e) e (f) – Determinações preliminares.

19 CFR 351.210(b)(2), (e) e (g) – Determinações finais.

19 CFR 351.213(h)(2) e (i) – Extensões dos resultados preliminares e finais de revisões administrativas.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção C.5 – Extensão de medidas provisórias (preliminares) em investigações.

Acordo Antidumping.

Artigo 7.4 – Extensão de medidas provisórias (preliminares) em investigações.

I. Adiamentos de Determinações e Resultados Preliminares

A Seção 733(c) da Lei e o 19 CFR 351.205(e) dispõem sobre o adiamento da determinação preliminar em uma investigação. A Seção 751(a) da Lei e o 19 CFR 351.213(h) (revisões anuais e compromissos de preços) e 351.214(h) (revisões de novo exportador) dispõem sobre o adiamento dos resultados preliminares de uma revisão administrativa.

A. Pedidos da Peticionária para Adiamento de Determinação Preliminar de Investigações

Conforme a Seção 733(c)(1)(A) da Lei e o 19 CFR 351.205(e), a peticionária pode pedir um adiamento de 140 dias a, no máximo, 190 dias após o início de uma investigação. Um pedido por escrito, incluindo os motivos para o adiamento, deve ser apresentado ao Departamento pelo menos 25 dias antes da determinação preliminar. Em geral, o Departamento concede todos os pedidos de adiamento de determinações preliminares feitos pela peticionária, pois uma determinação preliminar afirmativa marca o início da proteção do direito antidumping para a peticionária.

B. Adiamentos pelo Departamento de Determinações Preliminares para Investigações e de Resultados para Revisões Administrativas

Conforme a Seção 733(c)(1)(B) da Lei, o Departamento pode adiar a determinação preliminar de 140 a, no máximo, 190 dias após o início de uma investigação, caso decida

que as partes interessadas estão cooperando e que o caso é "extraordinariamente complicado". Uma investigação pode ser considerada extraordinariamente complicada em razão de:

1. Número e complexidade das operações a serem investigadas ou dos ajustes a serem considerados;
2. Novidade das questões apresentadas; ou
3. Número de empresas cujas atividades devem ser investigadas.

Além do fato de ser extremamente complicada, tempo adicional deve ser necessário para realizar a determinação preliminar.

O Departamento não pode adiar uma determinação em uma investigação em que estiverem envolvidas certas mercadorias de ciclo de vida curto, exceto se a peticionária der seu consentimento por escrito.

Para a revisão administrativa de uma determinação para a aplicação de direito antidumping ou de compromisso de preços, conforme a Seção 751(a)(3) da Lei, se não for praticável finalizar os resultados preliminares em 245 dias, o Departamento poderá adiar os resultados preliminares para 365 dias após o último dia do mês de aniversário da determinação ou do compromisso de preços. Entretanto, a política interna do Departamento é de que deve haver uma razão significativa para adiar os resultados preliminares.

Para revisões de novo exportador, conforme a Seção 751(a)(1)(B) da Lei, os resultados preliminares podem ser adiados de 180 a 300 dias após a data em que a revisão é iniciada.

C. Avisos de Adiamento de Determinações Preliminares de Investigações e de Resultados de Revisões Administrativas

A Seção 733(c)(2) da Lei e o 19 CFR 351.205(f) determinam que o Departamento notifique o adiamento da investigação a todas as partes interessadas no processo, mais tardar, 20 dias antes da data originalmente prevista para a determinação preliminar e publique um aviso de adiamento no *Diário Oficial* (DO). Ver, por exemplo, Postponement of Preliminary Determination of Antidumping Duty Investigation: Certain Orange Juice from Brazil, 70 FR 34086 (13 de junho 2005), e Stainless Steel Plate in Coils From Taiwan; Notice of Extension of Time Limits for Preliminary Results in Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 5610 (3 de fevereiro de 2005). O aviso de adiamento deve estabelecer razões válidas sobre o motivo de o adiamento ser necessário.

Não há requisitos na Lei para notificação de adiamento de resultados preliminares de revisão administrativa. É política interna do Departamento, contudo, notificar as partes de que uma prorrogação foi assinada e, em seguida, publicar o aviso de adiamento no DO.

II. Adiamentos de Determinações e Resultados Finais

A Seção 735(a) da Lei e o 19 CFR 351.210(b)(2) dispõem sobre o adiamento da determinação final de uma investigação. Para adiamentos de determinações finais de revisões administrativas de ordens antidumping e de compromissos de preços, ver as

Seções 751(a) e (c) da Lei e o 19 CFR 351.213(h)(2) (revisões anuais); 351.214(h)(i)(2) (revisões de novo exportador); 351.216(e) (revisões por alteração de circunstâncias) e 351.218(f)(3)(iii) (revisões de fim de período de cinco anos).

A. Pedidos de Produtores/Exportadores para Adiamento de Determinações Finais de Investigações

Conforme a Seção 735(a)(2)(A) da Lei e o 19 CFR 351.210(b)(2)(ii), no caso de uma determinação preliminar afirmativa em uma investigação, exportadores ou produtores que representem uma percentagem significativa de produtores ou revendedores do produto sob investigação podem solicitar um adiamento da determinação final, de 75 dias após a data da determinação preliminar para até 135 dias após a data da publicação da determinação preliminar no DO. O pedido e as razões para isso devem ser apresentados por escrito. Pedidos podem ser feitos a qualquer momento até a data da determinação final. O Departamento geralmente aceita pedidos de adiamento de determinações finais, desde que não haja razões imperativas para rejeitá-los. A Seção 351.210(e)(2) especifica que pedidos de adiamento de determinações finais por parte de exportadores que representem uma parcela significativa das exportações da mercadoria objeto da investigação serão rejeitados, caso os exportadores não apresentem um pedido de prorrogação do período de direitos provisórios (suspensão da liquidação) de 4 para 6 meses (ver a seção 733(d) da Lei). Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value, Postponement of Final Determination, and Affirmative Preliminary Critical Circumstances Determination: Certain Orange Juice from Brazil, 70 FR 49557 (24 de agosto de 2005).

B. Pedidos da Peticionária para o Adiamento de Determinações Finais de Investigações

Conforme a Seção 735(a)(2)(B) da Lei e o 19 CFR 351.210(b)(2)(i), no caso de uma determinação preliminar negativa em uma investigação, a peticionária pode solicitar o adiamento da determinação final, de 75 dias após a data da determinação preliminar para até 135 dias após a data da publicação da determinação preliminar no DO. O pedido, com suas razões, deve ser feito por escrito. Pedidos podem ser feitos a qualquer momento até a data da determinação final. O Departamento geralmente aceita o pedido de adiamento pela peticionária, desde que não haja razões imperativas para negá-lo.

C. Adiamentos pelo Departamento de Resultados Finais de Revisões Administrativas de Determinações Antidumping e de Compromissos de Preços

Diferente de adiamentos de determinações finais de investigações, que só podem ser requeridos pela parte prejudicada, adiamentos dos resultados finais de revisões administrativas e de compromissos de preços estão sujeitos à discricionariedade do Departamento. A política interna do Departamento é de que haja uma razão significativa para adiar o resultado final de revisões administrativas e de compromissos de preços. Conforme a Seção 751(a)(3) da Lei e o 19 CFR 351.213(h), para revisões administrativas de determinações de direito antidumping ou de compromissos de preços em que os resultados preliminares sejam totalmente prorrogados e não seja praticável concluir a revisão em 120 dias a partir da data de publicação dos resultados preliminares, os resultados finais podem ser adiados pelo Departamento para 180 dias a partir da data de publicação dos resultados preliminares. Para revisões administrativas anuais em que resultados preliminares não tiverem sido prorrogados, o Departamento

pode adiar o resultado final de 120 dias após a data de publicação dos resultados preliminares até 300 dias após a data de publicação dos resultados preliminares.

Conforme a Seção 751(a)(2)(B) da Lei, o resultado final de revisões de novo exportador pode ser adiado pelo Departamento de 90 dias após a data de emissão dos resultados preliminares até 150 dias após a data de emissão, se o caso for extraordinariamente complicado. A Seção 751(c)(5)(B) da Lei permite que o Departamento realize adiamentos de resultados finais de até 90 dias para revisões extraordinariamente complicadas ou para revisões de fim de período de cinco anos.

D. Avisos de Adiamentos de Determinações Finais de Investigações e de Resultados em Revisões Administrativas

No caso de adiamento da determinação final de uma investigação, o Departamento deve notificar todas as partes do processo e deve publicar um aviso de adiamento no DO. Ver a Seção 735(d) da Lei. Não existem requisitos na Lei para notificação das partes para revisões administrativas. É política interna do Departamento, no entanto, notificar as partes acerca da decisão de adiar e, em seguida, publicar um aviso de adiamento no DO. Ver, por exemplo, *Certain Steel Concrete Reinforcing Bars from Turkey; Notice of Extension of Time Limits for Final Results of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 47178 (12 de agosto de 2005).

E. Prorrogação da Suspensão do Período de Liquidação de uma Investigação

A Seção 733(d) da Lei especifica que a suspensão da liquidação de (imposição de medidas provisórias) de importações em uma investigação não pode permanecer em vigor por mais de 4 meses, a menos que exportadores que representem uma parte significativa das exportações peçam que o período seja estendido para, no máximo, 6 meses.

III. Procedimentos Internos

O analista deve garantir que o seguinte seja feito: (1) análise adequada dos pedidos de adiamento de investigações pelas partes; (2) análise adequada que corrobore os adiamentos de investigações e de revisões administrativas iniciadas pelo Departamento; (3) notificação das partes; e (4) publicação e distribuição do aviso no DO.

A. Responsabilidades Prévias à Assinatura

1. O analista deve se reunir com seu supervisor e/ou gerente de programa para discutir o adiamento, a fim de garantir que a determinação do Departamento sobre o adiamento de uma investigação, ou de uma revisão administrativa, ou sobre pedidos de adiamento de uma investigação por uma peticionária/exportador satisfaça os critérios descritos anteriormente;

2. Elaborar uma minuta de aviso no DO baseada no DO de uma investigação antidumping ou revisão administrativa adiada mais recente; e

3. Circular o aviso no DO, para anuência, de acordo com a publicação intitulada "Processo de Anuência AI", de 10 de janeiro de 2005 (ou de acordo com o processo de anuência mais atual).

B. Responsabilidades Posteriores à Assinatura

1. Para investigações, notificar imediatamente o analista da Comissão de Comércio Internacional (CCI) por telefone, após a assinatura do aviso no DO;
2. Para investigações e revisões administrativas, notificar as partes;
3. Para investigações e revisões administrativas, enviar uma cópia do aviso no DO assinado e datado à(s) petionárias(s) e aos reclamado(s);
4. Distribuir cópias do aviso no DO assinado e datado para:
 - a. Unidade Central de Registros (UCR): versão original e quatro cópias, juntamente com um CD;
 - b. Arquivo de trabalho: uma cópia; e
 - c. UCR: duas cópias para transmissão, para os autos oficiais e públicos;
5. Alterar o sistema de gestão de casos Lotus Notes, para incorporar as novas datas de ação; e
6. Notificar cada um dos membros da equipe envolvidos na investigação ou na revisão administrativa.

CAPÍTULO 15

VERIFICAÇÕES

Lei e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930, e alterações (Lei).

Seção 782(i) – Verificação.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

Seção 351.307 – Verificação da informação.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção C.4.a.(6) – Verificação da informação.

Acordo Antidumping.

Artigos 6.6 e 6.7 – Verificações.

Anexo I – Procedimentos para verificações in loco.

I. Introdução

Este Capítulo descreve o propósito de uma verificação antidumping, como preparar e realizar uma verificação de forma bem-sucedida. Analistas devem usar este Capítulo como uma ferramenta ou um guia geral para planejamento e execução completa de uma verificação bem-sucedida.

Normalmente, dois analistas estão presentes em uma verificação, embora, às vezes, analistas seniores qualificados possam ser chamados para realizar verificações sozinhos. Novos analistas devem sempre ser designados para trabalhar com um analista sênior em sua(s) primeira(s) verificação(ões) e os analistas não devem ser designados para liderar uma verificação até que tenham adquirido comprovada experiência, auxiliando em diversas verificações. Sugestões para a realização de verificações com dois analistas são oferecidas ao longo deste Capítulo. Para aqueles casos em que informações de custos ou financeiras detalhadas fazem parte do processo, um contador, analista financeiro ou um analista com experiência em contabilidade devem participar da verificação. Finalmente, não importa o quanto o verificador tenha preparado ou investigado com antecedência para a verificação, ainda é possível que a parte não esteja adequadamente preparada. Não há duas verificações iguais, e acontecimentos inesperados fazem parte do processo. Portanto, é importante estar bem preparado, ser flexível e engenhoso.

II. Visão Geral dos Objetivos e do Processo de Verificação

Na Seção 782(i) da Lei, o Departamento de Comércio (DDC) deve verificar todas as informações usadas para a determinação final em uma investigação de direitos antidumping, para resultados finais da revisão administrativa da Seção 751(a) da Lei, se

forem cumpridos determinados requisitos, ou para revogação antidumping sob a Seção 751(d) da Lei. Conforme indicado a seguir, a Seção 19 CFR 351.307 fornece informações sobre quando o Departamento irá verificar.

A informação fática na qual nos baseamos para fazer uma determinação final em uma investigação ou em uma revisão administrativa está contida nas respostas do questionário do exportador. Validamos estas informações por meio da realização de uma verificação nas instalações do investigado. O processo de verificação é estruturado para se concentrar no cruzamento de seções de informações prioritárias e para verificar a validade da informação fática apresentada pela parte investigada na resposta ao questionário e, assim, confirmar se podemos confiar na informação fática para chegar à nossa determinação final.

A. Objetivos

Os dois principais objetivos de toda verificação são:

1. Verificar a precisão dos dados fornecidos nas respostas.
2. Verificar se dados importantes não foram omitidos da resposta.

B. Prazos, Verificação do Conteúdo do Relatório e Processo

A Seção 19 CFR 351.307 especifica quando a verificação deve ocorrer em investigações antidumping e revisões, assim como o conteúdo do relatório de verificação e os procedimentos para a verificação. A seguir estão trechos relevantes do presente regulamento:

(b) (1) Quando uma parte interessada doméstica requisita uma verificação para os resultados finais de uma revisão administrativa, este pedido deve ser feito por escrito e apresentado, no máximo, até 100 dias após a data de publicação do início da revisão.

(b) (3) Se o Secretário decide que, por causa do grande número de exportadores ou produtores incluídos em uma investigação ou em uma revisão administrativa, é impraticável verificar as informações fáticas relevantes de cada parte, o secretário pode selecionar e verificar por amostragem.

(b) (4) O Secretário poderá conduzir a verificação de uma parte, se essa parte concordar com a verificação e o secretário notificar o governo do país afetado e o governo não se opor. Se a parte ou o governo se opuser à verificação, o secretário não realizará a verificação e poderá ignorar toda e qualquer informação apresentada pela pessoa e se valer do uso dos fatos disponíveis conforme a Seção 776 da Lei e a Seção 19 CFR 351.308.

(c) Relatório de verificação. O Secretário apresentará métodos, procedimentos e resultados de uma verificação de acordo com esta Seção antes de fazer a determinação final em uma investigação ou de publicar os resultados finais em uma revisão.

(d) Procedimentos para verificação. O Secretário notificará o governo do país afetado, e os funcionários do DDC irão visitar as pessoas indicadas a seguir, a fim de verificar a exatidão e a integralidade das informações fáticas apresentadas. A notificação, sempre que possível, identificará qualquer membro da equipe de verificação

que não seja um oficial do governo dos EUA. Como parte de uma verificação antidumping, analistas do DDC solicitarão o acesso a todos os arquivos, registros e pessoal que o Secretário considerar relevantes para as informações fáticas apresentadas de (1) produtores, exportadores, importadores; (2) partes associadas com as partes listadas no parágrafo (d)(1) desta Seção, quando aplicável; ou (3) compradores não afiliados.

III. Princípios Gerais

A. Análise de Risco

Os verificadores devem ter sempre o conceito de análise de risco quando se preparam para e realizam uma verificação. Os verificadores devem sempre considerar qual direção é vantajosa ou desvantajosa para o investigado. Esta abordagem irá ajudar a focar o tempo e a energia dos verificadores nas áreas mais necessárias (especialmente no que se refere à integralidade). Por exemplo:

1. Os verificadores não devem gastar muito tempo considerando quais despesas de frete ou outras despesas diretas de venda o investigado não mencionou como ajustes ao valor normal. Uma vez que alegue estas despesas como dedução apenas serviria para diminuir a margem de dumping, pode-se supor que o investigado relatou exhaustivamente tais deduções. No entanto, se os verificadores acharem despesas de mercado doméstico não declaradas, estas devem ser anotadas no relatório de verificação.

2. Os verificadores devem se preocupar se a parte relatou todas as despesas de frete nos EUA ou outras despesas diretas de venda. A não apresentação de tais despesas poderia ter o efeito de diminuir qualquer margem de dumping.

B. Controle do Processo de Verificação

1. Uma gestão adequada de tempo é um aspecto crucial de todas as verificações. Os verificadores controlam o cronograma de verificação. Os verificadores devem ter sempre em conta os objetivos e não devem permitir se prender a temas ou ajustes relativamente insignificantes.

2. Os verificadores não devem se envolver em discussões sobre questões relacionadas com o caso ou tentar justificar ou explicar as decisões tomadas na investigação ou na revisão.

3. Os verificadores devem ser razoáveis sobre o tempo e as exigências de trabalho impostos sobre a parte investigada. Na medida do possível, os verificadores devem trabalhar com a parte no cumprimento do cronograma de verificação e seus objetivos.

4. Embora a parte possa ter definido um cronograma para acomodar o roteiro de verificação e outras necessidades logísticas, os verificadores não devem se sentir obrigados a manter uma agenda definida ou a seguir a ordem do roteiro de verificação. Espontaneidade é, muitas vezes, a chave para uma verificação bem-sucedida.

5. Compreender as diferentes partes na verificação, suas áreas de especialização e suas personalidades é importante. Embora, às vezes, seja mais eficiente lidar com o porta-voz da parte investigada, os verificadores devem trabalhar normalmente com o

funcionário responsável por cada tópico, por exemplo, o gerente de exportação e vendas para perguntas sobre vendas aos EUA, ou o *controller* ou contador para as questões de custos. Se o advogado da parte estiver presente, os verificadores devem incentivar o advogado a participar plenamente na verificação, como um facilitador. No entanto, os verificadores devem deixar claro que os contatos primários para verificação são os funcionários do investigado.

C. Estabelecendo Prioridades para a Verificação

1. Geralmente, como não há tempo suficiente para verificar todos os dados da resposta ao questionário e todos os outros fatos relevantes, é fundamental priorizar os tópicos de verificação. Verificadores não devem deixar que o investigado ou seu advogado determine as prioridades da verificação. Se, devido a limitações de tempo, não for possível para os verificadores verificarem cada tópico do roteiro de verificação, os verificadores devem considerar os itens mais críticos.

2. Além do que é previsto no roteiro de verificação discutido a seguir, os verificadores não devem indicar previamente ao investigado quais transações específicas, despesas, perguntas do questionário ou temas podem ou não ser verificados. Para garantir a integridade do processo de verificação, o investigado deve estar sempre preparado para verificar todas as informações relevantes ao caso.

D. Recomendações e Sugestões Importantes

1. Dado o volume e a complexidade das informações que o Departamento requer normalmente em uma investigação antidumping ou revisão, não é incomum para o investigado cometer erros. Os verificadores devem avaliar a natureza e a gravidade dos erros descobertos no contexto de todas as respostas que o Departamento de fato requereu em seus questionários.

2. Os verificadores devem estar cientes de que, em algumas partes do mundo, é uma prática comercial aceita ter registros contábeis oficiais e não oficiais, e, como tal, o investigado deve estar preparado para explicar as práticas contábeis utilizadas para a notificação do Departamento e como essas práticas refletem com precisão as suas práticas comerciais. Se há preocupações de que os registros a serem revistos não refletem as práticas verdadeiras de negócio da parte, os verificadores podem superar esta situação aconselhando a parte (diretamente ou por meio de uma consulta com seu advogado) que eles só estão interessados nos fatos de negócios que dizem respeito à investigação ou à revisão.

Se um verificador descobre durante a verificação que o investigado tem um segundo conjunto de livros não oficiais, eles devem agir com extrema cautela e bom senso para determinar como esses livros são usados pela parte. Verificadores devem pedir ao investigado que descreva como os livros oficiais e não oficiais diferem entre si. Sempre que possível, os verificadores devem ligar o segundo conjunto de livros aos registros oficiais. Uma análise de risco deve ser feita quando se lida com vários conjuntos de contas financeiras ou livros não oficiais. Se uma metodologia específica é vantajosa para o investigado, esta parte tem o ônus de relacionar diretamente esta informação com as suas vendas e despesas reportadas.

3. Verificadores devem estar cientes das diferenças culturais que podem surgir na condução da verificação. Por exemplo, pode ser a prática em alguns lugares apenas responder a uma pergunta exatamente como foi perguntado. Portanto, se verificadores ou intérpretes não formularem a pergunta corretamente, eles não irão receber uma resposta plena e completa. Quando necessário, os verificadores devem discutir o tema com o intérprete e pedir-lhe que seja sensível ao problema. Se verificadores sentirem que não estão recebendo respostas completas às suas perguntas, eles devem pensar em fazer ajustes na formulação das perguntas.

4. Verificadores não devem limitar as suas discussões ao pessoal da parte investigada (ou seus advogados e consultores) responsável por apresentar a resposta. Enquanto houver vantagens em ter uma pessoa que fale em nome do investigado, tais como eficiência e continuidade, os verificadores devem sempre ser sensíveis ao fato de que, usando uma pessoa como porta-voz, o investigado pode estar controlando as informações que os verificadores veem ou ouvem.

a. Caso os verificadores queiram uma resposta ou explicação "não ensaiada", eles devem solicitar que determinados funcionários do investigado sejam chamados à sala de verificação. A fim de garantir a espontaneidade do processo, os verificadores devem garantir que o telefonema para a pessoa desejada seja monitorado pelo intérprete, e que as discussões posteriores com a pessoa sejam em Inglês ou monitoradas pelo intérprete.

b. Verificadores devem considerar visitar os escritórios do pessoal responsável pelos temas-chave, tais como vendas, embarque, estoque, embalagem, a fim de manter conversas espontâneas com eles. Quando a oportunidade se apresentar e parecer apropriado, os verificadores devem perguntar aos funcionários do investigado se eles podem rever determinados arquivos. Além disso, se for o caso, os verificadores devem pedir para serem levados para a sala onde os funcionários mantêm os arquivos que estão sendo apresentados na verificação. Ao fazer esta visita, os verificadores devem pedir ao pessoal do investigado para mostrar como e onde estão sendo obtidos os dados trazidos para a sala de verificação. Devem também considerar o exame de registros nos arquivos ou no computador dos funcionários. Verificadores podem querer perguntar aos funcionários da parte sobre uma explicação acerca da origem das informações armazenadas lá. Esses registros também podem ser usados nos testes de integridade das informações.

c. Telefonemas espontâneos também são uma forma eficaz e eficiente para confirmar informações, principalmente se a parte não estiver no local da verificação. A fim de garantir a espontaneidade do processo, os verificadores devem garantir que o telefonema para a pessoa desejada seja monitorado pelo intérprete, e que as discussões posteriores com a pessoa sejam em Inglês ou monitoradas pelo intérprete. Verificadores devem sempre permitir que funcionários do investigado e seus advogados escutem (usem um telefone com alto-falante), para garantir que a tradução esteja correta e que eles estejam cientes do que está sendo dito.

E. Dois Objetivos da Verificação

Verificadores não devem perder o foco dos dois objetivos principais:

1. Verificação da exatidão da informação submetida na resposta.

a. Verificadores devem primeiro verificar os dados, tal como apresentados na resposta, a não ser que estejam absolutamente certos de que tais dados não serão utilizados na determinação final. Verificadores devem perceber, no entanto, que o número de vendas ou o número e a complexidade das questões específicas sob análise podem determinar se haverá tempo para examinar todos os dados. Nesses casos, o roteiro com priorização dos itens de verificação será crucial para o sucesso da verificação.

b. Mesmo se os verificadores suspeitarem que algumas ou todas as informações fornecidas são imprecisas ou não refletem os fatos reais do caso, eles devem colher o maior número possível de documentos e outras informações sobre os itens em questão. Embora os verificadores possam acreditar que os dados do investigado são falhos, o não registro nos autos de documentação evidenciando estas discrepâncias coloca o DDC em uma posição frágil, principalmente ao fazer a sua determinação ou ao defender as suas conclusões judicialmente.

c. Verificadores não devem confiar apenas nas planilhas do investigado como fonte documental para verificar um determinado tópico. Planilhas devem ser testadas quanto à sua precisão para determinar se matemática, fórmulas e premissas produzem os resultados alegados na planilha (se estes documentos já estão nos autos, este teste deve ser feito antes da verificação). Além disso, os verificadores não devem simplesmente aceitar a metodologia do investigado, tal como apresentado. Pode haver presunções fundamentais que não são baseadas nos fatos ou mesmo alternativas que proporcionariam uma contabilidade mais razoável e precisa. Uma vez que uma planilha tenha sido examinada dessa forma, os verificadores devem, sempre que necessário, rastrear os números de origem na planilha de volta aos registros contábeis e documentos de origem. Se verificadores usarem uma planilha específica preparada como uma evidência da verificação, uma amostra dos documentos que embasam a evidência deve ser anexada a tal evidência.

2. Verificar se dados relevantes não foram omitidos da resposta.

a. Este objetivo é normalmente referido como verificação da integralidade da resposta. A integralidade aplica-se às operações de vendas reportadas, bem como aos encargos e ajustes.

b. Verificadores devem ter em mente que seu objetivo é verificar todos os fatos relevantes relativos ao caso, incluindo a identificação de qualquer informação relevante que não tenha sido relatada. Se os verificadores limitarem a sua verificação apenas às informações relatadas, eles não realizarão uma verificação completa.

c. A integralidade não deve ser encarada como uma fase única da verificação. Tem suas raízes na base de conhecimento que é estabelecida no início da verificação, e está em constante evolução na medida em que os verificadores contestam e atacam as respostas de diferentes direções. A "análise de risco" é um componente-chave no teste de integralidade.

Ver a Seção VII deste Capítulo para uma discussão mais aprofundada sobre integralidade.

F. Objetividade

Embora o foco da verificação seja o negócio do investigado, os verificadores devem comportar-se de forma imparcial em todos os momentos. O resultado de uma investigação antidumping ou de uma revisão é de vital importância para a petionária e para o investigado. Portanto, cabe ao verificador estar totalmente familiarizado com as respostas do questionário, os outros fatos do caso e as questões da investigação ou revisão antes de iniciar a verificação. Isso permite que o verificador mantenha o foco nos objetivos de verificar com exatidão e integralidade as informações fornecidas ao Departamento.

IV. Planejamento Pré-verificação

Aqui discutimos como se preparar com antecedência para a verificação real dos dados de uma resposta. Enquanto grande parte do planejamento pré-verificação também é exigida com respeito ao tempo, ao lugar e à organização das viagens, estas considerações logísticas são discutidas no Manual de Operações.

A. Cálculos e Revisão das Respostas

1. Ter pleno conhecimento das respostas dadas no questionário é fundamental para uma verificação bem-sucedida. Antes da verificação, os verificadores devem conduzir uma revisão completa de todas as respostas, bem como comentários da petionária antes da verificação. Verificadores devem rever os catálogos de produtos e demonstrações financeiras incluídas na resposta. Verificadores também devem analisar o relatório de determinação preliminar da Comissão de Comércio internacional (CCI), uma vez que frequentemente têm informações valiosas sobre o produto e processos produtivos.

2. Depois que uma verificação foi agendada, os verificadores devem contatar a petionária ou seu advogado para informá-los a respeito do cronograma de verificação e solicitar comentários sobre os principais elementos da verificação. O requerente deve ser lembrado que, pelo fato de o tempo de verificação ser limitado, quaisquer comentários fornecidos devem ser destinados a favorecer os verificadores a organizarem o seu tempo de forma eficaz, a fim de que os elementos de resposta de maior preocupação para a petionária sejam suficientemente abordados. Verificadores não devem permitir que as questões apresentadas nos comentários da petionária tornem-se o foco da verificação.

3. Verificadores devem rever as vendas e as solicitações de ajustes e, quando apropriado, o custo ou fatores de produção para identificar o que é importante e o que não é. Por exemplo:

a. A partir da análise de dados realizada durante a análise das respostas ao questionário, o verificador pode ter identificado dados de vendas que sejam discrepantes e, como resultado, questionou o investigado em um questionário complementar. Se o investigado confirmou que estes dados de vendas, apesar de diferentes, estão corretos, os verificadores devem considerar a possibilidade de examinar estes dados discrepantes na verificação. Além disso, os verificadores devem identificar algumas vendas típicas

próximas da média ou da base de dados que inclui a maioria dos ajustes típicos encontrados na resposta. Essas vendas muitas vezes constituem o pão com manteiga da resposta e são boas linhas de comparação com as vendas discrepantes.

b. Verificadores devem classificar uma variedade de dados por cliente, grupos de clientes (por exemplo, relacionados e não relacionados) ou categorias de clientes (por exemplo, distribuidores e usuários finais). Exemplos de dados-chave para classificar são quantidade e valor, abatimentos, descontos, canais de distribuição e comissões. Verificadores também devem somar os totais de todos os campos de dados quantificáveis e segregá-los por variáveis relatadas dentro desse campo. Esses totais podem ser úteis para determinar o significado de certas variáveis ou para a verificação de alocações.

c. Nas investigações, os verificadores devem rever os cálculos de determinação preliminar para itens como vendas, que podem estar direcionando as margens ou as vendas que foram ou não utilizadas nas comparações de produtos. Este exame vai dar aos verificadores uma ideia do que foi relevante para a determinação preliminar e o que poderia ser relevante para a determinação final.

d. Nas revisões, os verificadores devem se familiarizar com os resultados das determinações anteriores. Se o investigado tiver sido verificado anteriormente, os verificadores devem examinar os relatórios de verificação de verificações anteriores.

e. Para as respostas acerca dos fatores ou do custo de produção (caso contadores do Gabinete de Contabilidade [GC] não tenham sido designados para verificar esta informação), os verificadores devem identificar os produtos ou modelos com o maior e o menor consumo de insumos ou custos. Verificadores devem identificar os modelos ou produtos que geraram as maiores e as menores margens e tentar identificar quais entradas ou elementos de custo podem ter gerado esses resultados.

f. Como parte deste processo, os verificadores devem ser capazes de identificar as operações específicas para incluir nas vendas pré-selecionadas ou vendas selecionadas no momento da verificação. Da mesma forma, se os verificadores estiverem envolvidos com a verificação de fatores ou custos, podem usar esse processo para identificar modelos específicos e insumos ou elementos de custo, para um exame detalhado durante a verificação.

g. O GC mantém uma biblioteca de relatórios que explicam os tipos de dados contábeis que as empresas são obrigadas a manter nos diferentes países. Verificadores devem se familiarizar com os requisitos contábeis do país na preparação pré-verificação.

B. Ferramentas para Verificação

Obviamente, as respostas ao questionário e documentos relacionados serão necessárias para a verificação de alguma forma. Preparar o arquivo de trabalho inteiro em uma cópia impressa não é uma opção muito prática e verificadores experientes geralmente utilizam uma abordagem mais organizada. As ferramentas e técnicas, descritas a seguir, vão ajudar a organizar as informações de resposta para fazer com que a verificação prossiga de forma harmoniosa e eficiente. Também irão ajudar a reduzir a necessidade de bagagem.

1. Arquivos Eletrônicos e Computadores Portáteis (Laptops)

É altamente recomendável que os verificadores tragam um computador portátil fornecido pela agência para verificação. Além de usar o *laptop* para tomar notas e para elaborar a minuta do relatório de verificação, o computador também é útil como uma ferramenta de verificação para o transporte de versões eletrônicas de documentos do caso e de respostas, caso estejam disponíveis em formato eletrônico. Se verificadores quiserem usar um *laptop* para esta finalidade, é interessante incentivar o investigado a submeter todas as respostas ao questionário em forma eletrônica e em papel. Isto permitirá que os verificadores tragam as respostas inteiras para a verificação no computador ou em um CD. Note, porém, que os anexos geralmente não são apresentados por via eletrônica.

Os computadores portáteis também possibilitam ao verificador analisar e classificar grandes volumes de vendas ou dados de custo no próprio local durante a verificação. *Laptops* são geralmente equipados com Excel e *softwares* de planilha Lotus, que podem ser usados para verificar todos os tipos de cálculos dos dados apresentados durante a verificação. Atualmente, um grande número de *laptops* da Administração de Informações (AI) já vem com o aplicativo de sistema de análise de estatística (SAE). É altamente recomendável que, para qualquer caso em que o SAE esteja sendo usado para analisar dados de vendas e de custos, o verificador traga um *laptop* carregado com o aplicativo SAE, assim como com as data bases de vendas e de custo. Antes de partir, o verificador deve também obter alguns simples programas de análise de dados SAE de especialistas residentes em SAE da AI, que podem ser usados para classificar as vendas, os custos e/ou fatores e, se necessário, selecionar novas vendas ou modelos de custo no local para fins de verificação. Para fins de análise de casos específicos, recomenda-se que o verificador também leve um programa de comparação de mercado e de cálculo de margem em seu *laptop*. Estes aplicativos e programas de computador permitirão que o verificador classifique mais facilmente e compare dados de resposta para fins de verificação. O verificador também estará em melhor posição para medir o impacto dos ajustes verificados e priorizar os itens que ele ou ela revisará mais de perto.

2. Pacotes de Dados

Mesmo que o verificador tenha o arquivo inteiro de trabalho em um *laptop*, trazer trechos selecionados das respostas em cópia impressa para a verificação em formato de pacote de dados pode facilitar muito o processo de verificação. Estes pacotes de dados são montados a partir das seções retiradas das respostas originais e complementares. A ideia é trazer uma série de pacotes de determinados tópicos para a verificação, que corresponda aos temas específicos a serem verificados. Na criação de pacotes de dados, verificadores também estão ajudando a garantir que eles tenham uma visão completa do que o investigado apresentou tanto nas respostas originais como nos protocolos complementares. Aqueles verificadores que usam os pacotes de dados de forma consistente recomendam usá-los para todas as verificações, com exceção das respostas mais simples.

a. Cada pacote de dados deve conter todas as submissões, incluindo anexos que tenham sido apresentados sobre temas específicos. Verificadores devem datar o topo de cada página com a data na qual o documento foi submetido. Os comentários pré-

verificação da peticionária também devem ser incluídos nos pacotes.

b. Os pacotes de dados são geralmente mantidos em pastas separadas. Qualquer verificação de anexos ou notas obtidas durante a verificação devem ser incluídos nesses pacotes.

c. Exemplos típicos de tópicos contidos nestes pacotes seriam a estrutura organizacional, relacionamentos, contabilidade (incluindo as demonstrações financeiras), informações sobre os produtos, sistemas de distribuição, data de vendas, descontos, abatimentos, comissões, frete marítimo, *drawback*, diferenças nas mercadorias, publicidade, etc. Quando o encargo ou ajuste é singular para os EUA e para mercados internos, pacotes de dados separados devem ser preparados. Pacotes adicionais podem ser criados para testes de integralidade e rastreamento de vendas.

d. Se o tempo permitir, pacotes de dados podem ser ainda mais úteis para a organização de dados ou para a redução do volume, se forem feitas cópias frente e verso, cortando e colando múltiplas narrativas em uma página de tópico, excluindo todas as páginas, menos as amostras ou aquelas que sejam relevantes em documentos particularmente volumosos (por exemplo, catálogos de produtos, listas de código de cliente), caso as páginas restantes não sejam necessárias para a verificação ou a parte investigada tenha uma cópia completa na verificação, excluindo dados que tenham sido substituídos por razões não metodológicas.

Vantagens dos Pacotes de Dados

a. Quando as respostas são grandes e existem múltiplas apresentações sobre um mesmo tópico, os pacotes de dados dão todas as informações relevantes em um só lugar sem ter que procurar informações em múltiplas petições. Da mesma forma que tais pacotes agilizam o processo de verificação, eles são também uma forma interessante de preparação.

b. Os pacotes de dados facilitam muito a passagem de um tópico para o outro. Ao iniciar um novo tópico, simplesmente pegue o pacote apropriado e releia as petições rapidamente. Os comentários da peticionária incluídos no pacote permitirão que os verificadores se concentrem em todo o escopo da questão. Da mesma forma, durante a verificação, sempre que o verificador precisar mudar para outro tópico ou rever alguns anexos anteriores, eles saberão exatamente onde encontrar.

c. Facilitam a elaboração do relatório de verificação, na medida em que tudo o que é necessário sobre um tópico está disponível no mesmo lugar, incluindo os respectivos anexos verificados.

d. Os pacotes de dados simplificam e facilitam o auxílio de alguém que não esteja familiarizado com as respostas e questões da peticionária na verificação. Eles simplesmente pegam o pacote, analisam os documentos e verificam. Neste sentido, os pacotes de dados são essenciais.

e. Mostram ao investigado que os verificadores estão bem preparados e organizados, o que exalta profissionalismo e objetividade.

f. Feitos corretamente, pacotes de dados realmente reduzem o volume de papel levado para a verificação.

g. O tempo gasto na preparação dos pacotes não é apenas uma revisão útil, mas também compensam o tempo economizado durante a verificação e a elaboração do relatório.

3. Índice de Respostas

Uma alternativa aos pacotes de dados são índices detalhados de resposta, que consolidem, por tópico, o local na resposta em que estão as apresentações sobre aquele tópico. Um índice de resposta é uma ferramenta que deve ser preparada na medida em que as respostas aos questionários forem protocoladas, e não imediatamente antes da verificação. Verificadores que utilizam esta ferramenta acham extremamente útil para rastrear informações na resposta, por meio do questionário complementar e do processo de determinação preliminar, bem como para o planejamento e a condução da verificação.

Tipicamente, os índices são criados para seguir o formato do questionário. Cada item do questionário pode ser um título no índice. Em cada título, deve-se identificar onde o investigado respondeu à questão por data de resposta e página ou número do anexo. Conforme o caso deve-se incluir também notas sobre a resposta. Quando uma resposta complementar fornecer informações que substituem uma informação anterior, essas mudanças devem constar no índice e podem fornecer uma linha de questionamento na verificação (por exemplo, por que um conjunto de dados foi originalmente relatado e como o investigado identificou o erro?). A seguir, exemplificamos trechos de índices:

Contabilidade/Práticas Financeiras

- Plano de contas para Acme, Inc.; Seção A da resposta; 12/22; Anexo 7.
- Demonstrações financeiras (2003 & 2004) para Acme, Inc.; Seção A da resposta; 12/22; Anexo 8.
- Acme, Inc. consistente com os PCGA mexicanos; Seção A da resposta; 12/22; Anexo 8; pg. 4.
- Fluxograma do sistema financeiro da Acme, Inc.; resposta complementar 1; 14/01; Anexo S-3, pg. 4.
- Devolução de imposto (2004) para Acme, Inc.; resposta complementar 2; 24/01; Anexo S-2.

Processo de distribuição

- Fluxograma de processo de distribuição; Seção A da resposta; 12/22; Anexo 4; pg. 2 e 3.
- Mercado doméstico – canal 1 – unidade fabril – retirada pelo cliente; Seção A da resposta; Anexo 5.
- Mercado doméstico – canal 2 – unidade fabril – entrega ao cliente; Seção A da

resposta; Anexo 5.

- Mercado dos EUA – canal 1 – unidade de transformação – porto de embarque – entrega ao cliente; Seção A da resposta; Anexo 5.

Vantagens do índice de respostas:

1. Pode ser preparado ao longo do tempo, conforme são recebidas as respostas.
2. Não requer que as respostas sejam desmembradas em pacotes de dados.

Desvantagens do índice de respostas:

1. Fornece apenas resumos das respostas de dados.
2. Quando há múltiplas submissões acerca de um mesmo tópico, normalmente requer que todas as submissões sejam trazidas ao local de verificação.

4. Respostas Menores e Mais Simples

Em algumas investigações e revisões (geralmente as que envolvem não economias mercado e um número relativamente pequeno de vendas), respostas ao questionário podem ser relativamente pequenas e fáceis de acompanhar. Para tais casos, pacotes de dados e/ou índices de respostas podem não ser necessários, desde que os verificadores consigam manter o controle de todas as informações de resposta sem essas ferramentas. Respostas menores geralmente não são difíceis de serem trazidas para verificação.

5. Outros Métodos

Alguns verificadores experientes usaram variações das ferramentas anteriormente mencionadas, tais como pacotes de dados e índice de resposta ou pacotes de dados para algumas questões importantes e cópias parciais de respostas para outras. O roteiro de verificação (discutido a seguir) pode incorporar aspectos do índice de resposta e pode ser suficiente para o propósito da verificação.

C. Selecionando Vendas para Verificação

Antes da verificação, os verificadores devem identificar operações específicas de vendas da base de dados dos EUA, do país exportador (PE) ou de terceiros países para um exame detalhado na verificação. Algumas dessas vendas estão listadas no esquema de verificação e são normalmente conhecidas como vendas pré-selecionadas. Outras serão identificadas pelo investigado durante o curso da verificação e serão denominadas vendas da verificação.

A menos que o caso envolva um produto incomum para o qual apenas algumas vendas foram relatadas, verificadores vão querer se beneficiar do SAE na análise e na seleção de vendas. Verificadores devem aproveitar ao máximo a visão geral de vendas oferecida pelos programas de análise de dados SAE (o min-max é uma variação comum) e usar os programas simples de seleções de vendas do SAE como meio de criação de impressões de vendas selecionadas para a verificação.

Na medida do possível, as vendas específicas selecionadas devem cobrir todo o

espectro dos termos de vendas, encargos, ajustes, modelos de produtos, etc., bem como vendas com características incomuns. A análise de dados antes da verificação, discutida anteriormente, deve fornecer alguma orientação na escolha dessas vendas. Se houver uma investigação sobre custo de produção no processo ou quando o valor normal for baseado no valor construído, coordene a seleção de vendas para a verificação de vendas com os produtos e os custos para serem analisados na verificação de custo. Se um contador do GC estiver envolvido na investigação de custo, os verificadores devem ter certeza de coordenar os objetos das verificações de vendas e de custos. Por exemplo, os verificadores devem garantir que a equipe de custo está ciente das transações de vendas que eles consideram importantes e de que eles podem focar a verificação para incluir a questão dos custos na mesma transação.

Não é incomum que grande parte dos dados da mesma transação de vendas seja repetida em diferentes observações (OBS) no banco de dados enviado ou o número de OBS do programa seja diferente do número de OBS utilizado pelo investigado. Portanto, na identificação de vendas selecionadas para o investigado, os verificadores devem incluir informações suficientes singulares para permitir que o investigado identifique a venda exata que foi selecionada. Além disso, os verificadores devem estar cientes de que os investigados normalmente relatam uma venda/OBS para cada item de uma fatura e, portanto, os itens registrados em uma fatura normalmente são relatados em diferentes números de OBS.

Para as vendas pré-selecionadas, os verificadores devem selecionar o maior número de vendas possível para cobrir o escopo de dados que desejam analisar, levando em consideração as restrições de tempo da verificação. Em torno de cinco OBS de vendas pré-selecionadas para cada mercado são normais para um caso de economia de mercado normal. Se ambos, PE e PEC, estiverem envolvidos, verificadores podem querer escolher de quatro a seis OBS de vendas de cada tipo. Selecione um número igual de vendas na verificação para serem apresentadas durante a verificação.

Em alguns casos, particularmente em processos envolvendo procedimentos com NEM, o número total de vendas informado pode ser tão pequeno que torna a pré-seleção desnecessária. Por exemplo, se um investigado só fez 10 vendas durante o período, é provavelmente mais fácil aconselhar o investigado a considerar todas as vendas como pré-selecionadas.

A expressão “vendas surpresa” tem sido utilizada muitas vezes para se referir às operações selecionadas no local apresentadas ao investigado durante a verificação. Geralmente, a “surpresa” sobre essas vendas é limitada, uma vez que o investigado normalmente desaparece com a lista, a fim de recolher os documentos comprobatórios necessários. Verificadores devem usar as vendas selecionadas no local para continuar a analisar temas de interesse que foram identificados antes ou durante a verificação. Um dos verificadores também pode decidir acompanhar os funcionários do investigado na obtenção dos documentos necessários.

Antes de partir para a verificação, imprima uma cópia de todos os dados de transações das vendas selecionadas usando o SAE (a menos que outro aplicativo esteja sendo usado para a análise AD). Embora seja prática da AI selecionar vendas por OBS

que normalmente representam itens de linha individuais em uma fatura, é útil fazer referência ao número da fatura relacionada e criar um documento que inclua todas as outras linhas de itens (ou seja, os outros OBS) vendidos sob essa mesma fatura, além da venda selecionada. Nas verificações, os verificadores revisarão a fatura original com o propósito de confirmar rapidamente que os outros itens de linha da fatura também foram relatados corretamente. Cada venda ou fatura selecionada deverá ser impressa em uma página separada, com espaço extra para tomar notas durante a verificação. Em última análise, cada coluna relevante na impressão que reflita diferentes ajustes e despesas relacionadas deve ser verificada até a conclusão da verificação daquele tópico.

D. Roteiro de Verificação

O roteiro de verificação serve como instruções prévias para o investigado sobre o que deve preparar com antecedência para a verificação e, como tal, é a ferramenta mais importante da verificação. Tal documento fornece uma descrição da estrutura da verificação: o que será verificado, quais os documentos que serão analisados, em que ordem os itens serão verificados, etc. Em essência, o roteiro é um *script* para a verificação. Note, no entanto, que os verificadores devem se sentir livres para seguir fora da ordem da pauta, se necessário (por exemplo, devido a limitações de tempo ou a necessidade de espontaneidade).

Como discutido mais adiante, a elaboração do roteiro de verificação poderia começar assim que as respostas ao questionário começarem a chegar. O roteiro deve ser apresentado ao investigado pelo menos duas semanas antes do início da verificação, e em nenhum caso deve ser fornecido com menos de uma semana de antecedência.

1. Formato-padrão do Roteiro de Verificação

A AI tem usado um roteiro de verificação padrão, que também serve como roteiro para elaboração do relatório de verificação. Na medida do possível, cada seção do roteiro-padrão deve incluir dados específicos a serem verificados. Estas apresentações podem ser facilmente incorporadas no relatório de verificação. O roteiro de verificação padrão está disponível no Lotus Notes. Em uma revisão administrativa, o verificador também deverá analisar os relatórios de verificação da investigação ou das revisões mais recentes, em que verificações foram realizadas, para determinar se houve pontos singulares naquele processo que possam requerer o exame adicional nesta verificação.

2. Carta de Apresentação

A carta de apresentação para o roteiro de verificação deve identificar quem será verificado e as datas em que estarão em cada local de verificação. Mais importante, a carta de apresentação irá proporcionar uma visão geral dos requisitos de verificação, incluindo a preparação dos anexos da verificação para a liberação à peticionária sob ordem de proteção administrativa (OPA) e outras instruções. Alguns pontos podem ter de ser enfatizados na carta de apresentação. Por exemplo, é muito importante ressaltar a necessidade de ter instalações com copiadoras por perto. Além disso, a carta deve lembrar o investigado de ter os documentos de verificação traduzidos para o inglês antes da verificação.

V. Abertura da Verificação

O leitor notará que usamos uma série de páginas discutindo a preparação para a verificação antes de começarmos a discutir a verificação em si. A discussão anterior deve tornar evidente que a chave para uma verificação bem-sucedida é uma boa preparação. Além disso, verificadores podem ainda se beneficiar ao estabelecer procedimentos de trabalho eficazes e uma atmosfera de verificação logo no início da verificação.

A. Usando um Intérprete

Todo o pessoal da AI que estiver realizando verificações em países que não falam Inglês devem obter os serviços de um intérprete independente. Tais serviços normalmente são organizados por meio de nossas embaixadas/consulados, junto com os planos de viagem e a obtenção de vistos. Para a maioria das verificações no exterior, verificadores contarão com intérprete para traduzir as perguntas, as respostas do investigado e muitos dos documentos de origem. Ocasionalmente, os funcionários do investigado vão se sentir confortáveis trabalhando em Inglês. Se a verificação é conduzida em Inglês, o verificador e o intérprete devem observar como este procedimento está funcionando. O intérprete deve, então, ser usado para ouvir as discussões laterais que são feitas na língua nativa e para traduzir documentos, conforme for necessário.

Se surgir oportunidade, os verificadores devem enviar uma cópia da versão pública do roteiro de verificação para o intérprete a serviço da embaixada ou consulado que organizou os serviços de intérprete. Além disso, é sempre uma boa ideia se reunir com o intérprete antes da verificação para introduzi-lo no processo de verificação. Verificadores devem passar por quaisquer termos difíceis para tradução, como termos técnicos de produção específicos de cada produto. Aproveite esta oportunidade para rever os requisitos de trabalho, tais como a hora em que o intérprete é esperado para estar de plantão e a necessidade de assinar uma declaração de independência e confidencialidade (acordo de confidencialidade). Todos os intérpretes, exceto aqueles cidadãos estrangeiros que trabalham para o Governo dos Estados Unidos, são obrigados a assinar este acordo de confidencialidade, em que certificam independência com relação à empresa(s) envolvida e garantem que não vão divulgar para outros qualquer informação observada ou ouvida durante o curso da verificação. Verificadores devem obter uma cópia desta declaração antes de partir para a verificação.

Embora verificadores falem por meio do intérprete com funcionários do investigado, eles estão realmente falando diretamente com funcionários do investigado. Verificadores devem tentar formular perguntas na primeira pessoa e olhar para os funcionários do investigado, ao invés de para o intérprete, quando se fala.

À medida que se avança com a verificação, os verificadores devem lembrar que o intérprete está trabalhando para os verificadores, e não para o investigado. Verificadores não devem permitir que o investigado assuma os serviços do intérprete ou forneça instruções para o intérprete.

A experiência da AI tem sido que alguns intérpretes são melhores que outros em um contexto de verificação. Verificadores devem observar e ouvir com atenção o intérprete e

sua interação com os funcionários do investigado durante a primeira parte de verificação. Se as interações estão indo bem e o intérprete tem poucos problemas para entender o que verificadores e funcionários do investigado estão dizendo, então, eles provavelmente têm um bom interprete de verificação e terão poucos problemas envolvendo tradução. No entanto, se o intérprete está tropeçando nas palavras ou frequentemente pedindo aos funcionários do investigado para explicar melhor a sua resposta (ou pedindo que os verificadores repitam as perguntas), os verificadores podem encontrar algumas dificuldades de tradução. Nestes casos, os verificadores devem proceder com cautela e cuidado com suas perguntas. Verificadores devem usar linguagem clara e precisa, sem jargão ou gíria, quando forem feitas perguntas aos funcionários do investigado. Pode ser necessário repetir e reformular algumas questões, a fim de ter certeza de que ambos, verificadores e funcionários do investigado, compreendem o que está sendo dito.

Se os verificadores tem um intérprete que é inadequado, que prejudica a integridade e o profissionalismo da verificação, os verificadores devem entrar em contato com a embaixada, o consulado ou a agência que contratou o intérprete e perguntar sobre a possibilidade de obtenção de um novo intérprete. Note, no entanto, que a substituição pode não ser possível em cima da hora e em locais distantes das áreas metropolitanas.

B. Iniciando a Verificação

1. Usando o Roteiro com um Guia

Uma vez que tenha sido preparado um roteiro significativo, os verificadores devem tentar seguir a ordem deste roteiro, mas não devem se limitar a ele. Os verificadores podem querer discutir a ordem dos temas a serem revistos no início de verificação, particularmente caso parte da verificação tenha que ocorrer em outro lugar que não o endereço principal do investigado, como uma fábrica ou uma parte afiliada em outro local. No curso da verificação, quando surgir a oportunidade de verificar outro tópico que não estava previsto na agenda, os verificadores têm que fazer um julgamento sobre a possibilidade de desviar do roteiro. Esta situação ocorre com frequência quando os verificadores veem a oportunidade de realizar um teste de integralidade ou precisam que o investigado colete certos tipos de dados. Outro exemplo seria a oportunidade de verificar um tópico espontaneamente.

2. Usando um Laptop

Já discutimos como um *laptop* pode ser uma ferramenta importante tanto para a análise no local dos dados de resposta verificados, como no registro das informações obtidas na verificação. Verificadores devem incluir uma versão eletrônica do roteiro de verificação no disco rígido do *laptop* para servir como modelo para as notas de verificação e da elaboração do relatório de verificação. Durante a verificação, os verificadores podem usar o *laptop* para fazer anotações básicas, na medida em que o verificador se sinta confortável para usar o *laptop* como uma forma de caderno (alguns podem ainda preferir caneta e caderno, depende de qual método é o mais eficiente para o indivíduo). Mesmo para aqueles que preferem caneta e papel para as suas anotações iniciais, ainda vale a pena trazer o *laptop* para análise e armazenamento de dados e transcrição das notas no formato de relatório de verificação. Nesse sentido, após completar a revisão de cada tópico de verificação (ou em um ponto de interrupção durante um tópico complicado), os verificadores devem ter tempo para resumir as suas

anotações ou para realmente escrever essa Seção do relatório no *laptop*. Embora as restrições de tempo durante a verificação muitas vezes impeçam isso, utilizar esse tempo para registrar as informações enquanto elas ainda estão frescas na mente garante maior completude durante a verificação e facilita enormemente a conclusão do relatório posteriormente. Nota: verificadores experientes têm observado que, muitas vezes, verificadores mais inexperientes focam em tomar notas quase literais do que está sendo dito ou feito, ao invés de focar no contexto geral do que está sendo verificado e no como esse o processo está se desenvolvendo. Embora tomar notas seja importante, os verificadores devem assegurar que isso seja feito de maneira a não colocar em risco a sua capacidade de focar no panorama geral.

Verificadores experientes aprenderam o seguinte:

- a. O que leva 10 minutos para ser escrito durante a verificação ou durante a noite, vai levar 30 minutos ou mais para ser reescrito na volta ao escritório.
- b. Escrever uma parte do relatório a cada dia permite que os verificadores sintam menos ansiedade, sabendo que todo o trabalho daquele dia não está se acumulando em sua cabeça, sentindo-se renovado para iniciar um novo tópico.
- c. Anotações durante a verificação permitem que verificadores possam voltar e fazer perguntas de acompanhamento, ou que se revelem novos caminhos. Fornece também uma referência a ser checada, conforme a verificação avança.
- d. Anotações feitas durante a verificação não devem desperdiçar o tempo do investigado. O investigado pode ser mantido ocupado preparando o próximo tópico ou completando tarefas de trabalho, enquanto verificadores fazem as suas anotações.

3. Uso Eficaz de Todos os Participantes durante a Verificação

Quando dois verificadores estão presentes, ambos devem participar da fase em que a base para a verificação é estabelecida. No entanto, uma vez que os verificadores chegam ao ponto de verificar os ajustes e dados de vendas, uma pessoa pode escrever uma Seção que tenha verificado, enquanto o outro verifica um novo tópico. Alternativamente, dois verificadores podem, simultaneamente, verificar tópicos separados. Em tais casos, no entanto, verificadores devem primeiro estabelecer se o investigado tem capacidade para conduzir verificações simultâneas. Por mais que a divisão do trabalho seja normalmente a abordagem mais efetiva, os verificadores podem determinar que certos temas, como uma quantidade particularmente complexa de conciliação de quantidade e valor, podem exigir atenção de ambos os verificadores. Este é um julgamento que os verificadores devem fazer com base em seu conhecimento das respostas e no que eles aprenderem durante a verificação.

Verificadores podem aumentar sua efetividade, colocando os funcionários do investigado para trabalhar para eles, desde que estes estejam de acordo. Eles devem ter atribuições estruturadas e reportar os resultados quando tiverem concluído. A maioria dos investigados vai cooperar com este pedido, uma vez que estão ansiosos para acelerar o processo de verificação e esta é uma área em que podem fazer a diferença. Os verificadores devem sempre, é claro, manter o controle do processo de verificação em tais situações. Verificadores devem deixar claro que checarão a origem dos

documentos, conforme necessário. Por exemplo, caso os verificadores decidam fazer um teste de integralidade usando 10 livros-razão de vendas de filiais que são parte de um conjunto de 40 livros-razão, eles podem selecionar 30 vendas e marcar as páginas. Para manter o controle, os verificadores devem observar o volume, a página e o número da fatura para cada venda selecionada. Verificadores devem, então, esboçar um formato do tipo de dados (por exemplo, quantidade, preço, especificação de material, etc.) que gostariam que o investigado recolhesse para cada venda. Verificadores devem, então, explicar ao investigado que ele deve juntar as vendas a uma variedade de documentos de origem e trazer a planilha preenchida e os documentos de origem para os verificadores. Os verificadores podem solicitar que a pessoa da equipe de vendas complete esta documentação como lição de casa ou, alternativamente, podem atribuir esta tarefa a outros membros da equipe, enquanto o funcionário designado trabalha com vendas de itens para os quais a documentação já estava preparada. Verificadores devem primeiro checar documentos de origem e, aleatoriamente, verificar outros. Para outras atribuições, os verificadores podem simplesmente pedir aos funcionários que relatem eventuais discrepâncias, mas não chequem mais nada. O importante é que os verificadores mantenham a imprevisibilidade sobre quando e como irão efetivamente construir a planilha de resultados com relação aos documentos de origem.

Se o advogado ou os consultores externos do investigado estiverem presentes na verificação, os verificadores devem incentivá-los a participar plenamente no processo de verificação, deixando claro desde o início que vão exigir a participação direta dos funcionários relevantes como contatos primários durante todo o processo de verificação. Há uma tendência natural por parte do advogado e do consultor externo do investigado em tentar assumir o processo de verificação. Não há nada de errado com advogados e consultores externos explicando o que fizeram na preparação de certas Seções das respostas. O advogado e os consultores externos têm um papel fundamental na logística da verificação, começando com as preparações pré-verificação, continuando com a preparação da documentação solicitada durante a verificação, a compilação e a revisão de anexos da verificação. No entanto, permitir que o advogado do investigado assuma o papel de porta-voz ou atue como um filtro de informações é contraproducente ao objetivo do processo de verificação, que visa a verificar a precisão e a integralidade da resposta diretamente com os funcionários responsáveis. Funcionários do investigado devem estar presentes para fornecer as respostas definitivas para eventuais questões relativas à interpretação dos dados do investigado. É essencial que os funcionários e oficiais do investigado sejam as fontes diretas de informação. Os verificadores devem deixar isso claro ao longo da verificação.

C. Apresentando um Panorama Geral da Verificação para o Investigado

As verificações geralmente começam com uma sessão introdutória com as pessoas direta e indiretamente envolvidas na preparação da resposta e com os responsáveis pela verificação. Pode haver apenas um ou dois dos funcionários do investigado ou 25 indivíduos ou ainda mais. Verificadores devem incluir as seguintes informações em sua apresentação:

1. Que os verificadores estão lá para verificar a veracidade das respostas, conforme exigido pela nossa lei antidumping.

2. Que verificarão o negativo também. Ou seja, vão analisar se algum dado relevante foi omitido ou confirmar se certas despesas ou outros itens não existiram.

3. A maneira pela qual os anexos, informações novas e fotocópias serão tratados.

4. Verificadores devem definir a agenda para o primeiro dia e explicar como pretendem proceder. Verificadores devem informar as horas em que estarão trabalhando e o que é esperado deles (em termos de atribuições após o trabalho). Se o investigado tem uma programação planejada com base no roteiro, verificadores podem considerá-lo, mas os verificadores devem enfatizar que se reservam o direito de desviar do roteiro, conforme necessário. Este procedimento geralmente funciona enquanto verificadores informam alterações com antecedência.

5. Verificadores devem informar os funcionários do investigado que, dependendo da complexidade dos temas abordados, a equipe de verificação pode, periodicamente, fazer pausas curtas a partir da revisão de tópicos com funcionários do investigado para completar e resumir suas anotações. Verificadores devem informar os funcionários do investigado que a equipe de verificação também pode solicitar pausas curtas durante o processo para consultar uns com os outros sobre assuntos que podem surgir durante a verificação. Verificadores devem pedir ao investigado para designar um espaço em que possam se reunir em particular.

6. Os verificadores devem discutir programação de refeições com o investigado. Verificadores podem sugerir que os almoços de trabalho sejam feitos com alimentos trazidos para o local da verificação. Enquanto os padrões éticos no exterior permitem refeições fora com um representante de uma entidade estrangeira, essas refeições não devem ser excessivas. No entanto, como investigadores imparciais, verificadores têm uma responsabilidade única e devem tomar cuidado para evitar qualquer aparência de conflito de interesses. Quaisquer atividades após as horas de trabalho com funcionários do investigado ou seus advogados devem ser evitadas.

7. Os verificadores e os representantes do investigado devem concordar em manter uma lista visível das atribuições em andamento e dos documentos. Se possível, o investigado deve fornecer uma sala de verificação com um quadro negro ou um cavalete com páginas em branco para esta finalidade. Verificadores e representantes do investigado devem avaliar a lista diariamente para garantir que ambas as partes entendam em que ponto estão. Este procedimento é uma tarefa essencial na manutenção do controle da verificação.

D. Anexos

Os anexos são cópias dos documentos de origem que os verificadores veem na verificação que dão suporte à resposta e/ou aos resultados da verificação. Verificadores selecionam alguns anexos-chave para serem colocados nos autos como anexos ao relatório de verificação, dependendo do suporte que prestam às conclusões. Geralmente, os verificadores devem incorporar documentos como anexos formais de suporte se estes comprovarem um ponto determinado nos resultados da verificação. Se o item é complexo ou controverso, verificadores provavelmente levarão a maioria ou todos os documentos. Em outros casos, os verificadores podem simplesmente tomar uma

amostra do que viram. Se acompanhado por um verificador sênior, ele ou ela irá ajudar a determinar o que é apropriado. Em alguns casos, o investigado irá criar planilhas especialmente para a verificação, a fim de facilitar a compreensão de como os dados de uma resposta se atrelam aos documentos originais. Embora estas planilhas não façam parte dos livros e registros-padrão do investigado, os verificadores devem incluí-los nos anexos apropriados, caso isso contribua para a compreensão dos documentos originais.

Não é incomum para um investigador tentar explicar um tópico antes de fornecer o anexo. Assim, quando se tratar de um tema específico pela primeira vez, os verificadores devem sempre pedir cópias do anexo relevante antes que a explicação comece. Dessa forma, terão os documentos para fazer anotações. Verificadores também devem discutir com o investigado quantas cópias de cada anexo precisam ser feitas (incluir as cópias do investigado na contagem).

Aos anexos formais são dados números, a fim de incluí-los no relatório de verificação. Verificadores devem fazer o primeiro anexo “Anexo 1”, e numerar sequencialmente depois. Se verificadores precisarem referir-se a páginas específicas dentro do anexo, devem atribuir subseções aos anexos (por exemplo, Anexo 1 pode ser composto por Anexos 1a, 1b, 1c, etc.). Esta técnica é particularmente útil para vincular itens de um anexo com as anotações dos verificadores. Também faz com que uma citação a um anexo no relatório de verificação seja mais precisa. Uma lista de anexos deve ser incluída no relatório de verificação e uma descrição de cada anexo deverá ser suficientemente detalhada para descrever o que ela representa.

O investigado e/ou, se presentes, seus assessores precisam ter o mesmo conjunto de anexos e números de referência que as cópias de trabalho dos verificadores. Os verificadores devem explicar o sistema de numeração que pretendem seguir e elaborar um sistema para assegurar que o investigado tenha os mesmos anexos que os verificadores. Uma boa abordagem é organizar os anexos no final de cada dia da verificação e analisá-los junto com o investigado neste momento ou na manhã seguinte. Antes de concluir a verificação, os verificadores devem conciliar os anexos com o investigado para assegurar que as páginas e os números dos anexos estão corretos. Verificadores também devem ter certeza de que todos os anexos incluem traduções adequadas para ajudar a explicar os anexos e como eles se relacionam entre si e com as respostas do questionário do investigado ou outras petições. Os verificadores podem desejar manter uma cópia de trabalho separada das demais cópias para seu próprio uso. Verificadores podem escrever nestas cópias dos anexos o que desejarem e sentirem que eles irão ajudá-los a lembrar de detalhes necessários sobre os anexos para depois escrever o relatório de verificação. No entanto, devem manter pelo menos uma cópia limpa, idêntica às cópias disponíveis no processo e outras partes interessadas. Observe que o termo cópia limpa não se refere aos documentos que são desprovidos de quaisquer notas. Como mencionado anteriormente, as cópias limpas podem conter traduções e anotações, conectando-as a documentos daquele pacote de verificação específico.

A Seção 777(c)(1) da Lei prevê a liberação, sob ordem de proteção administrativa, de todas as informações comerciais confidenciais apresentadas ou obtidas pelo Departamento de Comércio durante um processo, com exceção de informações

privilegiadas, informações sigilosas ou informações específicas para as quais há necessidade clara e convincente de evitar sua divulgação. Consequentemente, os investigados devem fornecer todos os anexos de verificação ao advogado da peticionária até o final do terceiro dia útil após o dia em que a verificação for concluída.

E. Lidando com Respostas Revisadas e Novas Informações

Verificadores devem concluir os comentários introdutórios, perguntando se o investigado tem algum erro de cálculo para apresentar que ele possa ter descoberto durante sua preparação para a verificação.

Erros materiais ou omissões menores não são os mesmos que novas informações. Novas informações incluem mudanças mais abrangentes, tais como modificações até a data da metodologia de venda ou do relato de muitas novas vendas ou ajustes. Erros materiais são tipicamente correções para cálculos existentes enquanto uma omissão menor pode envolver as datas de pagamento que não estavam disponíveis na resposta inicial ou complementar ao questionário. Em todos os casos, o padrão para avaliar a alegação de que as informações que estão sendo apresentadas servem para corrigir um erro na resposta deve ser a sua relevância para a resposta.

Verificadores devem pedir que o investigado descreva a natureza de cada erro descrito, tais como o valor original, o valor corrigido e porque ocorreu o erro. Isso irá ajudá-los a entender ou não se o erro pode ser aceito como uma pequena correção. Se verificadores determinarem que os erros e as omissões menores sejam aceitáveis como tais, deve-se manter a lista como um anexo de verificação e instruir o investigado para apresentar a lista às partes dentro de três dias úteis. Verificadores podem ser capazes de confirmar as devidas correções para alguns dos pequenos erros no momento em que a lista é apresentada, mas em muitos casos, será mais prático verificar a correção quando eles cobrirem a Seção relevante da resposta mais tarde durante a verificação. No entanto, os verificadores devem obter conhecimento suficiente da extensão do erro antes de decidir como proceder e se devem aceitar as correções.

Se verificadores sentirem que o investigado está apresentando informações substancialmente novas, seja antes ou durante a verificação, devem contatar o seu gestor do programa ou outros supervisores e perguntar como proceder. Verificadores não devem assumir quaisquer compromissos de aceitar as novas informações até que tenham conversado com seu supervisor. Devido à diferença de fuso horário entre a maioria dos países onde são feitas as verificações e Washington, é provável que os verificadores não sejam capazes de chegar a seu supervisor durante aquele dia de trabalho. Na medida do possível, os verificadores devem tentar determinar a magnitude do problema, pois essas informações serão necessárias para que o verificador sênior ou um supervisor decida como proceder. Verificadores devem usar suas planilhas no *laptop* e os dados de resposta previamente submetidos para analisar o significado das correções propostas. Qualquer nova informação ou correções de erros de escrita que sejam aceitas durante a verificação deverão ser apresentadas para registro e servir a todas as partes no processo em um prazo de três dias úteis.

F. Lidando com Discrepâncias Descobertas durante a Verificação

Discrepâncias são erros na informação relatada na resposta ou informações

necessárias que não foram relatadas e foram descobertas pelo verificador durante o curso da verificação. Pequenas discrepâncias são semelhantes em magnitude aos erros de escrita e devem ser observadas na Seção apropriada do relatório de verificação. O verificador deve ter em mente, no entanto, que muitos dos itens a serem verificados (tais como as evidências de vendas) representam uma pequena amostra dos dados reportados. Assim, quando uma discrepância aparentemente menor for encontrada, deverão avaliar a profundidade do problema – ela afeta apenas aquela transação ou reflete erros sistemáticos na fatura, ordem de venda ou base de dados completa?

Grandes discrepâncias são falhas graves na base de dados que põem em questionamento a integridade de algumas Seções da resposta ou a resposta completa. Um exemplo de uma grande discrepância em uma Seção específica da resposta seria se o teste de integralidade sobre contas de despesas revelarem a existência de despesas com publicidade direta nos EUA quando o investigado não relatou tais despesas (uma avaliação de risco diria aos verificadores se era uma vantagem ao investigado não relatar despesas diretas com publicidade nos EUA). Neste caso, os verificadores devem documentar a existência da discrepância e coletar informações adicionais (como totais contábeis gerais ou totais contábeis para os EUA), conforme o tempo e os recursos permitirem, o que proporcionará alternativas para lidar com o problema durante o processo decisório pós-verificação. Exemplos de uma resposta com discrepância importante e que afetaria a resposta completa seria a ausência de divulgação de grande número de transações de vendas nos períodos de investigação (PDI) ou no período de revisão (PDR) ou a existência de imprecisões consistentes em todos os setores da resposta. Ao descobrir grandes discrepâncias, os verificadores devem contatar seu supervisor em Washington e perguntar como proceder. Quando o tempo e os recursos permitirem, os verificadores devem coletar informações suficientes para lidar com o problema no processo decisório pós-verificação. É importante que os verificadores deixem muito claro para o investigado que a coleta de tais informações não constitui a aceitação ou verificação das informações. Além disso, o verificador não deve discutir a possibilidade de usar os dados disponíveis para os dados faltantes no momento de fazer uma determinação final. Verificadores devem recolher a quantidade mínima de documentação necessária que identifica a discrepância para fins de relatório, de modo a não dar a percepção de que o item em questão foi verificado.

VI. Revisão Introdutória

O estabelecimento dos fundamentos é essencial para uma verificação bem-sucedida. De um lado, os verificadores revisarão as informações já existentes no processo, enquanto, por outro lado, estão contribuindo para compreender essas informações. Este processo dará aos verificadores uma compreensão mais completa de como a empresa do investigado está montada e como funciona. Verificadores não podem verificar as negativas sem esse conhecimento sobre o investigado, pois ele fornece a ferramentas e o *know-how* para se aprofundar.

A. Organização e Estrutura da Companhia

Mesmo se a resposta sobre a organização e a estrutura da companhia for clara, o verificador deve passar por toda a estrutura. Desta forma, fica claro quem são os agentes e isso oferece uma visão melhor de toda a empresa, não apenas da unidade

envolvida com a mercadoria sob investigação ou de revisão. Essas informações podem levar à descoberta de canais de distribuição não declarados ou clientes afiliados e fornecedores. Verificadores também devem se certificar que têm informações sobre a estrutura organizacional em vigor para o PDI ou PDR.

Para aqueles setores-chave da empresa, relevantes para a investigação ou revisão, obter os nomes, o número de pessoas relevantes em cada setor, bem como as responsabilidades de cada setor. Verificadores também devem considerar se é construtivo ou não questionar as pessoas em setores específicos sobre o atual tamanho, a estrutura e a função de sua respectiva Seção. Verificadores também devem considerar conectar a estrutura corporativa relatada com o relatório anual e documentação interna. Se for o caso, os verificadores devem identificar os códigos de contabilidade ou centros de custo para cada setor-chave.

Ao lidar com casos de não economias de mercado em que a independência de um investigado em relação ao controle do governo é um problema, verificadores vão querer rever a estrutura corporativa do investigado para identificar todas as possíveis áreas de envolvimento do governo ou coordenação com outros produtores e exportadores. A identidade legal ou *status* do investigado também pode ser importante. Verificadores devem se certificar de que compreendem a importância desse conceito no país da verificação – o que, muitas vezes, pode ser um indício quanto ao grau de independência do controle do Estado que o investigado tem. Ao mesmo tempo, os verificadores não devem depender exclusivamente desta realidade para verificar tal questão. Verificadores devem testar a alegação de independência da empresa frequentemente ao longo da verificação.

B. Revisão Contábil

Verificadores devem ter uma noção básica, mas muito clara, com respeito ao sistema de contabilidade do investigado, a fim de adequadamente realizar uma verificação dos fatos apresentados e verificar as negativas. No roteiro de verificação, pedimos ao investigado que identifique e descreva os sistemas de dados utilizados para registrar dados de produção e vendas e para rever a maneira pela qual os documentos originais de produção, vendas e fluxo de despesas nas demonstrações financeiras por meio de vales de contabilidade, revistas, livros das subsidiárias e contas do livro-razão geral. Verificadores devem se certificar de que entendem os nomes distintos do investigado para estes registros contábeis distintos, uma vez que a identificação efetiva de um registro contábil pode ser facilmente confundida na tradução. Se o investigado não tiver feito isso, os verificadores devem pedir-lhe para fornecer um fluxograma que mostre claramente como os custos de produção, receitas de vendas e despesas de venda são controladas no sistema de contabilidade do investigado e que identifique os diferentes estágios de cada um desses registros contábeis pelos nomes que realmente são utilizados nas contas do investigado com traduções precisas. Além disso, já que todos os passos de verificação em última análise conciliam com a declaração financeira, os verificadores devem assegurar que possuem as demonstrações financeiras auditadas aplicáveis ao PDI ou PDR. Se duas ou mais demonstrações financeiras sobrepõem o PDI ou PDR, verificadores devem escolher um período (de preferência aquele que cubra a maior parte do PDI ou PDR) e centrar a sua atenção nesse documento ao estabelecer

uma linha de base contábil verificada (ver a seguir). Os outros períodos poderão, dessa forma, geralmente, ser invocados com o mesmo grau de satisfação que o período de referência.

Em verificações de NEM e, particularmente, nas instalações de produção, os verificadores podem não estar trabalhando com as demonstrações financeiras auditadas ou as demonstrações financeiras que os verificadores estão trabalhando podem não aderir aos padrões de contabilidade normais. Enquanto as empresas de *joint venture* normalmente têm relatórios financeiros que seguem princípios de contabilidade geralmente aceitos (PCGA) modificados, outros tipos de empresas podem não ter relatórios financeiros, e a maioria pode estar em algum lugar no meio. Verificadores raramente vão encontrar relatórios financeiros auditados. Nestes casos, os verificadores devem identificar o que for equivalentemente mais próximo – um financeiro, um pagamento fiscal ou outros documentos contábeis – no qual os verificadores fiquem satisfeitos que o investigado se baseia em um reflexo preciso de seu registro nos livros contábeis. Esses relatórios podem ser usados para confirmar outros resultados da verificação, mas não devem constituir a única fonte de documentos para verificação de outros temas.

Durante a revisão contábil, os verificadores devem:

1. Pedir uma explicação do sistema de contabilidade interno que descreva como, quando e onde os sistemas de contabilidade financeira e de vendas se unem. Ao verificar os fatores de produção, olhar como a produção e/ou o sistema de contabilidade de estoque se unem aos registros financeiros. Dado o tempo limitado de verificação, focar sobre as informações essenciais e relevantes para a verificação.

2. Verificar as demonstrações financeiras apresentadas nas respostas com um original auditado. Se o original não estiver em Inglês, os verificadores devem confirmar traduções de Seções principais destes relatórios (balanço patrimonial e de declarações de resultados [P & L]) com o intérprete. Muitas vezes, esta tarefa pode ser atribuída ao intérprete para realização quando seu trabalho não estiver sendo tão solicitado. Se eles não tiverem sido apresentados nas respostas ao questionário, pedir as demonstrações financeiras das empresas afiliadas.

3. Se ainda não tiver sido apresentado, obter o gráfico do livro-razão das contas e subcontas. Verificadores devem identificar as contas que cobrem vendas, encargos de movimentação e despesas com vendas diretas e indiretas. Da mesma forma, se a verificação incluir dados sobre custo de produção ou fatores de produção, os verificadores terão de identificar as contas que controlam a produção e as categorias de estoque.

4. Utilizando os códigos contábeis relevantes observados anteriormente, localizar e rever as contas gerais para esses itens. Este processo fornece uma compreensão clara dos tipos de detalhes contábeis disponíveis e se livros adicionais são necessários ou não. Se for o caso, os verificadores devem identificar transações contábeis de interesse e pedir para o investigado rastrear documentos de origem. Estes passos dão aos verificadores uma vantagem inicial em testes de integridade e de rastreamento de vendas, encargos e despesas relacionadas à contabilidade geral.

C. Revisão do Banco de Dados no Computador

A maioria das empresas envolvidas no comércio internacional hoje mantém grande parte do registro de suas vendas e custos básicos, bem como contas formais, em formato eletrônico, utilizando algum *software* de contabilidade integrado. Estamos descobrindo que muito do material de resposta das verificações podem ser diretamente ligados à documentação mantida *on-line* pelas empresas. Em alguns casos, não são mantidas cópias físicas de documentos originais de contabilidade. Portanto, para a maioria das empresas verificadas, os verificadores terão de desenvolver a integralidade das bases de dados de computador, a fim de completar a verificação. A seguir estão algumas dicas úteis para essas verificações. Note que alguns destes documentos podem ter sido apresentados como parte das respostas ao questionário ou em um protocolo separado antes da verificação.

1. Verificadores devem pedir para se encontrar com a pessoa responsável pelas operações de computadores na empresa e pedir para essa pessoa fornecer uma lista completa dos relatórios gerados por computador e/ou disponíveis no curso normal dos negócios.

2. Verificadores devem analisar as amostras dos relatórios gerados por computador e selecionar aqueles que possam ser de interesse durante a verificação. Este procedimento é particularmente importante para acrescentar à variedade de testes de integralidade, pois permite aos verificadores cruzar diferentes tipos de relatórios com os proferidos pelo investigado para os testes de integralidade. Sempre que necessário, peça que determinados relatórios sejam produzidos para o PDI ou PDR.

3. Como parte da introdução ao sistema de contabilidade do investigado, os verificadores devem pedir uma visita dos registros contábeis eletrônicos do investigado, de preferência no terminal do contador ou pessoa de TI responsável pela manutenção dessas contas. Verificadores devem pedir que seja demonstrado como os dados de uma venda específica fluem por meio do sistema e devem gerar relatórios que possam ser ligados à demonstração financeira. Para verificações de custos, os verificadores devem fazer o mesmo com registros eletrônicos de compras e estoques de matéria-prima. Este procedimento dará aos verificadores uma boa ideia do que está envolvido na recuperação de informação necessária para combinar com os dados de resposta.

4. A nossa agenda/carta de apresentação da verificação deve pedir que os bancos de dados usados para gerar a resposta estejam disponíveis no momento da verificação. Além disso, sempre que possível, os verificadores devem pedir que o banco de dados para a listagem de vendas seja carregado e que um programador esteja disponível para executar vários desses bancos de dados. Se for o caso, os verificadores devem pedir que certos programas sejam executados. Este procedimento dará uma boa ideia do que está envolvido e quanto tempo será necessário.

D. Afiliações

Em suas respostas ao questionário, as empresas são obrigadas a relatar afiliadas que estejam envolvidas na produção ou venda da mercadoria sujeita à investigação ou revisão. Muitas vezes, os investigados, especialmente empresas de grande porte, vão limitar este relato para empresas afiliadas que tenham um papel direto na produção ou

venda desta mercadoria sem considerar todos os seus investimentos e participações. Nosso objetivo ao verificar estas afiliações é confirmar que o que foi relatado sobre as afiliações entre as empresas por meio de investimentos ou membros do conselho que atuem em ambas as empresas é preciso e completo. Nos casos em que existem empresas afiliadas, os verificadores também devem considerar as relações dos afiliados com seus clientes e fornecedores. A verificação de afiliados em grandes empresas multinacionais é muito mais difícil do que em empresas menores e menos complicadas. O processo pode ser facilitado por meio da averiguação vigorosa dessa questão no questionário e durante o acompanhamento das deficiências.

1. A verificação de afiliações que potencialmente não foram declaradas significa que os verificadores devem primeiro se familiarizar com os clientes e fornecedores relatados na resposta. A lista de clientes pode girar em torno de milhares, por isso, os verificadores devem se referir a seleções de dados pré-verificação (como discutido anteriormente) para determinar quais clientes são significativos. Se o campo de dados de resposta para "o código do cliente" usa a mesma codificação mantida nos registros internos do investigado, seria, então, útil também classificar os códigos de cliente em ordem numérica. Use a lista de clientes relevantes e fornecedores para fazer uma verificação cruzada sobre *holdings* e investimentos verificados do investigado.

2. Verificação de acionistas do investigado pode ser facilmente obtida por meio de uma variedade de documentos. As notas explicativas dos relatórios financeiros listam, com frequência, todos os nomes ou pelo menos os principais acionistas. Verificadores também podem fazer a verificação por meio da Seção do balanço "patrimônio líquido dos acionistas". Outros documentos incluem relatórios de acionistas, documentos de registro no governo ou relatórios de securitização publicados por empresas públicas.

3. Verificações de participações acionárias da empresa e investimentos são realizadas principalmente por meio da Seção de patrimônios ativos no balanço da empresa. Contas de ativos, tais como "títulos negociáveis", "investimento em valores mobiliários", "investimentos em filiais e empresas afiliadas" e "empréstimos às afiliadas" devem ser rastreados por meio da contabilidade geral e sub-livros contábeis. Se percentuais de investimentos e participações não são observáveis a partir dos livros, a empresa deve ser requisitada a calcular o percentual de investimentos de interesse selecionados.

4. Verificação de participações e investimentos reportada por afiliadas é geralmente mais difícil, porque os verificadores podem não ter a demonstração financeira da empresa no registro ou a empresa pode estar distante do local de verificação. Nesses casos, os verificadores podem utilizar os dados verificados da empresa investigada para verificar vendas, despesas, encargos ou atividade de produção entre as duas empresas, ou podem confiar em cópias por fax de documentos originais ou da entrega expressa destes documentos vindos da filial distante.

5. Para verificações em não economias de mercado, estamos interessados em quaisquer relações formais com clientes exportadores, bem como com entidades governamentais. No entanto, muitas vezes, é difícil verificar afiliações por meio do balanço da empresa, porque o conceito de investimento é muito diferente do que os

observados nas economias de mercado. A maioria das afiliações ocorreria por meio de proprietários interligados, membros do conselho ou diretores da empresa.

E. Informações sobre o Produto

É essencial que os verificadores entendam os produtos que a empresa produz, onde são produzidos e como os produtos individuais são contabilizados no sistema de contabilidade do investigado. Verificadores devem começar por rever o escopo da investigação ou revisão, bem como o questionário sobre o produto e sobre as características correspondentes dos produtos que o investigado tenha sido obrigado a relatar. A verificação incidirá essencialmente sobre o investigado caso ele tenha contabilizado todas as mercadorias e devidamente as relatado com todas as suas características. O objetivo é estabelecer uma lista-mestre de mercadorias sob análise, a qual se tornará o documento de origem durante as outras fases da verificação, especialmente os testes de integralidade.

1. Verificadores devem rever os produtos produzidos pelo investigado e suas afiliadas que estejam dentro e fora do escopo do processo. Devem pedir uma lista de códigos de produtos que abranja todos os produtos específicos produzidos pela empresa, bem como códigos com agrupamentos maiores do produto. Verificadores podem, então, analisar a forma como este sistema de codificação do produto é integrado ao sistema de contabilidade. Este procedimento irá fornecer uma compreensão de que tipos de informações específicas do produto estão disponíveis.

2. A empresa deve explicar como dividiu a mercadorias sob análise de todos os outros produtos produzidos. Quando aplicável, os verificadores devem rever o programa de computador usado para identificar mercadorias sob análise e garantir que todas as características do produto solicitado foram colhidas. Para produtos excluídos que sejam semelhantes às mercadorias sob investigação, os verificadores devem examinar as especificações químicas e físicas para garantir que não são as mercadorias em investigação. Finalmente, examine as características técnicas dos produtos reportados como mercadoria sob análise para assegurar que os códigos das características atribuídos na resposta estejam precisos. Para fins de continuidade, é útil usar os produtos relacionados com as vendas pré-selecionados para testar as características relatadas. A lista resultante de produtos verificados, em seguida, torna-se a lista-mestre de produtos.

3. O investigado já deve ter fornecido uma explicação clara na resposta sobre a interface entre o sistema de classificação do produto que usa em seus próprios livros e registros e o sistema de classificação que usou para dividir sua produção em modelos de produtos (CODIP) para fins de nossa análise antidumping. Se houver qualquer dúvida remanescente sobre a ligação entre o sistema de classificação de produção próprio do investigado e os CODIP relatados, os verificadores devem se certificar de que as vendas da empresa e o pessoal de produção forneça uma explicação completa. Esta informação será especialmente importante na verificação de custos.

4. Quando for apropriado, os verificadores devem discutir a combinação do produto com especialistas ou engenheiros. Esta etapa pode ser importante caso o investigado tenha solicitado que características adicionais do produto sejam consideradas nos

critérios de correspondência de produto ou caso a hierarquia das características físicas seja um problema. Além disso, se os verificadores estiverem verificando diferença em ajustes de mercadorias, ajuda saber quais as características, reportadas e não reportadas, afetam o custo variável de produção e o custo total de produção.

5. Discutir o processo de produção na medida necessária para a investigação ou revisão. Caso facilite a compreensão dos verificadores sobre o processo de produção ou caso seja apropriado por outras razões, os verificadores devem fazer a visita na planta conforme programada no roteiro de verificação. No entanto, a menos que os verificadores tenham tempo extra, eles não devem se sentir comprometidos a fazer um *tour* pela planta, a menos que considerem necessário. Em uma verificação de fatores de produção em um caso NEM, um *tour* pelas plantas é essencial e discutido mais adiante.

6. Durante uma excursão pela planta, observe o fluxo do produto através do processo de produção, de entrada de matérias-primas, embalagens de produtos acabados, transporte, etc. Se forem verificar elementos relacionados com custos, os verificadores devem identificar as áreas em que as diferenças de custo entre os modelos podem ocorrer e analisar se as diferenças de produção parecem consistentes com a magnitude das diferenças de custos relatados. Observe quaisquer nomes de clientes e fornecedores que podem ser úteis mais tarde no processo de verificação. Verificadores devem sentir-se livres para conversar com o pessoal da fábrica, especialmente nos setores de transporte, embalagem e controle de estoque. Embora a informação fornecida por eles possa não ser apropriada como a principal fonte de informação para a verificação de um tópico, pode fornecer algumas pistas de que podem ser úteis mais tarde na verificação.

F. Visitas às Plantas em Não Economias de Mercado

Visitas às plantas são essenciais para verificações em NEM. Considerando que os fatores de produção são a base para o cálculo do valor normal em investigações e revisões de NEM, visitas às plantas são necessárias para verificar fisicamente o processo produtivo.

Antes de fazer uma excursão pelas plantas, é necessário rever o processo de produção completamente com a empresa. Verificadores devem levar uma cópia do diagrama de processo de produção da resposta (ou ter um providenciado na verificação) e analisá-lo com o pessoal técnico da empresa. Verificadores devem identificar em que parte do processo os materiais são adicionados. Verificadores também deve confirmar que estes insumos foram apropriadamente reportados na resposta. Da mesma forma, os verificadores devem perguntar onde todos os subprodutos, os coprodutos, a sucata e os resíduos são gerados e se estes materiais sofrem qualquer tipo de tratamento ou processamento. Se assim for, os verificadores devem assegurar que todos os fatores relacionados a estes passos tenham sido relatados. Verificadores também devem perguntar como as entradas de energia são utilizadas e garantir que todas as formas de energia utilizadas no processo tenham sido relatadas. Fazer anotações conforme for apropriado neste diagrama.

1. Verificadores devem ter um diagrama de produção durante a excursão da planta e compará-lo com o que é observado durante a visita. Eles devem confirmar que o

processo e os insumos são como descritos pela empresa. Eles devem olhar com cuidado para ver se o investigado omitiu quaisquer informações. Além disso, não devem hesitar em fazer perguntas sobre o que é visto. Verificadores devem sentir-se livres para conversar com o pessoal no chão da fábrica (através do intérprete, se necessário), sem permitir que os funcionários da empresa ou advogados (se houver) preparem as respostas.

2. Se a qualidade ou o tipo específico de insumo é um problema no caso, como para fins de atribuir o valor apropriado de substituição, os verificadores devem usar o passeio pela fábrica para examinar (se possível) o material e como ele é usado. Eles devem também perguntar sobre todas as características relevantes do material e que efeitos diferentes especificações têm sobre o processo de produção.

3. Verificadores devem observar como o trabalho é utilizado. Na medida em que virem os trabalhadores no chão da fábrica, devem perguntar como a empresa classifica o nível de habilidade de diferentes trabalhos realizados. Esta informação será importante para determinar se a empresa informou corretamente seus fatores de trabalho (níveis qualificados e não qualificados de trabalho são aplicável aos casos de NEM).

4. No setor de transporte e embalagem (ou equivalente), os verificadores devem observar como o produto é embalado para exportação e garantir que todos os materiais de embalagem também tenham sido relatados corretamente. Verificadores devem observar os rótulos de embalagem, recipientes, etc., para identificar novas áreas de atenção de verificação, tais como clientes da fábrica e canais de exportação.

5. Verificadores devem incorporar seus resultados no relatório de verificação. Suas observações podem ser tão importantes quanto qualquer revisão do documento.

G. Processo de Vendas e Sistema de Distribuição

Embora esta informação seja amplamente relatada na resposta, muitas vezes não é concentrada em detalhes antes da determinação preliminar. Verificadores devem rever as informações e fazer perguntas adicionais, caso seja necessário. O processo de vendas fundamentais e as informações do sistema de distribuição são necessárias por todo o processo da verificação, particularmente onde o nível do comércio, a categoria de uso, a data da venda e outras questões são controversas. Os verificadores irão revisar e verificar o processo de vendas quando fizerem a checagem de vendas, mas é normalmente uma boa ideia ter uma visão geral do processo de vendas antes da revisão de vendas específicas. É útil que o investigado ilustre as diferentes fases do processo de vendas usando documentos como amostras (por exemplo, ordens de compra, faturas) e registros contábeis.

H. Data de Venda/Relação de Vendas

O último passo na construção do alicerce da verificação é entender a metodologia da data de venda (DDV) relatada pelo investigado e como essa metodologia foi aplicada aos registros do investigado ao selecionar as transações de vendas informadas ao Departamento no banco de dados de vendas do investigado. Ambos os processos são os principais componentes dos testes de integralidade.

Em conformidade com 19 CFR 351.401(i), normalmente consideramos a data da

fatura, conforme registrado nos registros do exportador ou do produtor mantidos no curso normal dos negócios, como a data de venda. No entanto, 19 CFR 351.401(i) também afirma que o Secretário pode usar outra data diferente da data da fatura como data da venda, se o Secretário estiver convencido de que uma data diferente reflete melhor a data em que o exportador estabeleceu os termos materiais de venda (ou seja, preço, quantidade e condições de entrega e pagamento). Na sua resposta ao questionário, o investigado descreveu sua metodologia de data de venda e comprovou esta descrição com documentação. Não é incomum para o Departamento emitir extenso questionário suplementar para desenvolver mais informações sobre a data que mais apropriadamente estabelece as condições materiais de venda. Assim, a profundidade de verificação sobre a metodologia da data de venda do exportador depende em grande parte da complexidade dos fatos desenvolvidos no registro.

1. Verificadores devem discutir a metodologia de data de venda comunicada com a equipe responsável pela negociação e pela aprovação dos termos de venda, para garantir que o investigado tenha proporcionado uma representação precisa do processo de venda. Verificadores devem discutir com o pessoal apropriado como o investigado registra as vendas no curso normal dos negócios e como as mudanças nas condições de venda antes do embarque são levadas em conta. Caso ainda não tenha sido estabelecida no processo, discutir a política do investigado com relação a tolerâncias de embarque aceitáveis tanto com seus clientes como com o setor industrial em geral.

2. Verificadores devem examinar as cópias originais dos documentos de amostragem selecionados que tenham sido submetidos no processo. Se for o caso, devem selecionar amostras de vendas adicionais, tendo em vista que examinarão documentações similares no curso da verificação dos registros de vendas. Consulte a Seção IX.

3. Uma vez que esteja clara qual a metodologia da data de venda usada pelo investigado, os verificadores precisam tomar conhecimento do procedimento utilizado pela empresa para extrair as vendas no PDI ou no PDR, a partir de sua base de dados. O procedimento real irá variar da revisão manual de registros de vendas e documentos de embarque até complexos programas de computador. O PDI ou PDR que sobrepõe períodos contábeis ou mercadorias em questão que não estão em conformidade com os livros contábeis da empresa podem complicar muito o processo. Seja qual for a metodologia, ela formará os parâmetros para o primeiro objetivo do teste de integralidade, que é confirmar que o processo de seleção de vendas da empresa correspondeu ao alegado pela própria empresa.

4. Se programas de computador foram usados para acessar grandes bancos de dados de vendas, verificadores primeiro precisam verificar a precisão do programa em si. Esta é uma situação em que, se possível, os verificadores devem trabalhar diretamente com o programador do investigado no seu próprio computador (do programador). Quando o verificador se encontrar com o programador, ele deve revisar a linguagem crítica que abrange o seguinte:

- a. Todos os bancos de dados aplicáveis. Verificadores devem usar seu conhecimento sobre o sistema de contabilidade e sobre a estrutura organizacional para

garantir que todos os bancos de dados aplicáveis sejam trazidos para o programa.

- b. As datas corretas de PDI ou PDR.
- c. Os códigos de identificação usados para identificar ambas as mercadorias cobertas e não cobertas.
- d. A metodologia de data de vendas empregada pelo investigado.
- e. Qualquer linguagem que exclua certos produtos, vendas ou períodos de tempo.

5. Como parte da reconciliação de quantidade e valor, a empresa deve fornecer cópias de todos os arquivos ou planilhas usadas para chegar às operações de venda relatadas. Se os verificadores estiverem preocupados, podem solicitar à empresa para reexecutar o programa em sua presença. Se fizerem isso, devem tomar anotações cuidadosas de como os registros reais acessados estão conectados aos livros e registros normais do investigado. Observe também os parâmetros utilizados para recuperação de dados (para datas e classificações de produtos).

VII. Reconciliação de Quantidade e Valores de Vendas

Reconciliação de quantidade e valores de vendas é a fase de transição entre o fundamento e o teste de integralidade em curso. Ao verificar a resposta de um investigado sobre vendas quantitativas, essa é uma das tarefas mais importantes. Também serve a outro propósito muito importante, pois estabelece a base sobre os livros contábeis totais e planilhas que serão utilizados para verificar muitos outros tópicos. Documentos-base significam que os verificadores estabeleceram a validade desses documentos, amarrando-os com as demonstrações financeiras auditadas e com outros tópicos verificados que podem ser amarrados com esses documentos sem terem que voltar para a contabilidade geral. Assim, cada um dos documentos usados para reconciliar a quantidade total e os valores de vendas reportados no PDI ou PDR voltam para o relatório financeiro e podem ser considerados como um documento-base. Este exercício requer que os verificadores estabeleçam, para sua satisfação, que a ligação com os relatórios financeiros está completa e precisa. Se não, se for o caso, os verificadores devem continuar a conciliar tópicos verificados e voltar à contabilidade geral da empresa. Lembre-se que nosso questionário exige que o investigado apresente no processo uma conciliação de quantidade e de valor antes do início da verificação. Verificadores devem fazer quaisquer perguntas pertinentes para se sentirem confortáveis com a metodologia utilizada pelo investigado (incluindo qualquer tipo de programação de computador) para compilar esta reconciliação.

A quantidade total e valor das vendas é simplesmente a soma da quantidade e do valor das transações individuais em cada uma das bases dos dados de transações do investigado (i.e., EUA e mercado de comparação [MDC]). Assim, a verificação da quantidade total e do valor é realizada amarrando as transações individuais de vendas individuais com o balanço financeiro e testando os livros e as planilhas utilizadas para a integralidade. Verificadores não devem se esquecer de verificar a quantidade e o valor verificados em cada livro ou banco de dados do sistema de contabilidade com os bancos de dados de vendas de transações do investigado utilizando SAE (a linguagem SAE deve ser escrita antes de o verificador chegar para a verificação – consultar os

funcionários responsáveis por SAE no Departamento de Comércio para maiores orientações).

Verificadores devem ter em mente que nem sempre é possível associar transações de vendas diretamente com o relatório financeiro utilizando registros e livros mantidos no curso normal dos negócios. Esta situação ocorre porque nossa definição do produto em PDI ou PDR e data de venda, muitas vezes, não coincide com o procedimento de contabilidade da empresa. Além disso, os números de vendas a partir de registros contábeis do investigado podem incluir valores (por exemplo, impostos, taxas de serviços relatados em outros lugares) não relatados ao Departamento no espaço destinado ao preço bruto unitário do banco de dados de vendas ou na quantidade e no valor reportado de vendas. As planilhas, provavelmente, serão necessárias para fazer a ponte entre registros contábeis e as bases de dados de vendas apresentadas pelo investigado. Essas planilhas também devem ser testadas durante os controles de integridade.

Verificadores também devem reconhecer que a quantidade e o valor das vendas totais das bases de dados de transações das vendas originais podem ter diferido dos dados de quantidade e vendas reportados na Seção A do questionário original. Se eles se diferenciam, a discrepância deveria ter sido corrigida antes da verificação ou os verificadores deveriam ter obtido uma explicação em uma resposta suplementar. Independentemente, os verificadores devem verificar a metodologia utilizada para calcular a quantidade e o valor originais e quaisquer correções ou revisões subsequentes, se eles diferirem significativamente dos bancos de dados mais recentes de vendas ou dos números obtidos a partir de registros de contabilidade do investigado ou se uma decisão próxima sobre a viabilidade do mercado doméstico foi feita com base nos dados de quantidade e valor originais.

A verificação de quantidade e valor totais das vendas deve ser feita de cima para baixo ou de baixo para cima? Isto é, os verificadores devem começar a verificar a partir da demonstração financeira e trabalhar seu caminho para baixo em direção à resposta ou a partir da resposta em direção à demonstração financeira? Ambas as abordagens são aceitáveis, a decisão é realmente do verificador (e dependente de recursos do investigado) para decidir como proceder em relacionar quantidade e valor com a demonstração financeira.

VIII. Teste de Integralidade

A integralidade é o processo em que vários testes são realizados para confirmar a precisão e o rigor das informações apresentadas pelo investigado e suas afiliadas. O componente de precisão reside em planilhas, registros e metodologia utilizada pelo investigado para compilar e apoiar sua resposta. O componente de rigor reside no fato de as planilhas, os registros e as suposições feitas pelo investigado omitirem ou não quaisquer dados que deveriam ter sido notificados. As duas categorias de testes de integralidade são as seguintes: (1) integralidade das vendas reportadas, e (2) integralidade de encargos e despesas.

Relacionar as planilhas com os livros contábeis e os livros com as demonstrações financeiras auditadas está entre os procedimentos mais básicos de testes de integralidade, e estes são os testes que o investigado normalmente irá apresentar aos

verificadores. O verdadeiro desafio é encontrar uma variedade de métodos alternativos para testar os dados financeiros em diferentes direções e cruzar continuamente estas fontes umas com as outras. De certo modo, a integralidade não tem começo nem fim definidos. Verificadores devem começar a procurar maneiras de sondar e analisar as respostas dadas a partir do primeiro minuto da verificação e não parar até que a verificação seja finalizada. Não há número definido de testes necessários; verificadores devem simplesmente conduzir tantos testes quanto o tempo permitir. Dependendo da complexidade da resposta e o nível de conforto que os verificadores desenvolverem com o investigado e com a resposta ao questionário, os verificadores podem conduzir um ou dois testes de integralidade ou até vinte.

A. Integralidade das Vendas

O mais importante para a integralidade da resposta é assegurar que o investigado relatou todas as transações de vendas necessárias. Assim, todos os critérios utilizados pelo investigado na preparação da base de dados de vendas, tais como a metodologia de data de venda, seleção de produto e programação de computadores, devem ser verificados quanto à precisão e integralidade. As formas e meios de fazer isso variam de resposta para resposta e de empresa para empresa. A seguir, apresentamos amostras dos tipos de documentos e métodos que podem ser usados para conduzir testes de integralidade de vendas. Por favor, tenha em mente que a capacidade do verificador de realizar diferentes tipos de testes de integralidade está diretamente relacionada com o conhecimento obtido nas fases anteriores de verificação. A lista a seguir enumera diversos documentos-base:

1. Estatísticas de vendas registradas no curso normal dos negócios, tais como periódicos mensais de vendas. Esses registros podem ser feitos para a empresa toda, por escritório de vendas, por códigos de produto, por cliente, por país, etc.
2. Relatórios de gestão de vendas, que podem ter vários formatos (os verificadores devem ter identificado esses relatórios na revisão da base de dados de computador para as empresas que contam com registros computadorizados).
3. Cópias físicas de faturas comerciais, de preferência em ordem sequencial. Em alguns países, as empresas também são obrigadas a usar e manter faturas emitidas em formulários do governo (por exemplo, GUI ou fatura uniforme do governo em Taiwan).
4. Ordem de vendas ou entradas confirmadas nos livros da empresa.
5. Arquivos de correspondência com clientes.
6. Registros de embarques e relatórios que mostrem embarques da fábrica, incluindo arquivos de conhecimentos de embarque e conhecimento aéreo.
7. Licenças de exportação, quando apropriado.
8. Relatórios de controle de qualidade e certificados de inspeção.
9. Registros de estoque de produtos acabados. Selecione embarques de produtos acabados para rastrear até as ordens de compra. Tais registros também são úteis para assegurar que todos os códigos de produtos sob análise tenham sido relatados.

10. Registros de produção exercem a mesma utilidade que os registros de estoque.

11. Registros de pagamento, tais como cartas de crédito, notas promissórias e apólices de seguro de crédito. Uma revisão de arquivos contendo esses documentos pode oferecer pistas sobre vendas para mercados e clientes específicos.

12. Os registros de despesas de frete marítimo e aéreo, despesas bancárias, comissões de corretagem, manuseio e etc., podem ser usados não só para a integralidade desses encargos e despesas, mas também para rastrear a faturas comerciais.

13. Registros de *drawback* de embarque para exportação.

14. Relatórios arquivados de crédito e débito. Esses registros devem ser analisados para determinar se houve cancelamento ou revisão de vendas, ou débitos ou créditos adicionais referentes às vendas.

15. Arquivos de clientes ou de produto, assim como registros mantidos em outros escritórios, como engenharia, P&D ou na fábrica, que se refiram a clientes e pedidos.

16. Fazer telefonemas para vendedores e escritórios de vendas perguntando sobre clientes, pedidos ou existência de certos tipos de informações que poderiam ser usados na integralidade.

Na realização de testes de integralidade usando os tipos de registros citados anteriormente, em geral, selecionamos um número de transações a partir do arquivo selecionado, e pedimos ao investigado para identificar se a transação está ou não incluída na resposta e, se não estiver, o porquê. Pedimos também que o investigado forneça os documentos originais de venda, como faturas e documentações que deem suporte à exclusão pelo investigado da informação da resposta, se a venda ou outras informações não forem parte da resposta. Na atribuição de operações a serem rastreadas, os verificadores devem assegurar manterá manutenção de seu próprio arquivo de documentos de ponto de partida, tais como números de ordem de compra ou faturas selecionadas.

A tarefa de conduzir os testes de integralidade se torna muito mais fácil se os verificadores identificarem os documentos e itens de interesse e dispuserem de pessoal do investigado para preparar as planilhas de integralidade e documentos suplementares. Testes de integralidade também podem ser realizados em subconjuntos dos totais como quantidade e valor por cliente ou mês de vendas (estes testes podem ser vinculados ao SAE de programação de dados do investigado).

Note que no caso dos investigados de NEM, os testes de integralidade também são úteis para verificar a extensão do controle do Estado no que diz respeito a um pedido de direitos separados (ver Capítulo 8, Seção XVI, para obter informações sobre a análise de NEM). À medida que os verificadores analisam os tipos de arquivos descritos anteriormente para verificar a integralidade de vendas, também devem buscar qualquer evidência de envolvimento do governo ou coordenação nas transações de vendas. Usando o intérprete, os verificadores devem procurar autorizações, certificações, aprovações e etc. nos documentos analisados. Verificadores também devem fazer

acompanhamento com o investigado, se quaisquer desses documentos forem encontrados.

O investigado normalmente precisa de algum tempo para compilar os documentos-base apropriados e gerar quaisquer planilhas explicativas para os testes de integralidade. Por conta disso e porque os testes de integralidade são realizados durante todo o curso da verificação, é essencial que as atribuições incompletas relacionadas aos testes de integralidade sejam registradas em uma lista de atribuições em aberto. Quadros negros ou de apagar a seco são ferramentas ideais para listas de atribuições em aberto, porque são claramente visíveis a todos.

B. Integralidade de Encargos e Despesas

Verificadores devem deixar o conceito de "análise de risco" ser o seu guia na determinação de quais encargos ou despesas devem seguir para integralidade. Considere os exemplos anteriormente citados como possibilidades de integralidade de despesas e de encargos. No entanto, a abordagem mais eficiente é começar com o plano de contas e identificar contas de despesas de juros (que podem ser contas em que despesas das bases de dados são relatadas ou contas que potencialmente contem as despesas não declaradas). Verificadores devem prosseguir por meio da análise de contas de suporte ou relatórios de movimentação da conta que revelem detalhes suficientes para permitir-lhes selecionar entradas específicas. (Outra possibilidade é a soma de uma coluna de despesas [por exemplo, frete internacional] da base de dados e cruzar tais dados com as planilhas ou com a contabilidade da empresa.) Novamente, verificadores poderão recorrer ao pessoal do investigado para compilar os resultados e os documentos comprobatórios. Verificadores devem verificar os resultados para garantir que essas despesas tenham sido devidamente contabilizadas na resposta.

IX. Rastreando Vendas

A. Dados das Transações

O objetivo da verificação do rastreamento das vendas é verificar a informação fática relatada com as vendas pré-selecionadas identificadas no roteiro, bem como as vendas identificadas durante a verificação (ou seja, no local). Esse rastreamento de vendas é um processo duplo (que inclui a revisão de lançamentos contábeis correspondentes). Primeiro, uma venda é rastreada por meio dos registros do cliente desde o pedido inicial/ordem de pagamento pelo cliente. Em segundo lugar, encargos e ajustes que representam os custos e ajustes efetivos para aquela venda são examinados e verificados.

Verificadores devem começar o rastreamento de vendas com uma venda relativamente simples. Durante o rastreamento de vendas, os verificadores devem ser capazes de verificar os seguintes dados básicos das transações de vendas:

- Data de venda;
- Data do embarque;
- Data da fatura (caso seja diferente da data de venda);

- Data do pagamento;
- Código do produto e número de controle reportado;
- Quantidade vendida;
- Preço unitário;
- Informação sobre os clientes e seu relacionamento com o investigado;
- Canal de distribuição;
- Destino;
- Ajustes de preço, tais como descontos na fatura.

Caso certos encargos e ajustes (como dias de crédito, abatimentos, descontos, comissões, fretes) sejam as despesas reais (em oposição às alocadas) para aquela venda, então, esses itens também devem ser verificados no rastreamento daquela venda. Caso contrário, os encargos e os ajustes não devem ser incluídos no rastreamento de vendas, mas devem ser verificados, em separado, como tópicos independentes.

B. Procedimentos de Verificação

1. Para a primeira venda, leve como anexo as cópias de todos os documentos que suportam cada elemento da venda (incluindo lançamentos contábeis correspondentes). Verificadores devem assegurar que as Seções apropriadas destes documentos sejam traduzidas, uma vez que estas traduções vão servir como fonte de referência, mais tarde, durante a verificação de vestígios de outras vendas. Verificadores devem vincular os documentos daquele anexo um ao outro e tomar amplas anotações sobre os documentos, caso precisem deles.

2. Os verificadores devem poder contar com o fundamento e com a base estabelecida no início do processo de verificação para verificar os detalhes das vendas de forma relativamente rápida. Por exemplo, o exame de quantidades e valores, assim como a verificação da integralidade devem ter proporcionado aos verificadores um conhecimento prático dos documentos de vendas e de contabilidade incluídos no pacote de rastreamento das vendas.

3. Como os verificadores examinam cada detalhe de uma venda particular, marque o item já verificado no formulário de rastreamento das vendas. Nos casos em que algo não coincida ou que contenha novas descobertas significativas, tome nota da discrepância e tire cópias dos documentos comprobatórios.

4. Para cada venda verificada após a primeira venda, verificadores não precisam tirar cópias de todos os documentos como anexos. Devem levar apenas os documentos necessários para ilustrar como o rastreamento das vendas foi realizado e para apoiar as conclusões dos verificadores (circunstâncias incluindo a complexidade do processo de venda e o nível de experiência do verificador ajudarão na condução). No entanto, os verificadores devem se certificar de tirar cópias quando houver um detalhe incomum nas

vendas ou uma descoberta. Para aquelas vendas para as quais os verificadores tiraram cópias de anexos, eles devem incluir cópias de documentos mais importantes, como confirmações de pedidos, contratos, faturas e conhecimentos de embarque.

5. Dependendo de quanto tempo os verificadores tiverem, eles podem querer levar alguns dos pacotes de rastreamento de vendas para revisão à noite. Desta forma, poderão confirmar os dados da transação relatados e estudar os documentos de vendas para realizar perguntas mais profundas no dia seguinte. Esta prática permite que os verificadores concentrem seu tempo com os funcionários da empresa em itens que exigem mais da atenção do que simplesmente fazer a checagem dos dados informados na lista das transações de vendas. Alguns verificadores entendem que este procedimento é especialmente útil para verificações nos Estados Unidos, que geralmente duram três dias ou menos, e em que todos os documentos já estão em Inglês.

C. Documentos-base para Rastreamento das Vendas

1. Documentos-base típicos para o rastreamento das vendas incluem:

- Contratos de clientes e ordens de compra;
- Confirmações de ordem e/ou faturas pró-forma;
- Correspondência com o cliente;
- Contabilização das ordens de compra ou arquivos de embarques pendentes;
- Registros de controle de produção;
- Fatura para o cliente;
- Documentos de embarque, tais como conhecimentos de embarque, conhecimentos aéreos e protocolos de entrega;
- Registros de embarques da fábrica;
- Registros de estoque;
- Relatórios internos de vendas-base e planilhas;
- Livro-razão de vendas;
- Livro de contas a receber;
- Registros de pagamento, como cheques cancelados, cartas de crédito, notas de débito/crédito, notas promissórias, recibos de depósito bancário e/ou extratos bancários;
- Seguro de crédito;
- Notas de débito/crédito para preço pós-venda e/ou aumentos/diminuições de quantidade;
- Sempre que necessário, faturas, livros de despesas, diário de extratos de entrada e registros de pagamento de encargos e ajustes reais.

D. Rastreamento de Vendas para Transações em Não Economias de Mercado

O rastreamento de vendas é uma grande oportunidade para verificar critérios *de facto* de aplicação de direitos diferentes. Reveja cuidadosamente cada documento para qualquer indício de envolvimento ou de coordenação estatal. Os verificadores devem discutir com o exportador como a venda foi negociada e como o preço foi definido. Os verificadores devem examinar a documentação de vendas para qualquer indicação de aprovação da venda ou sua coordenação de fora da empresa. Os verificadores devem rastrear o pagamento da venda pelo cliente para o banco e para os registros financeiros da empresa – o investigado foi capaz de manter todos os rendimentos da venda? Caso contrário, os verificadores devem determinar o que aconteceu com o restante do pagamento.

X. Verificação dos Demais Encargos e Ajustes

Encargos e ajustes que tenham sido informados em base agregada (e não especificamente por venda) e que foram atribuídos às vendas informadas devem ser verificados como tópicos separados, isoladamente. Exemplos de tais encargos e ajustes isolados geralmente incluem taxas de juros, custos de manutenção de estoques, despesas indiretas de vendas e embalagem.

A. Alocações de Despesas

O investigado deve descrever o cálculo e os documentos comprobatórios que preparou de acordo com as instruções do roteiro de verificação. Lembre-se de que os verificadores devem primeiramente verificar os dados tais como apresentados na resposta. Posteriormente, devem investigar quaisquer preocupações que possam ter com a metodologia ou com o cálculo.

1. Os verificadores devem coletar informações suficientes sobre ajustes de circunstâncias da venda para determinar se a despesa está devidamente classificada como despesa de venda direta ou indireta.

2. Sempre que verificar uma metodologia de alocação, os verificadores devem ter certeza de que estão verificando desde os documentos originais de base ou documentos comprobatórios e o sistema de contabilidade financeira, e não simplesmente com base em planilhas de cálculo. Planilhas de cálculo são úteis, mas não são, por si sós, documentos comprobatórios.

3. Os verificadores devem juntar anexos de verificação que suportem as suas conclusões. Os anexos podem incluir os seguintes documentos base:

- Amostra de cálculos;
- Planilhas de alocação;
- Faturas para o investigado;
- Livro-razão de entradas de despesas;
- Diários de extratos de entrada;
- Registros de pagamento;

- Livros de contas a receber e a pagar;
- Entradas no livro-razão;
- Outros livros e registros, que podem ser utilizados para comprovar tais itens, como cálculo dos dias de crédito, taxas de juros, tempo de manutenção em estoque, restituições de impostos (*drawbacks*).

XI. Verificação de Fatores de Produção de Não Economias de Mercado

Nos processos envolvendo não economias de mercado, os verificadores verificarão os fatores de produção do investigado, que formam a base do cálculo do valor normal. O processo de produção do investigado, o qual pode ser apreendido sobre o processo de produção, é fator essencial para uma verificação de fatores de produção adequada em não economias de mercado. Idealmente, os verificadores devem ter realizado uma visita à planta antes de começar a verificação dos fatores de consumo de produção relatados, de modo que sejam capazes de comparar o que foi visto no processo de produção com os documentos analisados. Os verificadores devem manter o que foi apreendido durante a visita às plantas, enquanto cobrem os itens específicos a serem verificados em uma verificação de fatores.

A. Quantidade de Produção

Na maioria dos casos, o investigado relatou seus fatores de consumo como produto do material consumido dividido pela quantidade de mercadorias-objeto da investigação, produzidas durante o período. Portanto, os verificadores devem primeiro verificar a quantidade de produção – o denominador na maioria ou em todos os cálculos do investigado –, antes de verificar os fatores específicos. Como fariam em uma verificação de quantidade de vendas, os verificadores devem utilizar demonstrações financeiras, registros de produção e/ou registros de inventário para verificar a quantidade de produção.

Verificadores devem assegurar que a quantidade de produção verificada se refere ao produto como vendido. Em alguns casos, um produtor vai manter seus registros de produção com base em um padrão que pode ser diferente do produto que é vendido. Por exemplo, um produtor químico pode vender seu produto a um nível de concentração de 90%, mas mantém seus registros em um nível de concentração de 100%. Sempre que tais diferenças existirem, os verificadores devem se certificar de que todos os fatores relatados são apropriada e consistentemente ajustados, além de discutir quaisquer inconsistências no relatório. Da mesma forma, ao examinar tanto insumos de produção e de fator, os verificadores devem ter certeza de que o investigado relatou, e por meio de verificação, números de produção reais, não padrão. Se o rendimento de produção é relevante para o caso, os verificadores também vão verificar o rendimento líquido nesta etapa.

B. Insumos Materiais

Materiais consumidos são frequentemente verificados como o numerador no fator de cálculo do investigado. Normalmente, o investigado compilou os dados de registros de produção mensal, e somou os valores mensais para chegar a um valor de consumo para o PDI ou PDR, que é dividido pela produção total no PDI ou PDR. Se verificadores

verificaram com êxito o denominador produção, tudo o que precisa ser feito é verificar o numerador e a matemática. Uma técnica comum é testar o valor de consumo de material, examinando detalhadamente os registros de um ou mais meses do PDI ou PDR. Documentos de origem para tais testes podem incluir:

- Registros de produção;
- Registros de linhas de produção;
- Recibos de compra de materiais;
- Faturas de frete;
- Livros de estoque de material subsidiário;
- Bilhetes de entrada/saída de estoque;
- Estatísticas da planta;
- Produção diária/relatórios de consumo.

Tal como acontece com as verificações de vendas, o verificador sempre está realizando testes de integralidade. Ao invés da integralidade das vendas, os verificadores estão verificando a integralidade de fatores – o investigado informou todos os materiais consumidos? Os subprodutos, coprodutos, sucatas e/ou resíduos foram devidamente contabilizados? Os verificadores devem usar o conhecimento obtido a partir da visita à planta e constantemente testar as respostas ao questionário.

Materiais adquiridos a partir de países de economia de mercado e pagos em moedas de economia de mercado podem ser valorados pelo preço de compra real ou pelo preço médio ponderado, se houver várias compras. Verificadores devem usar faturas, ordens de compras, registros de estoque, etc., para verificar preço, quantidade e consumo durante o período. Verificadores devem considerar o seguinte:

1. Ser cautelosos com cotações de preços usados para reivindicar uma compra em economia de mercado. Essas cotações podem ter sido obtidas apenas para os fins de um processo antidumping e podem não refletir compras reais ou consumo significativo pela empresa ao longo do tempo.

2. Observar as condições de venda para determinar se o frete do fornecedor para a fábrica está ou não incluído no preço de compra.

3. Verificar se a fábrica comprou o material de uma empresa *trading* e pagou pelo material em uma moeda de NEM. Podemos não poder aceitar o preço da economia de mercado para valoração se a própria fábrica não pagar pelo material na moeda de economia de mercado.

C. Insumos de Mão de Obra

Respostas de fator de produção reportam trabalho baseado no tempo gasto para a fabricação de uma unidade do produto e o nível de habilidade dos trabalhadores. A contabilidade trabalhista do investigado, no entanto, normalmente não acompanha o

trabalho da mesma maneira. A verificação deste insumo de mão de obra dependerá de como os registros do investigado é mantido e como se aplica essa informação para a resposta.

Em alguns casos, o investigado irá basear seu relatório em atendimento e registros de pessoal, contando o número de pessoas-hora, por classificação, atribuível à produção da mercadoria ao longo do período e dividindo esse total pelo total de produção. Para este tipo de verificação, uma análise e amostragem desses registros são necessárias. Em outros casos, o investigado pode usar uma fórmula-padrão vinculada aos resultados de produção ou para estudos de produção. Para aqueles casos, verificadores precisarão testar a razoabilidade da metodologia do investigado. O teste dependerá das circunstâncias particulares da empresa, do processo de produção e dos registros disponíveis. Por exemplo, verificadores podem considerar observar trabalhadores e cronometrar quanto tempo leva para executar uma tarefa, comparando os tempos de amostra com os padrões estabelecidos pelo investigado.

Classificar o trabalho como qualificado, semiquificado ou não qualificado pode ser simplesmente um julgamento do investigado, com base no título do trabalho, ou vinculado aos salários na empresa. No primeiro caso, os verificadores devem questionar o investigado acerca da base do julgamento feito, e comparar a resposta às observações de trabalho feitas na visita à planta. No segundo caso, não devemos confiar na classificação do cargo feita apenas pelo investigado; pergunte ao investigado e considere também as observações feitas na excursão da fábrica. Em último caso, enquanto não estamos preocupados com os salários reais pagos num caso de NEM, as diferenças relativas na estrutura de remuneração pode ser uma boa indicação do nível de habilidade exigida de um trabalhador.

Outra questão de classificação pode ser a mão de obra direta em relação à indireta. Na medida em que este tema é um problema, ela está relacionada com a valoração de substituição. Por exemplo, se o valor de substituição para despesas gerais aplicadas na determinação preliminar inclui mão de obra indireta, baseada no conceito de análise de risco descrito anteriormente, os verificadores vão querer garantir que o investigado contabilizou de forma apropriada toda mão de obra direta, que é calculada separadamente, e não incluiu nenhuma mão de obra direta em sua classificação de trabalhos indiretos, reduzindo assim o valor normal. Usando o que aprenderam na visita à fábrica, os verificadores devem questionar o investigado sobre a classificação de insumos de mão de obra, diretos ou indiretos. Por exemplo, se o investigado classificou trabalho de controle de qualidade como mão de obra indireta, mas os verificadores observaram trabalhadores de controle de qualidade realizando suas tarefas como parte do fluxo de linha de produção, os verificadores terão de discutir a classificação com o investigado e incluir as suas conclusões no relatório de verificação.

D. Insumos de Energia

Insumos de energia, como carvão e óleo combustível, podem ser verificados da mesma forma como insumos materiais. Outras fontes de energia como gás natural e eletricidade são geralmente medidas de forma diferente. Desde a visita à fábrica e a discussão sobre o processo de produção, os verificadores devem ter aprendido como a empresa mede seu consumo. Em muitos casos, eletricidade e gás são medidos por

metros e registros de leitura do medidor são os documentos-base utilizados. Durante a visita à fábrica, verificadores podem querer ver onde alguns dos documentos-base estão localizados, para que possam ver qual produção de energia está sendo medida. Em outros casos, estas fontes de energia podem ser fornecidas a partir de uma empresa de serviços públicos e faturas desta são utilizadas como os documentos-base.

Em alguns casos, o investigado pode ter relatado o consumo de energia com base em seus pagamentos para empresas de serviços públicos. Verificadores devem determinar se existe atraso temporal entre o uso real e o pagamento. Se assim for, devem verificar o uso real durante o PDI ou PDR pela aplicação de um fator sobre o período de atraso.

Normalmente, não incluímos vapor como fator de produção, mas sim a energia utilizada para gerar vapor. Verificadores devem ter certeza que entendem a metodologia do investigado para calcular o consumo de energia por unidade usada para gerar o vapor.

Verificadores devem sempre verificar para garantir que todos os fatores de energia foram relatados. Algumas áreas comumente ignoradas incluem:

- Todas as fontes de energia utilizadas para produzir a mercadoria e não apenas a linha de produção principal ou as máquinas;
- A energia utilizada para processar subprodutos, coprodutos, sucata, resíduos e perda;
- Energia perdida na transmissão, tal como vapor perdido devido a vazamentos;
- Energia para limpeza ambiental (se fizer parte do processo de produção).

Outras energias consumidas podem ser parte das despesas gerais, tal como iluminação de fábrica. Tenham em mente os potenciais valores substitutos para a despesa geral da fábrica no caso. Se o verificador não tiver certeza acerca de um fator de energia em particular ser parte da produção direta ou da despesa geral da fábrica, ele deve descrever os fatos no relatório e recolher as informações necessárias para analisar profundamente o assunto após a verificação.

Água pode ou não ser medida separadamente, como um fator de consumo distinto. Em muitos casos recentes, os valores de substituição selecionados para despesas gerais de fabricação foram analisados e considerados como incluindo fatores de água normalmente utilizados pela maioria das companhias de produção. Exceções podem incluir água especialmente processada, como água altamente purificada ou destilada. Se o consumo de água é um problema, verificadores vão querer entender e informar a fonte da água e do nível de tratamento ou transformação.

E. Outros Insumos

1. Como muitas vezes precisamos valorar o custo do transporte de trazer materiais e de certos insumos de energia de um fornecedor para a fábrica, vamos verificar a distância entre o fornecedor e a fábrica e o modo de transporte. Este tópico é, normalmente, uma questão menor e, portanto, não se deve gastar muito tempo com ele.

Para confirmar o relato do investigado, vamos examinar documentos, tais como mapas, conhecimentos de embarque, faturas de transporte rodoviário e ferroviário, tabelas de tarifas e registros de estoque. Se vários fornecedores e/ou modos de transporte estão envolvidos, os verificadores também vão precisar testar a metodologia de média do investigado.

2. Normalmente, não precisamos verificar itens específicos da despesa geral de fábrica, pois o valor substituto da despesa geral de fábrica cobre tais fatores. No entanto, se um determinado fator deve ou não ser incluído como um fator de produção direto ou parte das despesas gerais de fabricação pode ser um problema no caso. Verificadores devem usar a verificação para obter uma melhor compreensão do insumo e como seu uso pode corresponder à informação de valor de substituição que eles desenvolveram. Verificadores devem observar as diferenças potenciais entre os itens de despesas gerais com valor substituído e aquelas despesas gerais na fábrica, caso essas diferenças se tornem um problema para a valoração na determinação final.

XII. Relatórios de Verificação

O Departamento elaborou um formato de relatório-padrão de verificação que fornece orientações detalhadas sobre a forma de relatório. O relatório de verificação reflete o roteiro-padrão de verificação descrito anteriormente. Apesar de tanto o roteiro de verificação como o relatório deverem ser concebidos conforme estes documentos-padrão, os verificadores devem ter em mente que o conteúdo de cada caso específico do roteiro pode ditar o conteúdo do relatório de verificação real. Os itens listados para verificação se tornam a base para uma descrição dos procedimentos utilizados para a verificação. O que os verificadores encontraram na aplicação dos procedimentos descritos no roteiro se torna o assunto do resto do relatório. Em poucas palavras, o relatório registra uma descrição das técnicas empregadas pelos verificadores para verificar a precisão da resposta e um resumo do que os verificadores realmente encontraram usando tais técnicas. Em geral, se um item estiver correto, tudo que será necessário reportar é que não foram observadas discrepâncias ou que o item estava consistente com a resposta ao questionário. Obviamente, quando os resultados são diferentes da resposta ao questionário, o analista deve tentar obter uma explicação do investigado.

Verificadores devem ter em mente que o relatório de verificação é o lugar para reportar a exatidão da resposta ao questionário (ambos apresentados e omitidos). O relatório não é um memorando decisório analítico, e verificadores devem evitar tirar conclusões sobre o uso ou a aplicação de dados a partir da resposta ao questionário.

Se possível, os verificadores devem começar a escrever o relatório durante a verificação ou no primeiro dia após a verificação. Como regra geral, o que leva uma hora para ser escrito nas 48 horas em que se verifica um determinado tópico levará aproximadamente três horas para ser escrito uma ou duas semanas mais tarde no escritório. Verificações avançam a um ritmo frenético, exigindo que os verificadores absorvam grandes quantidades de material, de forma que escrever cada item conforme a verificação é conduzida, ou imediatamente depois, dá aos verificadores a oportunidade de assegurar que compreenderam inteiramente o que foi verificado. Além disso, escrever o relatório frequentemente gera novas perguntas e esclarecimentos, que verificadores

são, então, capazes de perseguir imediatamente ou no dia seguinte. Se não for possível escrever à noite e a verificação estiver programada para ser conduzida durante mais de uma semana útil ou os verificadores fizerem verificações seguidas, um dia de folga no meio de verificação para trabalhar no relatório pode ser benéfico.

A. Dicas para Elaboração de Relatórios

1. Se os verificadores não verificam um tópico devido a limitações de tempo, devem indicar no relatório de verificação que o tema não foi selecionado para verificação. Se, no entanto, os verificadores não foram capazes de cobrir um tema importante devido a ações do investigado durante a verificação, tal como a falta de preparação ou a recusa em permitir o exame de certos registros, os verificadores devem documentar completamente o incidente no relatório de verificação, afirmando, por exemplo: o que foi pedido ao investigado; a resposta do investigado; se outras sugestões foram feitas pela empresa; se tais sugestões ajudaram e, se não, o porquê. (Nota: embora seja importante cuidadosamente documentar e relatar a incapacidade de verificar itens principais devido a uma recusa em permitir o exame ou impedir os esforços do Departamento, não é necessário relatar erros que sejam menores ou irrelevantes para a verificação como um todo.)

2. Relatórios bem escritos, em última análise, podem ser a diferença entre ganhar e perder no tribunal, caso o DDC seja contestado sobre uma questão ligada aos resultados da verificação. Da mesma forma, um relatório bem escrito permite que todas as partes (as petionárias, os investigados, os gerentes de Administração de Importação e os analistas) tenham uma compreensão clara dos fatos quando chegar a hora na determinação final, a fim de concluir as análises e resolver as questões.

3. Verificadores podem considerar as seguintes ideias úteis na construção de um relatório bem escrito:

a. Verificadores devem lembrar o leitor

- Verificadores devem ter certeza de que o relatório aborda adequadamente os pontos levantados pela petionária e pelos verificadores, ou que sejam suscetíveis de serem levantados, como as questões no processo.
- Em geral, o estilo de escrita deve presumir que o leitor está familiarizado com o caso, mas os verificadores podem precisar fornecer informação adicional para certas questões e explicar itens complicados em mais detalhes.

b. Verificadores devem manter a escrita clara

- Verificadores devem incluir listas, tabelas, etc., em apêndices, incluindo a lista de participantes.
- Verificadores não devem, contudo, enterrar fatos pertinentes no relatório simplesmente remetendo o leitor a um anexo. Por exemplo, se os termos e as condições de um contrato de venda são uma questão relevante, é necessário identificar os principais termos do contrato no texto do relatório, em vez de dirigir o leitor para o anexo apropriado sem qualquer discussão mais aprofundada.

- Verificadores devem usar códigos, palavras-chave e abreviaturas para se referir a termos longos ou difíceis, como certas vendas (HM1 ou US1) ou dados de propriedade (Form A, HM1 Cliente, Tipo de Desconto2, etc.).

c. Verificadores deveriam relatar o que viram e não o que acharam que viram

- O relatório de verificação deve ser uma descrição precisa e credível do que foi verificado. Portanto, quando verificadores escrevem que um item foi verificado, deve ser porque estão completamente satisfeitos com os resultados de verificação. Verificadores não devem se permitir a tirar conclusões precipitadas ou serem levados a aceitar um item como verificado, a menos que estejam satisfeitos com ele.
- Verificadores não devem fazer suposições durante a verificação ou no relatório, a menos que estejam fundamentados e sejam lógicos.
- Se o investigado não pode fornecer documentação adicional solicitada para um determinado item de interesse, os verificadores devem fazer uma nota sobre isto no relatório.

d. Verificadores devem se ater ao assunto

- Verificadores devem evitar a inclusão de detalhes supérfluos e fatos irrelevantes.

e. Verificadores devem fazer o relatório o mais público possível

A fim de tornar a versão pública do relatório de verificação tão compreensível quanto possível, os verificadores devem utilizar informações confidenciais com moderação.

- Verificadores devem fornecer informações suficientes em uma versão pública para criar um resumo público tão útil quanto possível (por exemplo: \$ [2,90]/kg – a unidade e a moeda aparecem na versão pública, portanto, apenas o número em si é excluído).
- Se possível, os verificadores não devem usar nomes de clientes e fornecedores ou outros tipos de informações sensíveis no relatório. Estes detalhes são geralmente desnecessários, e incluí-los pode forçá-los a preparar três versões do relatório: confidencial (para não ser liberado sob ordem de proteção administrativa [OPA]), restrita (para ser liberada sob OPA) e pública. Normalmente, é suficiente se referir ao cliente ou ao código do cliente ou à empresa de transporte, ao invés de nomeá-lo. Enquanto o Departamento toma as decisões finais sobre as informações que merecem tratamento confidencial e quais informações podem ser excluídas da liberação sob OPA, os verificadores devem considerar cuidadosamente os pedidos de tratamento de confidencialidade do investigado.

B. Da Minuta do Relatório ao Relatório Final

O texto do relatório é final quando for aprovado pelo gerente de programa ou outro supervisor. No entanto, o relatório final ainda não está pronto para liberação para todas as partes apropriadas até que o investigado ou seu advogado tenham a oportunidade de rever o relatório com a finalidade de concordar com a liberação sob OPA e solicitar tratamento confidencial para qualquer material adicional. Uma prática comum é conceder ao investigado um dia útil para comentar sobre o tratamento confidencial do relatório.

Depois que o investigado tiver esta oportunidade e os verificadores tiverem incorporado alterações no tratamento confidencial de informações do relatório, este está pronto para ser colocado no processo. Quando você coloca o relatório no processo, também deve incluir os anexos de verificação como um anexo ao relatório.

Seguindo as sugestões anteriores, os verificadores devem tentar redigir o relatório da maneira mais pública possível. Os verificadores devem tratar como confidenciais (ou seja, colocar entre colchetes) apenas os itens de informação para os quais o tratamento confidencial tenha sido solicitado anteriormente na resposta ao questionário, ou para os quais eles estejam certos de que têm direito a tratamento confidencial de acordo com a Lei ou Regulamentos.

Tipicamente, o advogado do investigado entrará em contato com os verificadores sobre itens adicionais que acredita necessitar de tratamento confidencial. Os verificadores devem rever os itens com o advogado, caso este questione tal tratamento. Enquanto os pedidos legítimos devem ser concedidos, nem todos os itens identificados pelo advogado ou pela parte investigada são elegíveis para este tratamento. Os comentários do advogado ou do investigado devem ser limitados à liberação da OPA e tratamento confidencial apenas. Esta oportunidade não é um fórum para pedidos de alteração ou correção do teor do relatório.

CAPÍTULO 16

AUDIÊNCIAS E MANIFESTAÇÕES

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme alterada (Lei).

Seção 774 – Audiências para investigações.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.309 – Pareceres.

19 CFR 351.310 – Audiências.

I. Introdução

Em uma investigação ou revisão administrativa, qualquer interessado pode apresentar manifestações explicando suas posições sobre as informações registradas na investigação ou revisão. Os interessados podem ainda solicitar audiências em certos procedimentos sobre escopo e anticircunvenção. Partes interessadas podem igualmente solicitar uma audiência para discutir os argumentos contidos no caso e as manifestações com réplicas perante os funcionários do Departamento de Comércio.

II. Manifestações e Contestações

As exigências do Departamento para a apresentação dos argumentos escritos são estabelecidas em 19 CFR 351.309(c). Manifestações podem ser submetidas dentro de 50 dias após a determinação preliminar em uma investigação ou 30 dias após os resultados preliminares de uma revisão, a menos que alteremos este limite de tempo. Manifestações devem ser submetidas ao Departamento uma semana antes de qualquer audiência. Contestações podem ser apresentadas dentro de cinco dias após o prazo da apresentação da manifestação, a menos que alteremos este limite de tempo. Como parte das manifestações e contestações, as partes devem fornecer um resumo de seus argumentos, não excedendo cinco páginas, e uma tabela de referências. Manifestações devem conter todos os argumentos que as partes acreditam que são relevantes para que o Departamento tenha a oportunidade de abordar estas questões na determinação final ou nos resultados finais da revisão. Contestações só podem tratar de questões levantadas nas manifestações.

III. Tipos de Audiências

A. Audiências Gerais

Em uma audiência geral, as informações públicas dos autos do caso são discutidas. De acordo com 19 CFR 351.310(c), uma audiência geral é realizada quando solicitada por uma parte interessada em uma investigação ou revisão. Pedidos de audiência devem ser apresentados no prazo de 30 dias após a data da publicação da determinação preliminar ou resultado preliminar, a menos que o Departamento altere esse limite de

tempo. Qualquer pessoa pode participar de uma audiência pública, no entanto, apenas as partes que apresentaram uma manifestação ou contestação podem se dirigir aos funcionários do Departamento durante a audiência.

B. Audiências Restritas

A audiência restrita é realizada quando for necessário discutir informações comerciais nos autos do caso. De acordo com 19 CFR 351.310(f), uma parte interessada pode solicitar que uma parte de uma audiência seja fechada. Este tipo de solicitação deve ser feita, mais tardar, na data em que as manifestações forem devidas. A parte requerente deve identificar os temas a serem discutidos e o tempo necessário, e deve justificar o pedido de uma audiência restrita com relação a cada tema.

O analista deve notificar ao escritório da OPA quaisquer pedidos de audiências restritas para garantir que as providências adequadas sejam tomadas.

C. Audiências Conjuntas

Em uma audiência conjunta, múltiplas investigações ou revisões são discutidas. De acordo com 19 CFR 351.310(e), podemos consolidar audiências em duas ou mais investigações ou opiniões. Casos que são mais suscetíveis à consolidação das audiências são aqueles em que há questões comuns sobre o mesmo produto de diferentes países ou em que há questões comuns sobre diferentes produtos do mesmo país. Note que uma audiência consolidada "fechada" pode apresentar questões especiais de OPA.

IV. Procedimentos Internos

A. Procedimentos Pré-audiência

O analista ou GDP deve entrar em contato com as partes interessadas para planejar a audiência. Embora 19 CFR 351.310(b) afirme que possamos realizar uma conferência telefônica com representantes das partes interessadas antes da audiência para facilitar sua realização, em quase todos os casos, em vez de uma conferência pré-audiência mais formal, breves telefonemas entre o analista ou GDP e os advogados das partes interessadas são adequados para preparar e facilitar a realização da audiência. Conferências pré-audiência também podem ser realizadas, caso seja considerado adequado. Assuntos a serem discutidos incluem o dia e o horário da audiência, participantes (por exemplo, advogados, analistas de comércio exterior e funcionários da empresa), qualquer programação que o Departamento tenha em mente (por exemplo, a quantidade de tempo que será atribuída a cada parte para afirmação e contestação, e a alocação de tempo entre as parcelas abertas e fechadas da audiência, se for o caso) e as questões em que as partes pretendem se concentrar. Assim, é importante ter algumas datas preliminares e horários em mente antes de entrar em contato com as partes. O número de participantes em uma audiência pode ser elevado (analistas, GDP, DG, pessoal da política, jurídico, contábil, pessoal do SAAD e o SAAD, pessoal do SA e SA, advogados externos e analistas, funcionários de empresas, funcionários de embaixadas estrangeiras ou membros interessados do público em geral) e chegar a uma data e horário que funcione para todos pode ser difícil e demorado. Apesar de o Departamento tentar ser flexível para acomodar todas as partes envolvidas—audiências não

necessitam ser estruturadas de forma idêntica—, ocasionalmente uma estrutura tem de ser definida, mesmo que não seja completamente aceita por todos.

Uma questão que muitas vezes se torna controversa é a alocação de tempo, especialmente em situações em que há uma peticionária e mais de um exportador/produtor para participar da audiência. Nesse caso, cada exportador / produtor pode solicitar uma alocação de tempo igual à que é dada à peticionária. No entanto, a peticionária pode se opor, porque tal estrutura aloca muito mais tempo para os exportadores coletivamente do que para a peticionária. A peticionária pode ter que responder a várias questões levantadas separadamente por mais de um exportador / produtor, enquanto os exportadores como um grupo podem ter que responder a um único conjunto de questões levantadas pela peticionária. Às vezes, o Departamento resolverá essa questão através da atribuição de tempo de certa forma maior para os exportadores / produtores como um grupo, do que a quantidade de tempo dada à peticionária, mas menos tempo para cada exportador individualmente do que é dado à peticionária (por exemplo, podemos dar uma hora para a peticionária, e uma hora e meia a dois exportadores, a ser dividida em duas partes de 45 minutos). Outras vezes, o Departamento vai dar a mesma quantidade de tempo para os exportadores/produtores como um grupo e para a peticionária, e pedir aos exportadores/produtores que determinem entre si como o tempo deve ser usado (por exemplo, os entrevistados poderiam dividir as questões entre si, de modo a não duplicar argumentos). Às vezes, uma abordagem é usada para uma questão importante, e outra abordagem é usada para as questões restantes. Como dito, tentamos ser flexíveis, acomodar as preocupações de todos as partes e escolher uma estrutura adequada, com base em cada caso. Esta abordagem flexível é subjacente à necessidade de contatar as partes cedo para discutir suas preocupações.

Ao definir uma data para a audiência em uma investigação, o analista deve considerar o seguinte: (1) os relatórios de verificação devem ser emitidos, pelo menos, uma semana antes da data-limite para a entrega das manifestações; (2) as audiências ocorrem geralmente de 7 a 9 dias após a apresentação das manifestações; e (3) audiências, geralmente, devem ser realizadas, mais tardar, 30 dias antes da data da determinação final.

Ao agendar uma audiência para uma revisão administrativa, o analista deve ter em mente que: (1) as manifestações são devidas no prazo de 30 dias da data de publicação dos resultados preliminares; (2) as contestações são devidas cinco dias depois; (3), em uma investigação, a audiência deve ser realizada, mais tardar, 30 dias antes da data do resultado final; e (4) pedidos de audiências devem ser recebidos dentro de 30 dias da data de publicação do anúncio preliminar no DO.

A Seção 774(b) da Lei nos obriga a publicar um aviso da audiência no *Diário Oficial*. Esta obrigação é cumprida pela prática do Departamento de anunciar uma data provisória no anúncio preliminar (por exemplo, "se tal for solicitado, o Departamento vai realizar uma audiência em aproximadamente 57 dias a partir da publicação do presente anúncio") e aconselhar o público a entrar em contato com o analista para saber a data exata da audiência.

Uma vez que um pedido por escrito de uma audiência tenha sido recebido, os seguintes passos devem ser seguidos:

1. Determinar o número aproximado de participantes, para que você possa reservar uma sala de audiência de tamanho adequado. Espera-se que compareçam analistas, membros da equipe política e jurídica, supervisor, contador (se um tiver sido designado para o caso), advogados das petionárias e dos produtores/exportadores, funcionários da empresa e outras pessoas interessadas. Se houver qualquer dúvida sobre o número de participantes de fora, você deve telefonar a todos os participantes para determinar um número aproximado.

2. Sessões fechadas de audiência serão consideradas confidenciais. Todos os participantes devem ter acesso à OPA, a informações confidenciais ou serem autorizados a ter acesso às informações confidenciais, caso contrário, não poderão participar. Sessões fechadas de audiência não vão consumir a totalidade de uma audiência. Esta parte da audiência será limitada a questões específicas que devem ser identificadas pela requerente e aprovadas pelo Departamento. A requerente também deve especificar a quantidade necessária de tempo para apresentar as questões e justificar a necessidade de uma sessão fechada com relação a cada questão. Ver 19 CFR 351.310(f).

3. O secretário do analista deve reservar uma sala de conferências com a maior antecedência possível. O analista deve informar ao secretário do programa o tempo aproximado da sessão e duração prevista, número de participantes e de produtos sob investigação ou de revisão. Deve pedir também ao secretário do programa que tome as providências necessárias para a obtenção dos serviços de um relator da corte. Depois que a reserva for feita, o analista deve visitar a sala de conferência para certificar-se de que a sala é adequada.

4. Se o tempo permitido for uma hora por parte para a combinação entre argumentos e réplicas, uma audiência normal vai durar entre 2 e 4 horas. O analista deve sempre verificar com o examinador da audiência (normalmente, diretor de gabinete [DG] ou secretário assistente adjunto [SAAD]) para determinar quanto tempo pode ser atribuído a cada participante.

5. Um convite de reunião pelo Lotus Notes deve ser enviado para todos da equipe (por exemplo, gerente de programa [GDP], Diretor de Gabinete, pessoal do setor de política, setor jurídico e SAAD).

6. Tão logo as manifestações (e, mais tarde, as contestações) sejam recebidas (normalmente, uma semana antes da audiência para manifestações e dois dias antes da audiência para contestações, tanto em uma investigação como em uma revisão), as versões confidenciais das empresas devem ser distribuídas a todos os membros da equipe e da cadeia de anuência. Verifique se as petições incluem resumos executivos dos problemas de não mais de cinco páginas e tabela de referências. A Seção 351.309(c)(2) dos regulamentos indica que em manifestações sobre o caso e contestações, "as partes são incentivadas a fornecer um resumo dos argumentos, não excedendo cinco páginas e uma tabela de leis, regulamentos e casos citados." No entanto, o analista pode precisar preparar resumos se estes não forem fornecidos. De

qualquer maneira, o analista deve garantir que os resumos destaquem e tratem adequadamente das questões abordadas em reuniões internas do Departamento e das questões de particular interesse para o examinador da audiência. As petições devem ser entregues ao examinador da audiência como parte do "Livro-síntese", preparado para o examinador da audiência, discutido a seguir.

7. Informações fatuais novas não podem ser apresentadas como parte das manifestações ou contestações. Se o analista detectar informações fatuais novas na manifestação ou na contestação, deve discutir com o GDP ou supervisor se é necessário retornar os documentos para a respectiva parte, a fim de que as novas informações sejam removidas.

8. Antes da audiência, o analista irá preparar um livro-síntese para uso do examinador. O livro deve ser preparado em folhas soltas, de pasta, com 3 anéis e abas de índice apropriado. Um livro-síntese bem preparado geralmente consiste em:

- a. "Boas-vindas e encerramento";
- b. Lista de participantes (se parte da audiência for fechada, uma lista separada dos participantes que têm cobertura de OPA deve ser incluída);
- c. Resumos das petições;
- d. Cópias das petições;
- e. Notas de iniciação e determinação preliminar;
- f. Memorandos de anuência (ou seja, memorandos de análise de questões relevantes, tais como memorandos de análise, memorandos das datas de venda, etc.);
- g. Excertos relevantes de relatórios de verificação; e
- h. Referências legais (como trechos da Lei, Regulamentos, avisos do DO e decisões judiciais) em debate (não é necessário incluir a autoridade legal que não seja objeto de controvérsia, incluir passagens de avisos no DO ou processos judiciais que tratem de questões que não estejam em causa na audiência).

Ver o exemplo da tabela de conteúdos do Livro-síntese no Anexo I.

Confirme com o examinador da audiência se a lista anterior atende a seus requisitos. Tenha em mente que é importante limitar o conteúdo do livro-síntese e seus resumos das manifestações e contestações ao que é realmente importante. O examinador da audiência, bem como outros funcionários do Departamento participantes da audiência não devem ter que pesquisar um livro-síntese com excesso de informações para encontrar o que é significativo. Além disso, o livro-síntese deve ser indexado, na medida em que o tempo permitir.

9. Peça ao secretário do programa para que telefone ao serviço de gravação dois dias antes da audiência marcada, para ter certeza de que um relator foi agendado e que esta pessoa tem ciência da data correta, do horário e do número da sala, e para garantir que a sala ainda está disponível.

B. Procedimentos da Audiência

1. Se uma parte da audiência for fechada, o analista deve pedir ao relator que assine uma declaração de confidencialidade antes de a audiência começar. Uma cópia atual desta declaração pode ser obtida no escritório de OPA.

2. O analista pode querer fornecer ao repórter uma lista de participantes, uma lista de siglas frequentemente usadas, tais como PEC, OPA, etc., siglas em relação ao caso específico, e todas as palavras estrangeiras ou nomes que podem ser usados.

3. Durante as observações de boas-vindas, o examinador da audiência deve informar os participantes sobre o tempo disponível para eles e as regras da audiência, por exemplo, que os participantes devem limitar seus argumentos ao que foi informado, de acordo com 19 CFR 351.310(c). Ver Anexo II para um exemplo de observações de boas-vindas e de fechamento para as partes públicas e restritas das audiências. O analista deve cronometrar a participação de todos os participantes e, quando necessário, informar o examinador quando o participante se aproximar do fim de seu tempo disponível. O analista e outros membros da equipe também devem estar atentos para garantir que os participantes limitem suas observações apenas a questões levantadas em suas petições. Você deve informar o examinador da audiência se você acreditar que o participante introduziu questões que não foram informadas. Também aconselhe o examinador da audiência se os participantes tentarem introduzir novas informações fatuais oralmente ou através da apresentação de provas, para o registro de transcrição da audiência. Geralmente, não aceitamos provas que não fizeram parte dos resumos e, portanto, não foram devidamente juntadas aos autos com a UCR.

Se um analista ou qualquer outro funcionário do Departamento acreditar que um argumento ou informação fatural nova que não faz parte das petições está sendo introduzida na audiência, o membro da equipe pode interromper o orador ou aconselhar o examinador da audiência. Na maioria das vezes, a parte contrária ao orador irá indicar suas objeções à linha de argumentação. O examinador irá, então, informar as partes e, mais importante, informará ao relator da corte que a discussão que se seguiu não integrará os registros, enquanto a disputa é resolvida. Se a objeção envolve a introdução de novos argumentos, o assunto pode ser resolvido rapidamente por referência às petições. O examinador, então, instrui o orador sobre prosseguir com o argumento ou passar para outro argumento. O examinador vai reabrir o registro da audiência. O examinador vai geralmente explicar, para registro, o motivo da interrupção, em termos gerais, de modo a não colocar qualquer argumento proibido no registro, e comunicar sua conclusão em relação à objeção. Ajustes não precisam ser feitos à transcrição da audiência.

Se a reclamação envolver a introdução de novas informações fatuais, a resolução da questão pode ser mais complicada. Depois de bloquear o registro, o examinador vai pedir à parte que estiver falando que faça referência sobre o local, nos autos, em que a informação fatural estaria presente. Se a parte for capaz de fornecer uma referência, o examinador vai permitir que o orador continue, abrir novamente o registro e registrar para o arquivo o motivo da interrupção, a objeção e a conclusão de que o participante pode continuar. Se a parte não for capaz de fornecer uma referência, mas afirma crer que a informação é parte do registro, o examinador, a seu critério, poderá permitir que o

participante continue com seu argumento, com o entendimento de que logo após a conclusão da audiência, o orador deve apresentar uma carta afirmando que a informação pode ser encontrada em documentos apresentados antes da audiência. Se o orador não o fizer ou se a carta não for convincente (ocasionalmente, o orador vai argumentar que, embora realmente não esteja nos autos, a informação está implícita em outros fatos constantes dos autos ou é sinônima de outros fatos constantes nos autos), o analista vai escrever um memorando para os autos informando às partes que as informações contestadas não serão consideradas para a determinação final ou para os resultados da revisão. O analista deve esperar até que a transcrição do relator da corte chegue para se referir às linhas específicas na transcrição que devem ser ignoradas, ao invés de a informação propriamente dita. Note que o analista também pode precisar fazer tal memorando se o examinador concordar com a objeção, por causa de quaisquer novas informações que possam ter sido adicionados ao registro antes de o registro ter sido bloqueado.

Outra preocupação comum que surge durante uma audiência é o uso inadequado de informações confidenciais da empresa durante uma audiência aberta. Tais preocupações, se não puderem ser resolvidas de imediato, também são resolvidas pelo bloqueio do registro. Se for determinado que as informações confidenciais da empresa foram divulgadas, as declarações em questão terão que ser retiradas da transcrição.

4. A audiência pública proporciona uma excelente oportunidade para a equipe do Departamento fazer perguntas sobre as questões pendentes. Analistas podem ser convidados a preparar perguntas para o examinador da audiência. Se não, o analista pode planejar fazer suas próprias perguntas quando solicitado pelo examinador. Lembre-se, nenhuma informação confidencial pode ser discutida durante a sessão pública da audiência.

5. Se uma audiência for fechada, todos os interessados que não têm acesso a informações confidenciais nos termos de uma OPA devem deixar a sala antes que este segmento da audiência seja iniciado. O examinador da audiência, então, deve informar os participantes de seu tempo reservado para observações diretas e refutação. O relator da corte também deve ser alertado de que todas as partes da sessão fechada terão que ser autuadas em documento confidencial, separado da transcrição das partes abertas da audiência.

C. Procedimentos Pós-audiência

1. Quando a audiência se conclui, no discurso de encerramento, o examinador informa os interessados como eles podem obter cópias da transcrição. A transcrição de audiência geralmente é recebida dentro de uma semana. De acordo com 19 CFR 351.310(g), as cópias devem ser enviadas para a Unidade Central de Registros (UCR) para arquivamento imediato. Em alguns casos, devido a limitações de tempo, pedimos o serviço de relatório para fornecer a transcrição dentro de um ou dois dias úteis após a audiência. Participantes da audiência podem vir à UCR e copiar a versão do arquivo público da transcrição, ou podem solicitar uma cópia da transcrição ao relator da audiência. A seção confidencial da transcrição, se houver, está sujeita a uma ordem de proteção administrativa e deve ser liberada sob OPA, pelo escritório da OPA.

2. Às vezes, o examinador da audiência pode pedir aos participantes a suplementação de observações escritas sobre temas selecionados. Se este for o caso, o analista deve garantir que essas observações sejam apresentadas oportunamente e cumpram todos os requisitos para apresentação.

ANEXO I

LIVRO DE AUDIÊNCIA

Contém Informações Públicas/Confidenciais

Nome do caso

Número do processo

PDR/PDI/Outro procedimento, conforme apropriado

(Nome da peticionária)

(Nome das demais partes)

Data

Número da Sala

Horário da Audiência

ÍNDICE

AUDIÊNCIA SOBRE OS RESULTADOS PRELIMINARES / DETERMINAÇÃO DO DIREITO ANTIDUMPING

REVISÃO ADMINISTRATIVA / INVESTIGAÇÃO DE

(NOME DO CASO)

1. Lista de Participantes
2. Observações do Examinador na Audiência para Sessão Pública
 - a. Observações introdutórias
 - b. Encerramento
3. Observações do Examinador na Audiência para Sessão Fechada
 - a. Observações introdutórias
 - b. Encerramento
4. Resumo dos Comentários das Partes
5. Manifestações (versões confidenciais/versões públicas)
 - a. Manifestações da petionária (datas)
 - b. Manifestações das demais partes (datas)
6. Contestações (versões confidenciais/versões públicas)
 - a. Contestações da petionária (datas)
 - b. Contestações das demais partes (datas)
7. Publicação no *Diário Oficial* – Resultados preliminares/determinação
8. Relatórios de Verificação (versões confidenciais/versões públicas)
9. Seções da Lei e Regulamentos Relevantes às Questões

LISTA DE PARTICIPANTES

DEPARTAMENTO DE COMÉRCIO DOS EUA:

PETICIONÁRIA:

ADVOGADO DA PETICIONÁRIA:

EXPORTADOR/PRODUTOR:

ADVOGADO DO EXPORTADOR/PRODUTOR:

OUTRAS PARTES INTERESSADAS (isto é, funcionários de embaixadas estrangeiras)

ANEXO II

AUDIÊNCIA PÚBLICA

Observações introdutórias:

Boa tarde. Bem-vindos à audiência pública no Departamento de Comércio sobre os resultados finais da segunda revisão administrativa da ordem de direito antidumping sobre urânio de baixo enriquecimento da França.

Meu nome é Barbara Tillman. Sou Secretária Assistente Adjunta para Administração de Importação, e serei a examinadora para a audiência de hoje. Para começar, vamos ao redor da sala para que cada pessoa se identifique para os registros (*pausa para as apresentações*).

Esta audiência não está sujeita à Lei do Procedimento Administrativo. No entanto, uma transcrição da audiência está sendo feita para registro oficial. Partes envolvidas na audiência devem tomar as providências diretamente com o relator para obter cópias da transcrição da audiência.

Esta audiência foi solicitada pela petionária e pelo exportador. A petionária solicitou que uma parte da audiência seja conduzida como uma sessão fechada, para fins de discutir informações confidenciais. Vamos primeiro realizar a audiência pública. Na conclusão da audiência pública, esvaziaremos a sala e a equipe de OPA irá conceder entrada para aqueles autorizados a participar de audiência fechada. Insisto que os participantes da audiência pública tomem as devidas precauções para garantir que as informações confidenciais não sejam discutidas.

O Departamento de Comércio publicou seus resultados preliminares desta Revisão administrativa de direito antidumping em 7 de março de 2005. Petionária e exportador enviaram comentários sobre os resultados preliminares e os relatórios de verificação em petições. Recordo às partes que limitem suas apresentações de hoje às informações e argumentos contidos nas suas petições.

As regras que normalmente seguimos para uma audiência pedem prazos específicos para apresentações diretas e de refutação. Como foi discutido com as partes, alocamos 45 minutos para a petionária e 45 minutos para o exportador para suas apresentações diretas e de contestação em ambas as sessões, pública e fechada, da audiência.

A menos que haja qualquer alteração de que devamos estar cientes ou comentários sobre a alocação do tempo em geral, proponho dar a palavra ao advogado da petionária para sua apresentação.

AUDIÊNCIA PÚBLICA

Encerramento:

Obrigado por participar deste procedimento. Isto conclui a parte pública da audiência.

Por favor, organize-se diretamente com o relator da corte sobre as cópias das transcrições da audiência pública.

Vamos agora esvaziar a sala e os funcionários do escritório de OPA vão permitir a entrada somente de pessoas autorizadas a participar na sessão fechada.

SESSÃO FECHADA

Observações introdutórias:

Boa tarde. Bem-vindos à audiência fechada do Departamento de Comércio sobre os resultados finais da segunda revisão administrativa da ordem de direito antidumping sobre urânio de baixo enriquecimento da França.

Meu nome é Barbara Tillman. Sou Secretária Assistente Adjunta para Administração de Importação, e serei a examinadora para a audiência de hoje. Para começar, vamos agora ao redor da sala para que cada pessoa se identifique, para registro.

Esta audiência não está sujeita à Lei do Procedimento Administrativo. No entanto, uma transcrição da audiência está sendo feita para o registro oficial. Partes envolvidas na audiência devem tomar as providências diretamente com o relator para obter cópias da transcrição da audiência.

Esta audiência fechada foi pedida pela Peticionária. O Departamento de Comércio publicou seus resultados preliminares para esta revisão administrativa em 07 de março de 2005. Peticionária e exportador enviaram comentários sobre os resultados preliminares e os relatórios de verificação em manifestações. Tanto a peticionária como o investigado também apresentaram contestações.

Peticionária e exportador receberam 45 minutos cada, para apresentações diretas e de refutação. Parte desse tempo foi usada na seção pública desta audiência. Peticionária e exportador podem ambos usar seu tempo restante. Vamos começar com a apresentação da peticionária.

Encerramento:

Obrigado por participar deste procedimento. Isto conclui a parte fechada da Audiência.

Por favor, organize-se diretamente com o repórter da corte sobre as cópias das transcrições da audiência fechada.

CAPÍTULO 17

ENCERRAMENTO E SUSPENSÃO DAS INVESTIGAÇÕES

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 734 – Encerramento ou suspensão de investigações.

Seção 782(h)(1) – Encerramento por falta de interesse.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

Seção 351.207 – Encerramento de investigações.

Seção 351.208 – Suspensão de investigações.

Seção 351.209 – Violação de Compromissos de Preços.

Enuncação de Ação Administrativa (EAA).

Seção C.6. – Compromissos de Preços.

Acordo Antidumping.

Artigo 8 – Compromissos de preço.

Artigo 11.5 – Duração dos compromissos de preço.

I. Encerramento de Investigações

Neste caso, “encerramento” refere-se à conclusão de um processo de antidumping antes de ser proferida uma determinação. A Lei estabelece uma variedade de mecanismos pelos quais uma investigação pode ser encerrada.

A. Retiradas de Petições

Nos termos da Seção 734(a)(1)(A) (retirada da petição pela peticionária) ou Seção 734(k) (investigação aberta *ex officio*) da Lei e 19 CFR 351.207(b) dos nossos Regulamentos, o DDC pode encerrar uma investigação. Para proceder ao encerramento, o DDC deve concluir que ele é de interesse público.

A Seção 734(a)(2) da Lei e 19 CFR 351.207(b)(2) determinam que o DDC também pode encerrar uma investigação quando a retirada da petição tem por base a aceitação de um acordo de restrições quantitativas. Um acordo de restrições quantitativas é um entendimento, ou outra forma de acordo, para limitar o volume de importação para os EUA do produto investigado. Se o encerramento é baseado na aceitação de um acordo de restrições quantitativas, o DDC aplicará as previsões da Seção 734(a)(2) da Lei. Essa previsão é direcionada ao interesse público e às consultas com as indústrias consumidoras, os produtores e os trabalhadores. As previsões de interesse público da Seção 734(a)(2) incluem as seguintes estipulações:

1. Se, baseado no impacto relativo sobre os preços aos consumidores e sobre a disponibilidade de fornecimento do produto, o acordo tiver um impacto adverso nos consumidores dos EUA maior do que o impacto da imposição dos direitos antidumping;

2. O impacto relativo sobre os interesses econômicos internacionais dos EUA; e

3. O impacto relativo na competitividade da indústria nacional produtora do produto similar, incluindo qualquer impacto [desse gênero] sobre empregos e investimentos na indústria.

Antes de encerrar uma investigação com fundamento em um acordo de restrição quantitativa, a Lei requer a realização de consulta, na medida em que seja praticável, às indústrias consumidoras potencialmente afetadas, aos produtores e aos trabalhadores potencialmente afetados na indústria nacional que produz bens nacionais similares ao investigado. Tais consultas incluem aqueles produtores e trabalhadores não envolvidos na investigação.

B. Encerramentos por Falta de Interesse

De acordo com a Seção 782(h)(1) da Lei e 19 CFR 351.207(c) dos nossos Regulamentos, o DDC pode encerrar uma investigação antes de uma determinação final, fundamentado na manifestação expressa da falta de interesse dos produtores que representem substancialmente toda a produção dos bens nacionais similares. A Seção 782(h)(1) requer que a determinação do encerramento da investigação seja realizada antes da publicação da determinação.

C. Determinações Negativas

Segundo a Seção 735(c)(2) da Lei, o DDC e a Comissão de Comércio Internacional (CCI) deverão encerrar uma investigação quando da publicação de uma decisão final negando o direito antidumping ou o dano.

Conforme o 19 CFR 351.207(d), uma investigação deverá ser encerrada também quando da publicação de uma decisão preliminar pela CCI negando a existência de dano.

D. Limitação nos Encerramentos pela CCI

De acordo com a Seção 734(a)(3) da Lei, a CCI não pode encerrar uma investigação baseada na retirada de uma petição, antes da determinação preliminar do DDC.

E. Fim da Suspensão de Liquidação

Quando uma investigação termina, caso o DDC tenha determinado previamente a suspensão da liquidação, ele instruirá a Alfândega e a Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) a dar fim à suspensão da liquidação e liberar o dinheiro depositado ou os títulos de crédito. O fim da suspensão da liquidação é efetivo a partir da data de publicação da notificação do encerramento ou da decisão negativa, conforme definido no item C anteriormente. Ver 19 CFR 351.207(e).

II. Suspensão de Investigações

Em um compromisso de preços, os exportadores e produtores estrangeiros ou o governo estrangeiro concordam em modificar seu comportamento, de forma a eliminar o

dumping ou o dano por ele causado. Nos casos envolvendo uma economia não predominantemente de mercado (NEM), o DDC pode suspender a investigação quando houver aceitação de um acordo com o país de NEM, o qual restrinja o volume de importações. Se o DDC aceitar o Compromisso de Preços, ele suspenderá a investigação e, a partir desta ocasião, monitorará o cumprimento do acordo, conforme o 19 CFR 351.208(a). Os tipos de Compromissos de Preços constam na Seção 734 da Lei. Definições, procedimentos e regras especiais constam nos regulamentos do DDC, nos termos de 19 CFR 351.208.

Conforme mencionado no EAA 874: “Apesar de leis existentes preverem a suspensão de investigações de direitos antidumping e compensatórios seguindo a celebração de um Compromisso de Preços, a experiência prévia com tais acordos demonstrou que eles nem sempre são efetivos na [eliminação] de importados comercializados de forma desleal. Assim, a política comercial a longo prazo tem sido tratar tais acordos como uma exceção, e não uma regra”.

De acordo com as Seções 734(a)2 e 734(d) da Lei, o DDC pode suspender uma investigação se estiver convencido de que esta suspensão é de interesse público e se o efetivo monitoramento do acordo for praticável. Nos casos em que o DDC não aceita o acordo, ele deverá, quando praticável, fornecer aos exportadores que estariam sujeitos ao acordo as razões por não aceitar o acordo e, na medida do possível, dar-lhes oportunidade para submeter comentários. O DDC pode suspender uma investigação a qualquer tempo, antes da decisão final, por meio da aceitação de um acordo com os exportadores ou produtores estrangeiros da economia de mercado que representem “substancialmente todos” os exportadores ou produtores do produto investigado. Ver a Seção II, Parte C.3. deste Capítulo, para uma definição de “substancialmente todos”.

A. Tipos de Acordo

Há quatro cenários nos quais o DDC pode suspender uma investigação:

1. Cessação das Exportações

Conforme a Seção 734(b)(1) da Lei, os exportadores que são signatários do acordo e representam substancialmente todas (ou seja, 85% ou mais) as importações do produto investigado concordam em cessar todas as exportações dentro de seis meses (180 dias) da data em que a investigação é suspensa. Os exportadores devem concordar em não aumentar a quantidade de exportações durante o período estipulado no acordo. A quantidade exportada durante este período de implementação não deverá exceder a quantidade exportada durante um período de duração comparável, considerado representativo pelo DDC. Como exemplo de um Compromisso de Preços baseado em um acordo de cessação de exportações, ver *Suspension of Antidumping Duty Investigation: Urea Ammonium Nitrate Solutions From the Russian Federation*, 68 FR 9980, 9982 (3 de março de 2003) (nos termos da Seção 734(b)(1), os signatários concordaram em cessar as exportações do produto por um período de 3 meses) e *Certain Electric Motors from Japan: Antidumping Final Determination of Sales of Large Motors at Less Than Fair Value and Suspension of Investigation for Small Motors*, 45 FR 73723 (6 de novembro de 1980).

2. Eliminação das Vendas Abaixo do Valor Justo

Em conformidade com a Seção 734(b)(2) da Lei e 19 CFR 351.208(a), o(s) exportador(es) que representa(m) substancialmente todas (isto é, 85 % ou mais) as importações do produto investigado deverá(ão) concordar em revisar seus preços para eliminar totalmente qualquer diferença no valor normal do produto, sujeito ao acordo, que exceda o preço de exportação (PE) ou preço de exportação construído (PEC) daquele produto. Como exemplo de um Compromisso de Preços baseado na eliminação de vendas a preço abaixo do valor justo, ver Suspension of Antidumping Duty Investigation of Certain Cut-to- Length Carbon Steel Plate from the Russian Federation, 68 FR 3859 (27 de janeiro de 2003) (Russian CTL Steel Agreement).

3. Eliminação de Efeitos Prejudiciais

Em conformidade com a Seção 734(c) da Lei e 19 CFR 351.208(c), se o DDC determinar que circunstâncias extraordinárias estão presentes, ele pode suspender uma investigação com base em um acordo dos exportadores que representarem substancialmente todas (isto é, 85 % ou mais) as importações do produto investigado, a fim de eliminar o efeito prejudicial por meio da revisão dos preços, se o DDC se convencer de que o acordo eliminará totalmente o efeito prejudicial e se:

- a. A supressão ou subcotação do nível dos preços dos produtos nacionais pelas importações do produto investigado for evitada; e
- b. Para cada entrada de cada exportador, a margem de dumping não exceder 15% da média ponderada da margem de dumping para aquele exportador durante a investigação.

Como exemplo de Compromisso de Preços com base na eliminação de efeitos prejudiciais, ver Suspension of Antidumping Duty Investigation: Fresh Tomatoes from Mexico, 67 FR 77044 (16 de dezembro de 2002) (Mexican Tomatoes Agreement). Para mais informações sobre o Acordo sobre tomates mexicanos, ver <http://ia.ita.doc.gov/tomato/index.html>.

4. Regra Especial para Compromissos de Preços de NEM

Conforme a Seção 734(l) da Lei, o DDC pode suspender uma investigação baseado no acordo com o país de NEM para restringir o volume de importações para os EUA, se o DDC determinar que:

- a. O acordo é de interesse público;
- b. O monitoramento do acordo é praticável; e
- c. O acordo evitará a supressão e subcotação dos níveis de preço dos produtos nacionais pelas importações dos produtos investigados.

Como exemplo de Compromisso de Preços baseado em restrições no volume de importação, ver Suspension of Antidumping Duty Investigation: Solid Fertilizer Grade Ammonium Nitrate from the Russian Federation, 65 FR 37759 (16 de junho de 2000) (Russian Ammonium Nitrate Agreement). Para mais informações sobre o acordo sobre nitrato de amônio russo, ver <http://ia.ita.doc.gov/reference-price/reference-price.htm>.

B. Procedimentos Pré-aceitação

1. De acordo com 19 CFR 351.208(f)(1)(i), os exportadores e produtores do produto investigado, ou o governo (em uma investigação de NEM), deverão submeter ao DDC um Compromisso de Preços proposto, no prazo de 15 dias após a data do proferimento da decisão preliminar; e

2. Conforme o 19 CFR 351.208(f)(2) e (3), o DDC irá:

a. Notificar todas as partes do processo sobre o Compromisso de Preços proposto e fornecer à(s) peticionária(s) uma cópia do acordo aceito preliminarmente, dentro de 30 dias após a data do proferimento da decisão preliminar;

b. Consultar a(s) peticionária(s) sobre o Compromisso de Preços proposto; e

c. Prover a todas as partes interessadas, usuário(s) industrial(is), representantes de organizações dos consumidores e agências de governos dos EUA, oportunidade de submeter argumentos escritos e informações fatuais sobre o Compromisso de Preços proposto, no prazo de 50 dias após a data do proferimento das determinações preliminares.

C. Aceitações de Acordos

Conforme 19 CFR 351.208(g), o DDC pode aceitar um acordo para suspender uma investigação em até 60 dias após o proferimento de decisão preliminar. Na aceitação de um Compromisso de Preços, o DDC pode basear-se em quaisquer informações fatuais ou conclusões legais deliberadas na decisão preliminar afirmativa ou após tal decisão.

Se o DDC determinar a suspensão de uma investigação por meio da aceitação de um Compromisso de Preços, deverá: (1) suspender a investigação; (2) publicar a notificação da suspensão da investigação, incluindo o texto do Compromisso de Preços (o qual deverá ter efeito a partir do dia da publicação desta notificação no *Diário Oficial*); e (3) proferir uma decisão preliminar afirmativa nos termos da Seção 733(b) referente ao produto investigado, a menos que uma decisão já tenha sido proferida. A CCI suspenderá qualquer investigação que esteja conduzindo.

D. Liquidação de Entradas

1. Compromissos de Preços para Eliminar Totalmente as Vendas Abaixo do Valor Justo ou para Cessar Exportações

De acordo com a Seção 734(f)(2)(A) da Lei, o DDC não determinará a suspensão de liquidações de entradas do produto investigado, normalmente requerida nos termos da previsão 733(d)(2). Qualquer suspensão de liquidação previamente determinada terá fim na data da efetiva suspensão da investigação, e o DDC instruirá a PAF a restituir qualquer valor depositado em dinheiro, liberar qualquer título de crédito ou garantia depositada.

2. Compromissos de Preços que Eliminam os Efeitos Prejudiciais

Em conformidade com a Seção 734(f)(2)(B) da Lei, o DDC deverá suspender a liquidação de entradas do produto investigado nos termos da Seção 733(d)(2). Se, porém, a liquidação de entradas do produto investigado foi suspensa por uma decisão

preliminar afirmativa prévia no mesmo caso, aquela suspensão de liquidação deverá continuar em efeito, pendendo uma revisão do Compromisso de Preços pela CCI (ver Seção 734(h) da Lei-ato). Contudo, o valor depositado em dinheiro ou título de crédito requerido nos termos da Seção 733(d)(1)(B) poderá ser ajustado para refletir o efeito do Compromisso de Preços. A suspensão da liquidação continua durante o período de revisão. Se a CCI conduzir uma revisão e proferir uma decisão afirmativa ou se não for requerida revisão, no 20º dia, a suspensão da liquidação será terminada e os títulos de crédito ou dinheiro depositados serão liberados.

E. Continuações de Investigações

De acordo com a Seção 734(g) da Lei e 19 CFR 351.208(h) dos Regulamentos do DDC, em até 20 dias após a data de publicação da notificação de suspensão de uma investigação, um exportador (ou exportadores) que representar significativa porção de exportações para os EUA do produto investigado, ou uma parte interessada, conforme definição na Seção 771(9)(C)-(G) da Lei (fabricantes, produtores, distribuidores, sindicatos ou associações de trabalhadores envolvidos na fabricação do produto investigado, associações comerciais e processadores ou produtores do bem investigado), pode requerer por escrito que o DDC continue a investigação. O pedido escrito deve ser preenchido simultaneamente perante a CCI, e a requerente deve certificar tal pedido, submetendo um pedido ao DDC. O DDC e a CCI deverão continuar a investigação quando do recebimento de um pedido adequadamente preenchido para a continuação da investigação.

Dependendo das decisões finais do DDC e da CCI, um dos seguintes cenários ocorrerá:

1. Decisões Finais Afirmativas

Se DDC e CCI emitirem determinações finais afirmativas em uma investigação que foi continuada, o Compromisso de Preços terá seus efeitos mantidos.

2. Determinações Finais Negativas

Se DDC ou CCI emitir determinação final negativa em uma investigação que foi continuada, o Compromisso de Preços não ficará em vigor, nem terá efeitos. A investigação será encerrada nesta ocasião.

F. Violações dos Compromissos

Conforme 19 CFR 351.209(e), o DDC define “violação” como o descumprimento dos termos de um Compromisso de Preços causado por um ato ou omissão de uma das partes signatárias; exceto quando, por determinação discricionária do DDC, o ato ou omissão for considerado como tendo ocorrido inadvertidamente ou tendo consequências irrelevantes.

1. Determinações Imediatas

Se o DDC determina que um dos signatários violou o compromisso de preços sem dar às partes interessadas uma oportunidade para comentar, ele determinará a suspensão da liquidação de todas as entradas dos produtos que já entraram ou foram retirados dos armazéns para consumo, a partir de ou após a data mais longa entre as seguintes: (1) 90 dias antes da data de publicação da notificação de cancelamento do

Compromisso de Preços ou (2) a data da primeira entrada ou retirada do armazém para consumo do produto, da venda ou exportação, a qual violou o Compromisso de Preços. Ver o 19 CFR 351.209(b)(1).

a. Investigações Concluídas

Se a investigação foi concluída nos termos da Seção 734(g) (um exportador ou uma parte interessada requereu a continuação da investigação) e a CCI tomou uma decisão afirmativa de dano, o DDC proferirá uma determinação de direitos antidumping e, para todas as entradas sujeitas à suspensão de liquidação, instruirá a PAF a requerer depósito em dinheiro conforme montantes determinados na decisão final afirmativa. Ver 19 CFR 351.209(b)(3).

b. Investigações Incompletas

Se a investigação não foi concluída, o DDC retomará a investigação como se uma decisão preliminar afirmativa tivesse sido tomada na data de publicação da notificação do cancelamento. O DDC imporá medidas provisórias (suspensão da liquidação das entradas), instruindo a PAF a requerer, para cada entrada do produto investigado, um depósito em dinheiro ou título de crédito equivalente aos montantes determinados na decisão preliminar afirmativa. Ver 19 CFR 351.209(b)(2).

c. Notificação

O DDC notificará todas as partes do processo, a CCI e, se o DDC determinar a violação como sendo intencional, o Comissário da PAF. O DDC publicará no *Diário Oficial* uma notificação de “Determinação de Direitos Antidumping” (Retomada de Investigação de Antidumping); “Cancelamento de Compromisso de Preços”. Ver 19 CFR 351.209(b)(4) e (5).

2. Determinações Após a Notificação e os Comentários

Se o DDC tiver razões para acreditar que um dos signatários violou o Compromisso de Preços ou que o Compromisso de Preços não preenche mais os requisitos da Seção 704(d)(1) ou da Seção 734(d) da Lei, porém, não tiver informação suficiente para determinar que um dos signatários violou o Compromisso de Preços, conforme mencionado no item 1, anteriormente, tomará as seguintes medidas:

a. Publicação

O DDC publicará uma notificação no *Diário Oficial* de “Convite para Comentários sobre Compromisso de Preços Antidumping”. Ver 19 CFR 351.209(c)(1).

b. Determinar sobre

i. Violações dos Exportadores

Se o DDC determinar que, baseado nos comentários recebidos, qualquer signatário violou o acordo, seguirá o procedimento descrito no item 1a. ou 1b., anteriormente, sobre investigações concluídas e incompletas, respectivamente (ver 19 CFR 351.209(c)(3)).

ii. Compromissos Inadequados

Se for determinado que o compromisso não preenche mais os requisitos da Seção 704(d)(1) ou da Seção 734(d) da Lei, o DDC irá:

(a) Seguir o procedimento descrito no item 1a. ou 1b., anteriormente, exceto pela data, que deverá ser aquele da primeira entrada ou retirada do armazém para consumo, no dia ou após a data mais longa entre 90 dias antes da data de publicação da notificação da suspensão da liquidação ou a data da primeira entrada ou retirada do armazém da venda ou exportação que não cumpre os requisitos da Seção 704(d)(1) ou da Seção 734(d) da Lei (ver 19 CFR 351.209(c)(4)(i));

(b) No caso de um acordo para eliminação das vendas a preço abaixo do justo ou para cessação das exportações, continuar a suspensão da investigação, aceitando um Compromisso de Preços revisado, o qual preencha os requisitos aplicáveis da Seção 704(d)(1) ou da Seção 734(d) da Lei e publicar uma notificação no *Diário Oficial* de “Revisão do Compromisso de Preços da Investigação Antidumping” (ver 19 CFR 351.209(c)(4)(ii)); ou

(c) No caso de um acordo para eliminação dos efeitos prejudiciais ou um acordo com NEM, continuar a suspensão da liquidação e publicar uma notificação no *Diário Oficial*, conforme descrito no item (ii)(b), anteriormente. A suspensão da liquidação não terminará até que a CCI complete qualquer revisão requerida sobre o acordo revisado, conforme descrito no item F, anteriormente (ver 19 CFR 351.209(c)(4)(iii)).

c. Signatários Adicionais

Se o DDC decidir que o Compromisso de Preços não mais eliminará totalmente os efeitos prejudiciais das exportações, nos termos da Seção 734(c)(l), ou que os exportadores signatários não mais representam substancialmente todo o produto investigado, poderá revisar o acordo, a fim de incluir exportadores signatários adicionais, conforme 19 CFR 351.209(d).

d. Não Violação

Se o DDC decidir não considerar que o Compromisso de Preços foi violado, nem revisar o acordo, publicará no *Diário Oficial* uma notificação desta decisão de acordo com a Seção 351.209(c)(2) dos Regulamentos do DDC, incluindo a declaração das conclusões fatuais e legais em que a decisão foi fundamentada (ver 19 CFR 351.209(c)(5)).

G. Outras Atividades Ligadas aos Compromissos de Preços

1. Revisão pela CCI de Compromisso de Preços de “Efeitos Prejudiciais”

Nos termos da Seção 734(h) da Lei, a CCI, quando do recebimento de um pedido dentro de 20 dias após o Compromisso de Preços, revisará as previsões sobre “efeitos prejudiciais” destes tipos de acordo.

2. Determinações da Indústria Regional pela CCI

Nos termos da Seção 734(m) da Lei, se a CCI determinar uma indústria regional, exportadores para aquela região podem requerer a oportunidade de entrar em um Compromisso de Preços.

CAPÍTULO 18

DETERMINAÇÃO DO DANO PELA COMISSÃO INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme alterada (Lei).

Seção 732(b)(2) e (d) – Procedimentos para iniciação de investigações.

Seção 733(a) e (f) – Determinações preliminares.

Seção 734(a), (e), (f), (g) e (h) – Encerramento e suspensões de investigações.

Seção 735(b) e (d) – Determinações finais.

Seção 736 – Cálculo do direito.

Seção 739 – Mercadorias com ciclo de vida curto.

Seções 751(b)(2) e (c) – Revisões de dano por alteração de circunstâncias e de fim de período.

Seção 752(a) – Regras para determinar a probabilidade de continuação ou retomada de dano para revisões por alteração de circunstâncias e de fim de período.

Seção 762 – Determinações requeridas para acordos de restrições quantitativas.

Seções 771(2), (7), (10) e (11) – Definições e requisitos de dano.

Seção 774 – Audiências.

Seção 776 – Determinações baseadas nos fatos disponíveis.

Seção 777 – Acesso à informação.

Seção 781(e) – Aconselhamento sobre dano para a prevenção da elisão (circunvenção) de determinações de aplicação de direito antidumping.

Seção 782 – Condução de investigações.

Seção 783 – Petições de terceiros países.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.202(c) – Apresentação simultânea de petição.

19 CFR 351.205(d) – Disponibilidade de informações de determinações preliminares do DDC.

19 CFR 351.208(h) – Continuação de investigações suspensas.

19 CFR 351.210(j) – Disponibilidade de informações de determinações finais do DDC.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

pp. 807-812, 817-818 – Várias referências ao Artigo VI do GATT 1994.

pp. 846-873 – Determinação de dano; definição de indústria doméstica; iniciação e continuação da investigação; e requisitos probatórios e procedimentais.

Seções C.9.c.(1) e (4) – Critérios para determinar probabilidade de continuação ou retomada de dano e provisão de margens de dumping.

Acordo Antidumping.

Artigo 3 – Determinação de dano.

Artigo 4 – Definição de indústria doméstica.

Artigo 5 – Iniciação e investigação subsequente.

Artigo 6 – Provas.

Artigo 11 – Duração e revisão de direitos antidumping e compromissos de preços.

Artigo 12 – Publicação e explicações de determinações.

Artigo 13 – Revisão judiciária.

Artigo 17 – Consultas e solução de controvérsias.

I. Introdução

Todas as investigações antidumping (AD) são regidas pela Lei de Tarifas de 1930, conforme suas emendas (Lei). A Lei dispõe que procedimentos antidumping devem correr, concomitantemente, em duas agências federais: o Departamento de Comércio (o Departamento) e a Comissão de Comércio Internacional (CCI) dos EUA. O Departamento é responsável por determinar se “uma classe ou tipo de mercadoria é, ou provavelmente virá a ser, vendida nos Estados Unidos a um valor abaixo do justo” e a CCI deve decidir se a indústria dos EUA que fabrica o “produto similar nacional” sofreu dano material, está sendo ameaçada de dano ou se o estabelecimento de uma indústria doméstica está sendo materialmente retardado devido a importações vendidas a um preço abaixo do valor justo. Ambas as agências devem chegar a uma determinação afirmativa antes da determinação de aplicação do direito antidumping.

A Parte I deste Capítulo descreve o *status* da CCI como uma agência “independente”. A Parte II fornece uma apresentação geral sobre o quadro das conclusões e determinações da CCI em uma investigação AD. Finalmente, a Parte III discute disposições da Lei, a maioria das quais são mudanças na legislação trazidas pela Lei sobre os Acordos da Rodada do Uruguai (LARU), que requerem que funcionários da Administração de Importações (AI) alocados em investigações mantenham uma relação de trabalho próxima com suas contrapartes na CCI.

Os departamentos da CCI que contribuem para as determinações de dano são subordinadas ao Departamento de Operações do Diretor. Tais departamentos incluem o Departamento de Economia, o Departamento das Indústrias, o Departamento dos Assuntos Tarifários e Acordos Comerciais, o Departamento de Investigações de Importações Desleais, o Departamento do Conselho Geral, o Departamento de Investigações e os departamentos dos delegados. Os analistas do Departamento irão interagir mais frequentemente com os analistas do Departamento de Investigações.

II. CCI

A CCI consiste em um grupo bipartidário de seis comissários, que supervisiona uma equipe profissional de investigadores, analistas de indústrias, analistas financeiros, contadores, economistas e advogados. A Lei prescreve que não mais de três dos comissários podem ser do mesmo partido político. Apesar de o Secretário ser selecionado pelo Presidente, a pessoa a ocupar tal cargo não poderá ser do mesmo partido de seu predecessor. Além disso, o vice-secretário não pode ser do mesmo partido político que o secretário.

Os comissários são apontados para mandatos de nove anos. Por outro lado, o mandato de um comissário pode ser mais curto, caso ele tenha ocupado uma vaga antes que um novo período de nove anos tenha chegado. (É possível que um comissário seja apontado para completar uma porção ainda não expirada do mandato de um antigo comissário e, subsequentemente, seja mais uma vez apontado para um período completo de nove anos.) Com isso, um comissário nomeado para um termo completo tem um mandato que vai além do da administração que controle o Poder Executivo. Além disso, diferentemente do Poder Executivo, em que os nomeados politicamente podem ser desapossados pelo Presidente, comissários podem ser destituídos apenas por justa-causa relacionada a falhas pessoais ou profissionais. O secretário e o vice-secretário têm mandatos de dois anos.

Adicionalmente, a CCI está autorizada a representar a si mesma em juízo. A CCI não é representada pelo Departamento de Justiça e, portanto, pode tomar posições litigiosas independentemente daquelas promovidas pelo Poder Executivo. Finalmente, o orçamento da CCI não é revisado pelo Gabinete de Gerenciamento e Orçamento, mas submetido diretamente ao Congresso. Como consequência desses dispositivos estatutários, a CCI é uma agência federal, independente e *quasi-judicial*.

Além de determinações de dano, a CCI também exerce uma gama de outras funções relacionadas ao comércio internacional. De acordo com a Seção 337 da Lei de Tarifas de 1930, a CCI investiga o comércio desleal sob a forma de infrações a patentes, direitos de marca e direitos autorais. Constatada uma violação à Seção 337, a CCI poderá emitir uma ordem de exclusão, sujeita ao veto presidencial. Ver, por exemplo, “Removable Eletronic Cards and Eletronic Card Reader Devices”, ITC Inv. N° 337-TA-396 (1997). A CCI também administra a Seção 201 da Lei de Tarifas de 1974, a qual, dependendo da discricionariedade do Presidente, propicia uma “válvula de escape” ou mecanismos de “salvaguardas globais” para remediar a entrada de importações. Dentre os remédios da Seção 201 se incluem a imposição de cotas ou a elevação de tarifas de importações lealmente comercializadas de todos os países para facilitar um ajuste positivo à competição com importações. Ver, por exemplo, Presidential Proclamation 5050 of April 15, 1983—Temporary Duty Increase and Tariff-Rate Quota on the Importation Into the United States of Certain Heavyweight Motorcycles ou Presidential Proclamation 7529 of March 5, 2002 – To Facilitate Positive Adjustment to Competition From Imports of Certain Steel Products. Adicionalmente, a CCI implementa ações de salvaguarda designadas a combater rápidos aumentos nas importações ocasionadas por governos de países estrangeiros. As salvaguardas incluem: salvaguardas com relação à interferência de importações em programas agrícolas sob a Seção 22; salvaguardas contra a China, conforme as Seções 421 e 422; salvaguardas do Tratado Norte-americano de Livre Comércio (NAFTA, *North American Free Trade Agreement*), conforme a Seção 302; e salvaguardas com relação a importações de países comunistas, conforme a Seção 406.

Além de conduzir investigações de defesa comercial, a CCI é responsável por continuamente revisar e recomendar modificações para a Lista do Sistema Harmonizado dos Estados Unidos (LSH). Conforme a Seção 332 da Lei de Tarifas de 1930, a CCI conduz investigações gerais de qualquer assunto que envolva tarifas ou comércio internacional, incluindo condições de competição entre as indústrias dos EUA e estrangeiras.

A Biblioteca Nacional de Comércio Internacional da CCI mantém uma extensiva coleção de recursos sobre o comércio internacional. A biblioteca está localizada na sala 300 do prédio da CCI e funciona durante os horários regulares da agência. Mais informações sobre a CCI podem ser encontradas em: <http://www.usitc.gov>.

III. Arcabouço Legislativo

A CCI deve chegar a uma determinação preliminar sobre a existência de “indicações razoáveis” de dano (1) dentro de 45 dias da data de registro da petição antidumping (AD) ou da notificação de autoabertura de uma investigação pelo Departamento; ou (2) dentro de 25 dias do recebimento de notificação de abertura pelo Departamento, caso este estenda o período de abertura com o intuito de pesquisar a indústria doméstica (ver Capítulo 2). Se a determinação da CCI for afirmativa, o caso continua; caso seja negativa, o caso é encerrado.

A CCI deve tomar uma decisão final sobre dano em até 120 dias a contar da decisão preliminar afirmativa do Departamento ou em até 45 dias após a determinação final do Departamento, valendo a opção que se mostrar mais longa.

Se a determinação preliminar do Departamento for negativa, mas a determinação final for positiva, a CCI terá 75 dias a contar da determinação final afirmativa do Departamento para tomar sua decisão final com relação à existência de dano.

A. Critério para Determinação de Existência de Dano

Tanto no estágio preliminar, quanto no estágio final de uma investigação AD, a CCI deve determinar se a indústria dos EUA sofreu dano material, está ameaçada de sofrer dano ou se o estabelecimento da indústria dos EUA foi materialmente retardado “devido” às alegadas importações abaixo do valor justo.

O parâmetro utilizado pela CCI para decidir sobre a existência de dano em uma determinação preliminar é mais baixo do que aquele utilizado para uma determinação final. Para os propósitos de uma determinação preliminar afirmativa, a CCI precisa apenas encontrar uma indicação razoável de que a indústria doméstica sofre dano por importações alegadamente vendidas abaixo do valor justo. Porém, um parâmetro mais estrito se aplica às determinações finais. Para chegar a uma resposta afirmativa em sua determinação final, a CCI deve determinar se uma indústria dos EUA sofre ou está ameaçada de sofrer dano, ou que o estabelecimento de uma indústria dos EUA foi “materialmente retardado” (ver Seção 735(b) da Lei). Com a exceção dos diferentes padrões legais para a determinação do dano, todos os outros requerimentos da Lei com relação às determinações preliminar e final são idênticos. A CCI deve:

- Definir o produto doméstico similar e a indústria doméstica relevantes;
- Determinar se a indústria está sofrendo dano, sofrendo ameaça de dano ou se o estabelecimento da indústria foi materialmente retardado; e
- Determinar se existe um nexo de causalidade entre o dano e as importações alegadamente vendidas a preços abaixo do justo.

1. Parâmetro da Indicação Razoável

O Congresso não teve a intenção de estabelecer um parâmetro muito alto para a determinação preliminar com relação à existência de “indicação razoável” de dano. A história legislativa dessa disposição dita que indícios razoáveis de existência de dano estão presentes “em cada caso em que os fatos poderiam razoavelmente indicar que a indústria dos EUA poderia possivelmente estar sofrendo dano...”.

Cortes que revisaram as determinações de dano feitas pela CCI decidiram que o padrão de “indicação razoável” para determinações preliminares vai além de fatos que demonstrem uma “mera possibilidade” de dano (ver *American Lamb Company v. United States*, 785 F.2d 994 (Fed. Cir. 1986)). Porém, quando as informações disponíveis à CCI forem inconclusivas com relação à determinação negativa, ela poderá continuar sua investigação até que tenha informações suficientes para chegar a uma determinação final.

2. Dano Material

O termo “dano material” é definido como um “prejuízo que não é inconsequente, imaterial ou sem importância”. Apesar de esta definição poder ser razoavelmente interpretada de diversas maneiras, ela indica que a indústria doméstica não precisa ser prejudicada de maneira catastrófica para poder se qualificar para um direito antidumping. De acordo com a Seção 771(7)(F) da Lei, quando da avaliação de “dano”, a CCI é direcionada a avaliar:

a. Se o volume de importações investigadas e o aumento desse volume é significativo em termos absolutos ou relativos comparativamente com a produção doméstica ou o consumo. A CCI avalia o volume absoluto e a participação de mercado das importações investigadas. A participação de mercado é calculada como a porcentagem do consumo aparente dos EUA representado pelas importações.

b. Se os preços das importações investigadas estiveram significativamente subcotados em relação ao preço de produtos similares da indústria doméstica e se os preços de importações investigadas tiveram o efeito de deprimir os preços em um grau significativo ou de impedir significativamente aumentos de preços, que de outro modo teriam ocorrido.

c. O impacto das importações sobre a indústria doméstica avaliado em termos de todos os fatores econômicos relevantes que tenham influência na indústria dos EUA, incluindo, mas não sendo limitados aos declínios efetivos ou potenciais em produção, vendas, participação de mercado, lucratividade, produtividade, retorno sobre investimentos e utilização da capacidade instalada. A Lei também orienta a CCI a considerar os impactos negativos das importações sobre o fluxo de caixa, os níveis de estoques e empregos, salários, crescimento, investimento e sobre a capacidade de captar recursos. Além disso, conforme estipulado pela Lei, a CCI deve considerar os efeitos negativos efetivos ou potenciais no atual e futuro desenvolvimento de versões derivadas ou mais avançadas do produto similar doméstico. Finalmente, a CCI deve ainda levar em consideração a magnitude da margem de dumping.

B. Indústria Doméstica Relevante

A CCI define o “produto doméstico similar” como um produto que é igual ou, na ausência de igual, o mais semelhante em características e usos com relação ao artigo objeto de investigação. Ver Seção 771(4)(A) da Lei. O histórico legislativo determina que o padrão de produto “similar” não deveria ser interpretado de maneira tão estrita a ponto de permitir mínimas diferenças em características físicas ou no seu uso levarem à conclusão de que o produto domesticamente produzido e o importado não são “similares”. Ver Seção 771(10) da Lei.

Depois de definir o “produto doméstico similar”, a CCI define a “indústria doméstica”, que consiste nos produtores domésticos, como um todo, de um produto doméstico similar, ou uma parcela dos produtores cuja produção conjunta de produtos domésticos similares constitua uma proporção importante do total produzido daquele produto no mercado doméstico. A CCI deve, então, determinar se uma “indústria nos Estados Unidos” sofre um dano material por causa das importações das mercadorias que são objeto de investigação.

A CCI normalmente avalia a saúde da indústria doméstica “como um todo”, mas, quando alguns critérios legais estão presentes, a Comissão pode dividir os Estados Unidos em indústrias regionais. Os critérios são: (1) os produtores do mercado regional vendem “toda ou quase toda” sua produção dentro dessa região; e (2) a demanda dentro da região não pode ser suprida, “em qualquer medida substancial”, por “produtores domésticos localizados em outro lugar dos Estados Unidos”. Ver Seção III(B), a seguir.

Para estabelecer o dano material a uma indústria regional, a Lei requer que a CCI determine que há uma concentração das importações a preço de dumping no mercado regional isolado e que todos, ou quase todos, os produtores desse mercado estão sofrendo dano em razão dessas importações. Ver, por exemplo, *United States Steel Group v. United States*, 873 F. Supp. 673, 682-83 (Ct. Int'l Trade 1994), *aff'd*, 96 F. 3d 1352 (Fed. Cir. 1996).

C. Ameaça de Dano Material

Diretrizes específicas para a determinação de existência de ameaça de dano à indústria doméstica, incluindo uma lista de fatores econômicos, são encontradas na Seção 771(7)(F) da Lei. Em geral, a CCI considera, entre outros fatores econômicos relevantes, os seguintes:

a. Se algum subsídio sujeito à medida compensatória está envolvido, informações sobre a natureza do subsídio e se importações da mercadoria objeto de investigação irão provavelmente crescer;

b. Qualquer capacidade de produção ociosa existente (ou iminente e substancial crescimento de capacidade de produção) no país de exportação que indique a alta probabilidade de um aumento substancial nas importações de mercadorias investigadas;

c. Aumento significativo do volume (ou penetração de mercado) das importações da mercadoria objeto de investigação que indique a probabilidade do aumento significativo das importações;

d. Se importações de mercadorias investigadas estão ingressando a preços que provavelmente tenham o efeito de deprimir ou suprimir os preços domésticos (e que provavelmente aumentarão a demanda por importações);

e. Estoques das mercadorias investigadas;

f. O potencial para a mudança do *mix* de produção, se as instalações do país estrangeiro que possam ser usadas para produzir mercadorias investigadas estiverem sendo utilizadas para a produção de outros produtos;

g. Quando existirem importações de matérias-primas provenientes da agricultura e produtos processados dessa matéria-prima, a probabilidade de que aumentem as importações (por causa de substituição de produtos);

h. Os efeitos negativos efetivos ou potenciais nos esforços de desenvolvimento e produção da indústria doméstica (incluindo os esforços para desenvolver versões derivadas ou mais avançadas do que o produto doméstico similar);

i. Quaisquer outras tendências adversas que indiquem a probabilidade de ocorrer um dano por causa das importações (ou venda para importações) da mercadoria objeto de análise (sendo ela importada ou não naquele momento).

A CCI considera esses fatores como um todo ao efetuar sua determinação sobre a iminência da entrada de mais importações a preços de dumping ou subsidiadas e sobre a ocorrência de dano causado por importações, caso um direito antidumping não seja imposto ou um compromisso de preços seja aceito. Enquanto a presença ou ausência de qualquer um desses fatores não necessariamente fornecerá uma orientação decisiva com respeito à determinação, tal determinação não poderá ser feita com base em meras conjunturas ou suposições.

Existem disposições específicas sobre o efeito do dumping em mercados de terceiros países, bem como sobre as definições de mercado de membro da Organização Mundial do Comércio (OMC) e, também, da Comunidade Europeia. Ver Seção 771(7)(F)(iii)(II) e (III) do Acordo.

D. Retardamento Material

A CCI também pode chegar a uma determinação afirmativa caso decida que as importações investigadas tiveram o efeito de retardar o estabelecimento de uma indústria nos Estados Unidos. Até hoje essa provisão raramente foi acionada por uma peticionária em uma investigação antidumping. Quase todas as investigações AD foram iniciadas com base em petições de manufatureiros de produtos domésticos similares. Quando o retardamento material foi alegado, a CCI requereu que os peticionários oferecessem evidências de que (1) eles se comprometeram substancialmente com a produção doméstica do produto doméstico similar e (2) que as peticionárias indicassem como as importações a preço de dumping são responsáveis pelas dificuldades que os peticionários têm sofrido ao tentar estabelecer uma produção doméstica.

E. Acumulação e Insignificância

Se existem diversos países sob investigação antidumping, cujas importações são objeto de investigações AD simultâneas, a CCI pode considerar o efeito cumulativo das importações objeto de investigação desses países caso essas importações compitam entre si e com os produtos domésticos similares no mercado dos Estados Unidos. Se as importações de um país em particular são consideradas insignificantes, a CCI não incluirá essas importações na análise de cumulação.

A Lei requer que uma investigação seja terminada com determinação de inexistência de dano caso o volume dessas importações seja considerado insignificante. Importações em volume insignificante são definidas de forma geral na Lei como importações de mercadorias investigadas de um país que correspondam a menos de 3 por cento do volume total de importações dessa mercadoria pelos Estados Unidos durante os 12 meses mais recentes ao recebimento da petição inicial, ou ao início da investigação, para os quais existam dados disponíveis. Porém, se houver importações dessas mercadorias de um número de países sujeitos a investigações iniciadas no mesmo dia que, individualmente, tenham um volume menor do que 3 por cento do total das importações, mas que, coletivamente, somem mais de 7 por cento do volume total dessa mercadoria importadas pelos Estados Unidos durante o período aplicável de 12 meses, então as importações desses países não serão consideradas como insignificantes.

F. Causalidade

Além de verificar se há dano material à indústria doméstica, a CCI deve determinar se esse dano foi “causado” pelas importações vendidas a um preço abaixo do justo. As cortes têm decidido que o padrão de causalidade é satisfeito se importações a preço de dumping contribuírem mais do que mínima ou tangencialmente para a condição de dano da indústria doméstica.

O foco legal de uma investigação AD pela CCI consiste no seguinte: (1) o volume das importações objeto de análise; (2) o efeito dessas importações sobre os preços dos bens produzidos no mercado dos EUA; e (3) o impacto dessa competição nos produtores domésticos do produto similar. A CCI compara o preço médio dos produtos domésticos similares, de importações investigadas e, em alguns casos, de importações não investigadas (que se presumem como comercializadas de forma justa). Além disso, a CCI pode avaliar as vendas e receitas perdidas pelos produtores domésticos para importações investigadas. O Gabinete de Economia na CCI desenvolveu um modelo de computador, o Sistema de Análise de Política Comercial (SAPC), que utilizava planilhas para estimar o efeito de importações a preço de dumping na indústria doméstica. Certas premissas que dizem respeito à relação entre margem de dumping e precificação estão subjacentes nessas planilhas. Ao conduzir sua análise, porém, a CCI não se baseia mais regularmente no SAPC.

IV. Relação entre Investigações do Departamento e da CCI

Antes da data de entrada em vigor da LARU, o Departamento e a CCI conduziam o que eram, em grande medida, investigações completamente independentes. Consultas entre as duas agências eram primeiramente conduzidas em base *ad hoc*. O corpo de funcionários de ambas as agências podia se encontrar para discutir problemas

relacionados à definição do produto antes do início da investigação ou para compreender as determinações e decisões uns dos outros. Isso porque uma mudança na linguagem do Departamento sobre o escopo da investigação poderia afetar a descrição correta do produto doméstico similar e, conseqüentemente, os limites da indústria doméstica, conforme definidos pela CCI. Além disso, uma determinação final parcialmente negativa dada pela CCI poderia afetar a linguagem do Departamento sobre escopo. Uma determinação final parcialmente negativa pela CCI poderia obrigar o Departamento a recalcular as margens de dumping, bem como mudar o escopo de uma eventual determinação de imposição de direito antidumping.

Além disso, mesmo antes da LARU, a extensão dos prazos em investigações pelo Departamento poderia complicar a programação da CCI para o caso. Isso continua a ocorrer mesmo após a LARU, particularmente, quando o Departamento estende as datas das determinações para alguns, mas não para todos, em um grupo de investigações no qual a CCI cumulou importações para sua determinação preliminar. Sob tais circunstâncias, a CCI seria compelida a chegar à sua determinação final de dano em certas investigações antes de ter a oportunidade de avaliar a causalidade para as outras investigações, as quais tiveram o prazo estendido. Tendo em vista que o adiamento de uma data de determinação para um ou mais casos, quando há outros casos envolvendo o mesmo produto, poderia afetar materialmente a condução da investigação pela CCI, o Departamento deve consultar a CCI antes de estender qualquer prazo para a publicação de determinações preliminares ou finais.

As emendas LARU à Lei agora orientam o Departamento a avaliar certos tipos de dados que historicamente foram coletados pela CCI e não pelo Departamento. Para evitar redundância na coleta de informações pelas agências, existem alguns assuntos nos quais a equipe do Departamento, trabalhando próxima à equipe da CCI, pode utilizar alguns dados coletados pela CCI, bem como métodos de análise utilizados pela equipe da CCI. Essas disposições legais incluem a determinação de apoio à indústria doméstica para uma petição, a redação do texto de uma determinação da aplicação de direito antidumping em um caso no qual a CCI encontrou dano a uma indústria regional e a atribuição do conhecimento de que as importações a preço de dumping iriam provavelmente causar dano em determinações de circunstâncias críticas.

A. Determinando o Apoio da Indústria a uma Petição

Apesar de o Departamento ser responsável por determinar se uma petição atende ao requisito de apoio da indústria, a CCI tem expertise em pesquisar os produtores domésticos. De fato, a CCI normalmente manda questionários para todos os produtores domésticos de que tem conhecimento dentro de cinco dias do protocolo da petição inicial. Infelizmente, a CCI tem raramente recebido uma resposta adequada ao seu questionário de pesquisa dentro do prazo normal de iniciação pelo Departamento, ou seja, o vigésimo dia após o protocolo da petição.

Contudo, se os dados do produtor doméstico estiverem disponíveis antes do término do prazo de iniciação, a CCI irá compartilhar os resultados que tratam de produção, importações, apoio à petição, propriedade do produtor doméstico dos EUA solicitado e possíveis relações do produtor dos EUA solicitado com companhias relacionadas que importem para os Estados Unidos, ou produzam a mercadoria investigada, das partes

não confidenciais da pesquisa da CCI via questionário. Por exemplo, as instruções que acompanharam o questionário da CCI ao produtor na investigação preliminar de Carbazole Violet Pigment 23 from China and India, ITC Invs. Nos. 701-TA-437 and 731-TA-1060 and 1061 (dezembro de 2004 [final]) continham a seguinte afirmação com relação à divulgação das respostas ao questionário: “ ... se sua empresa é uma produtora nos EUA, as informações que você fornecer sobre sua produção e importação de carbazola pigmento violeta 23 e suas respostas às questões da Parte I do questionário do produtor serão disponibilizadas ao Departamento de Comércio dos EUA, quando solicitadas, para o uso em conexão com (e apenas em conexão com) a sua obrigação, de acordo com a Seção 732(c)(4) da Lei (19 U.S.C. sec. 1673a(c)(4)), de chegar a uma determinação sobre a extensão do apoio da indústria doméstica para a petição de solicitação desta investigação. Qualquer informação fornecida ao Departamento de Comércio será transmitida sob as diretrizes de confidencialidade e divulgação elencadas anteriormente. Sua resposta a essas questões constitui sua aceitação de que tais informações sejam fornecidas ao Departamento de Comércio sob as condições supracitadas”.

Ver Capítulo 1 para mais informações acerca das informações do produtor doméstico para a CCI. Assim como com qualquer comunicação entre o Departamento e a CCI, os analistas devem consultar seus supervisores ou GDP antes de pedir esse tipo de dado para a CCI.

B. Redigindo Determinações em Casos de Indústria Regional

As cortes, revisando as determinações do Departamento, têm decidido que a Constituição requer a avaliação uniforme dos direitos AD em todos os portos. O Artigo 4.2 do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT de 1994 requereu que direitos AD fossem avaliados apenas com relação aos produtos consumidos na região, quando a indústria doméstica fosse considerada uma indústria regional. Antes da LARU, os Estados Unidos não tinham implementado essa disposição. Atualmente, a LARU dispõe explicitamente que o Departamento deve limitar a avaliação dos direitos àqueles exportadores e/ou produtores que exportaram a mercadoria objeto de análise para venda na região durante o período de investigação.

As determinações necessárias para a conclusão de que a indústria doméstica é regional são feitas pela CCI com base na avaliação detalhada de estatísticas de aproximadamente três anos de embarques de importações dos EUA e de produção doméstica do produto similar. Essa análise das informações de embarque é complexa. Além disso, a CCI pode mudar sua definição do limite da região entre a sua determinação preliminar e a final. Diferente do Departamento, a CCI não foca no conhecimento de produtores ou exportadores estrangeiros com respeito à destinação das suas exportações.

Existem muito poucas investigações de indústrias regionais e a maioria dos casos até hoje foi referente à importação de cimento (ver, por exemplo, Gray Portland Cement and Cement Clinker From Japan, Mexico, and Venezuela, Invs. Nos. 303-TA-21 [Review] and 731-TA-451, 461, and 519 [Review] USITC Pub. 3361 [outubro de 2000] at 12). Contudo, na condução de nossa própria análise com relação aos embarques domésticos, é contraprodutivo que o Departamento duplique as requisições de

informação feitas pela CCI. Dessa maneira, quando um caso de indústria regional é apresentado, coordenamo-nos com a equipe da CCI para desenvolver uma metodologia para rastrear os embarques de importações dos EUA até o importador, o exportador estrangeiro e o produtor estrangeiro apropriados. Qualquer esforço nesse sentido irá requerer um acordo com a CCI com relação ao compartilhamento de informações confidenciais, como no caso de determinação do apoio da indústria doméstica a uma petição. Consulte seu supervisor ou GDP antes de contatar a CCI em casos que envolvam indústrias regionais.

C. Determinação de Circunstâncias Críticas

As emendas de 1979 à Lei autorizaram a suspensão retroativa da liquidação quando “circunstâncias críticas” existirem. Essa disposição foi baseada na premissa de que o início de uma investigação AD motivaria exportadores a enviar o máximo possível de mercadorias antes da suspensão da liquidação, já que a suspensão da liquidação acompanha uma determinação preliminar de dumping. Além disso, as emendas de 1979 à Lei estabeleceram que, para determinar a existência de circunstâncias críticas, a autoridade administradora deverá verificar: (1) se o importador tinha conhecimento de que o exportador estrangeiro estava praticando dumping; e (2) se o dumping iria causar dano. A Lei de 1979, porém, não contém referências ao fato de o dumping causar dano.

O conhecimento de que o dumping iria causar dano foi incluído na LARU. A tarefa de atribuir ao importador o conhecimento de que o dumping provavelmente viria a causar dano foi delegada para o Departamento, em vez de para a CCI. Porém, a Lei ainda orienta a CCI a fazer sua própria determinação de circunstâncias críticas. Nesse sentido, na grande maioria dos casos, a CCI tem chegado à conclusão de inexistência de circunstâncias críticas. Existe pelo menos um caso no qual se chegou a uma determinação afirmativa de circunstâncias críticas e a CCI subsequentemente concordou: ver *Honey From the People’s Republic of China: Amended Final Determination of Sales at Less than Fair Value and Antidumping Duty Order*, 66 FR 63670 (10 de dezembro de 2001).

A Seção 733(e)(1) da Lei dispõe que se a peticionária alega circunstâncias críticas, o Departamento irá determinar se existe uma base razoável para a crença ou suspeita de que: (A)(i) existe uma história de dumping e dano por causa de importações a preços de dumping da mercadoria sob análise nos EUA ou em algum outro lugar, ou (ii) a pessoa por quem, ou por conta de quem, a mercadoria foi importada sabia ou deveria saber que o exportador estava vendendo a mercadoria objeto de investigação a um preço abaixo do justo e existia a probabilidade de dano por causa dessas importações; e (B) ocorreram maciças importações da mercadoria objeto de análise durante um período relativamente curto de tempo.

A Lei é silente com relação ao método para a determinação de que o importador teria conhecimento da probabilidade de dano material; o EAA não proporciona orientações adicionais. O método de implementação dessa disposição foi deixado para a discricionariedade do Departamento.

Ao determinar se existe uma base razoável para acreditar ou suspeitar que um importador sabia ou deveria saber que o exportador estava vendendo a mercadoria a um

preço abaixo do justo, o Departamento normalmente considera margens de 15% ou mais como suficientes para que se impute o conhecimento do dumping para vendas a preço de exportação construído (PEC) e margens de 25 por cento ou mais para vendas a preço de exportação (PE) (ver, por exemplo, Preliminary Critical Circumstances Determination: Honey from the People's Republic of China, 60 FR 29824 [6 de junho de 1995]).

Ao determinar se existe uma base razoável para acreditar ou suspeitar que um importador sabia ou deveria saber da probabilidade de ocorrência de dano por causa das importações a preços de dumping, o Departamento normalmente irá observar a determinação preliminar de dano feita pela CCI. Se a CCI encontrar indicações razoáveis de que está ocorrendo dano atual à indústria relevante nos EUA, o Departamento irá determinar que existe uma base razoável para imputar ao importador o conhecimento de que existia a probabilidade de ocorrência de dano por causa das importações a preços de dumping durante o período de circunstâncias críticas – o período de 90 dias a partir do início da investigação. Ver 19 CFR 351.206(a). Se a CCI preliminarmente encontra ameaça de dano, o Departamento também irá considerar a extensão do aumento do volume de importações da mercadoria sob análise durante o período de circunstâncias críticas e a magnitude das margens para determinar se existe uma base razoável para imputar o conhecimento de que o dano era provável.

Baseado na determinação preliminar de ameaça de dano feita pela CCI, aumento nas importações e margens preliminares de uma magnitude particular, o Departamento pode determinar que existe uma base razoável para acreditar ou suspeitar que o importador sabia, ou deveria saber, que existia a probabilidade de ocorrência de dano, devido às vendas de mercadorias objeto de investigação a um preço abaixo do justo.

V. Determinação de Dano Pós-imposição de Direito Antidumping e Considerações pela CCI

A. Revisões Baseadas em Alterações de Circunstâncias

As Seções 751(b)(1) e (2) da Lei obrigam a CCI a revisar suas determinações de dano com base em mudanças de circunstâncias caso a CCI receba informações, ou um requerimento de uma parte interessada, que mostre uma mudança suficiente das circunstâncias para justificar a revisão da determinação de imposição do direito antidumping, medida compensatória, compromisso de preços ou investigações continuadas. Ao conduzir a revisão da determinação de direito antidumping devido à alteração de circunstâncias, a CCI deve determinar se a revogação da imposição provavelmente levará à continuação ou recorrência do dano. Informações sobre a revisão ou compromissos de preços devem ser publicadas no *Diário Oficial*. Além disso, uma revisão não pode ser conduzida antes de passados 24 meses da publicação daquela determinação ou compromisso (ver Seção 752 da Lei para regras especiais regendo as determinações da CCI por mudança de circunstâncias. Ver também o Capítulo 18 para informações sobre as atividades do Departamento com relação à revisão por alteração de circunstâncias.).

B. Revisões de Fim de Período

A Seção 751(c) da Lei orienta a CCI a conduzir uma revisão cinco anos após a data de publicação de uma imposição de direito antidumping, para determinar se a revogação

do direito antidumping provavelmente levaria à continuação ou recorrência do dano material. Conforme a Lei, a CCI também conduz revisões cinco anos após determinações de medidas compensatórias e compromissos de preços.

C. Considerações de Dano pela CCI para a Prevenção Contra Práticas Elisivas (Circunvenção) de Determinações da Aplicação de Direitos AD

Conforme determinado pela Seção 781(e) da Lei, o Departamento deve notificar formalmente a CCI com relação à descoberta de circunvenção de uma determinação. Essas situações envolvem questões sobre se a mercadoria que foi completada ou montada nos Estados Unidos ou em outros países estrangeiros, ou mercadoria que foi aprimorada, pode estar elidindo a determinação, caso seja decidido que ela está no escopo da determinação. A CCI pode requerer uma consulta com o Departamento acerca da proposta de inclusão das mercadorias supracitadas no escopo da determinação de aplicação de direito AD. Se a consulta resultar na crença, pela CCI, de que um problema de dano significativo é apresentado pela inclusão proposta, ela pode fornecer um aconselhamento por escrito ao Departamento sobre se a inclusão seria, ou não, inconsistente com a determinação afirmativa de dano na qual a determinação de direito AD está baseada. Até hoje, a CCI nunca concluiu que uma determinação afirmativa anticircunvenção tomada pelo Departamento apresentava um problema significativo com relação ao dano. Ver Capítulo 26 para mais informações acerca das ações do Departamento com relação à prevenção da circunvenção de determinações de direitos AD.

CAPÍTULO 19

SUSPENSÃO DA LIQUIDAÇÃO E DETERMINAÇÕES PARA APLICAÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING

Leis e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930 e alterações (Lei).

Seção 736(a) – Publicação da determinação antidumping (AD).

Seção 736(d) – Regra especial para indústrias regionais.

Seção 737(a) – Limite das medidas provisórias.

Seção 771(4)(C) – Indústrias regionais.

Seção 773(d) – Medidas provisórias.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.210(e)(2) – Extensão de medidas provisórias.

19 CFR 351.211 – Determinação de aplicação de direito AD.

19 CFR 351.212 – Cobrança de direitos antidumping e limite das medidas provisórias.

Acordo Antidumping.

Artigo 9 – Imposição e cobrança de direitos AD.

Artigo 7 – Medidas provisórias.

I. Introdução

Quando o DDC faz uma determinação final positiva de vendas abaixo do valor justo, a Comissão de Comércio Internacional (CCI) deve, então, fazer uma determinação final envolvendo dano material ou ameaça de dano material. A Seção 736(a) da Lei requer que, dentro de sete dias após ser notificado por escrito pela CCI sobre uma determinação final positiva, o DDC publique uma determinação AD no *Diário Oficial* (DO). Frequentemente, a CCI irá decidir vários dias antes de nos notificar formalmente por escrito com relação a sua decisão sobre o dano. O tempo, o lugar e os resultados da votação pela CCI são informações públicas e podem ser obtidas antecipadamente. As seguintes informações devem ser obtidas do analista da CCI responsável pelo caso ou do sítio eletrônico da CCI, que publica boletins anunciando o resultado dos votos da CCI rapidamente após a votação ocorrer: (1) se o voto foi positivo ou negativo e se a CCI encontrou mais de um produto doméstico similar; e (2) se a determinação envolveu dano material ou ameaça de dano material. A linguagem referente à determinação AD será diferente, dependendo do fato de ser encontrado dano ou ameaça de dano. Se possível, a determinação AD e as instruções alfandegárias relacionadas devem ser preparadas e transmitidas à cadeia de anuência antes que a CCI nos notifique de sua decisão.

II. Determinação de Aplicação de Direito Antidumping

A determinação de aplicação de direito AD é o estágio final da investigação, antes que o caso passe para a fase de revisão. Até este estágio, a Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) requer a postagem de um título ou depósito em dinheiro igual às margens publicadas no aviso de determinação preliminar ou de determinação final. A

determinação de aplicação de direito AD informa a exigência somente de um depósito em dinheiro; títulos não serão mais permitidos. Ver Seção 351.211(b)(2) do Regulamento. A determinação de aplicação de direito AD também especifica que os direitos AD serão cobrados em todas as importações não liquidadas da mercadoria importada ou retirada do armazém para o consumo, na data ou após a data em que o DDC publicou sua determinação preliminar positiva no DO. Se a CCI concluir que existem circunstâncias críticas (ver Capítulo 2), as cobranças poderão também abranger um período de 90 dias anterior à data na qual a suspensão da liquidação foi determinada pela primeira vez. Se a CCI somente concluir que existe uma ameaça de dano material na sua determinação final, então, a determinação de aplicação de direito AD somente dirá respeito às importações realizadas na data ou após a data de publicação da determinação final da CCI, nos termos da Seção 735(b) da Lei. Nessa situação, a PAF é direcionada a liberar os títulos ou ressarcir os depósitos em dinheiro para todas as importações nas quais a liquidação foi suspensa anteriormente à data da publicação da determinação final da CCI. Nos termos da Seção 351.212(f) dos Regulamentos, se a CCI, na sua determinação final de dano, concluir pela existência de dano a uma indústria regional sob a Seção 771(4)(C) da Lei, então, o DDC pode orientar que direitos não sejam cobrados sob a referida mercadoria de um exportador ou produtor em particular (ver Seção 351.212(f) do Regulamento).

A Seção 736(c) da Lei permite a continuação da caução, por um período de 90 dias a partir da data de publicação da determinação AD, em circunstâncias especiais. Considerando que essa situação envolve o envio de informação substancial de vendas no período pós-determinação preliminar, o DDC raramente concorda em aceitar a análise obrigatória para permitir a continuação do procedimento de caução.

A determinação final pode ter que ser emendada para correção de erros materiais (ver Capítulo 11). Se este é o caso, uma emenda à determinação final sobre dumping e a determinação de aplicação de direito AD podem ser combinadas em um único aviso no DO. Ver Notice of Amended Final Determination of Sales at Less than Fair Value and Antidumping Duty Order: Certain Tissue Paper Products from the People's Republic of China, 70 FR 16223 (30 de março de 2005).

Os analistas devem preparar também instruções alfandegárias, instruindo a PAF a coletar depósitos em dinheiro, de acordo com os valores contidos na determinação de aplicação de direito AD e a não aceitar mais títulos no lugar de depósitos em dinheiro. Se existe uma determinação de medidas compensatórias (MC) emitidas juntamente à determinação de aplicação de direito AD, os analistas podem ter que ajustar as margens publicadas na determinação de aplicação de direito AD, a fim de contabilizar qualquer subsídio de exportação, de modo a obter os valores corretos do depósito em dinheiro¹⁴⁹. Os valores de subsídios de exportação determinados pela equipe de MC devem ser subtraídos das margens AD. Isto pode diferir do valor publicado na determinação de MC, então consulte a equipe de MC para determinar o total correto de subsídios à exportação

¹⁴⁹ Se o valor normal (VN) foi baseado nos preços do mercado doméstico, então um ajuste é requerido. Se o VN foi baseado em preços de terceiros países ou valor construído (VC), os analistas devem consultar a equipe de MC para determinar se um ajuste é apropriado. Subsídios de exportações podem já terem sido refletidos no cálculo do VC.

a ser subtraído. Mesmo se a CCI chegar a uma determinação negativa de dano para todo o escopo da investigação, o analista deve ainda emitir instruções à PAF para parar de coletar os depósitos em dinheiro e títulos, para liquidar todas as importações suspensas e para liberar todos os depósitos em dinheiro e títulos.

Em algumas circunstâncias, a determinação AD do DDC pode requerer ou permitir a um importador certificar-se dos fatos relativos à importação da mercadoria. Em *Duty Order: Fresh Garlic From the People's Republic of China*, 59 FR 59209 (16 de novembro de 1994), por exemplo, o DDC requereu que o produto importado fosse acompanhado por declarações à PAF explicando o método específico de colheita e o uso do produto. Quaisquer requisitos como tais devem ser claramente especificados na determinação de aplicação do direito AD.

Conforme descrito anteriormente, a coleta de direitos pela PAF durante e após uma investigação normalmente segue um padrão simples: depósitos em dinheiro ou títulos iguais às margens preliminares são coletados a partir da data de publicação da determinação preliminar (ou, anteriormente, se o DDC chegar a uma determinação positiva de circunstâncias críticas); depósitos em dinheiro ou títulos iguais às margens finais, a partir da data da publicação da determinação final de dumping; depósitos em dinheiro ou títulos iguais às margens finais emendadas (se necessário for), a partir da data de publicação da determinação final de dumping emendada; e somente depósitos em dinheiro iguais às margens finais (ou margens finais emendadas), a partir da data de publicação da determinação de aplicação do direito AD¹⁵⁰.

Entretanto, existe uma exceção a esse padrão, determinada pela Seção 703(d) da Lei, a qual declara que instruções alfandegárias enviadas na determinação preliminar (“medidas provisórias”) “podem não permanecer em efeito por mais de quatro meses”. “Medidas provisórias” é o termo utilizado pelo Acordo, não pela Seção 703(d) da Lei, que se refere à coleta de depósito em dinheiro, títulos ou outros valores mobiliários que possam ser requisitados por um Estado-membro no estágio preliminar de uma investigação. A Seção 703(d) é a manifestação da Lei com relação ao requisito do Acordo para que tais medidas provisórias tenham sua duração limitada. Ver Artigo 7.4 do Acordo. Entretanto, a Lei (e o Acordo) também declara que o limite de quatro meses em medidas provisórias pode ser estendido pelo DDC “a pedido de exportadores representando uma proporção significativa das exportações da referida mercadoria objeto da investigação... por não mais que 6 meses”. Ademais, a Seção 351.210(e)(2) do regulamento exige dos exportadores que requeiram uma prorrogação da determinação final para também solicitar uma extensão de 2 meses para medidas provisórias. Desse modo, sempre que o prazo de uma determinação final, subsequente a uma determinação preliminar afirmativa, é estendido (peticionárias somente podem pedir uma extensão após uma determinação preliminar negativa), medidas provisórias também serão estendidas por dois meses. (O pedido para uma extensão de medidas provisórias deve estar contido no pedido dos exportadores para uma extensão da determinação final

¹⁵⁰ Uma exceção é a situação incomum em que a determinação final da CCI é publicada após a publicação da determinação AD. Neste caso, nenhum depósito pode ser coletado desde o início do período de determinação AD até a publicação da data da determinação final da CCI; entretanto, a partir desta data, somente depósitos em dinheiro serão coletados. Ver a discussão sobre o “período vazio”, a seguir.

e deve ser mencionado no aviso de prorrogação do prazo.) Uma vez que a CCI tenha publicado sua determinação final, o DDC requer a coleta de “direitos definitivos”, e, portanto, a limitação de medidas provisórias não é mais aplicada.

Assim, um período de tempo, conhecido como “período vazio” (*gap period*), pode existir entre a expiração das medidas provisórias, mesmo se estendidas, e a publicação da determinação final pela CCI (o início dos direitos definitivos), no qual o DDC não pode requerer que a PAF colete depósitos em dinheiro, títulos ou outros valores mobiliários. (O período vazio começa no dia após o término do período de quatro ou seis meses e termina no dia anterior à publicação da determinação final da CCI.) O DDC normalmente administra esse problema de duas formas: instruímos a PAF acerca do início do período vazio, instruindo-lhes a parar a coleta de depósitos em dinheiro ou títulos, ou esperamos até que a determinação da aplicação de direito AD seja publicada e, então, instruímos a PAF a liquidar todas as importações durante o período vazio, sem considerar os direitos antidumping.

Deve ser notado que as medidas provisórias de quatro ou seis meses são contadas pelo número de dias após a data da publicação preliminar (por exemplo, 120 ou 180 dias) e não em meses de calendário. Ver *Corus Staal BV v. United States*, 279 F Supp. 2d 1363 (TCI 2003). Também deve ser notado que, contando o número de dias, a data da publicação preliminar é o dia um e não o dia zero.

Outra limitação quanto às medidas provisórias existe na Seção 737(a) da Lei (ver também Seção 351.212(d) dos Regulamentos). Esta Seção declara que, se o valor de um direito antidumping determinado sob o 703(d) da Lei (medidas provisórias) for diferente do valor indicado na determinação final de aplicação do direito AD, o que frequentemente ocorrerá, a diferença será ressarcida; caso o valor provisório seja menor que o valor da determinação de aplicação de direito AD, para importações realizadas na vigência das medidas provisórias, a diferença será desconsiderada. Note a diferente natureza do tratamento de direito coletado sob medidas provisórias, em relação ao depósito em dinheiro coletado como direito definitivo. Se, após uma revisão administrativa, o DDC determinar que o valor real de dumping é maior que o valor de depósito em dinheiro durante o período de revisão, o DDC deverá instruir a PAF a coletar a diferença do importador e não a desconsiderar a diferença.

Finalmente, outra limitação quanto às medidas provisórias, conforme notado anteriormente, impede o DDC de requisitar somente depósitos em dinheiro durante as medidas provisórias. Até antes da publicação da determinação final da CCI, o DDC deve instruir a PAF a autorizar depósito em dinheiro ou um título. Lembre-se: as limitações em medidas provisórias aplicam-se a todas as instruções enviadas à PAF após a determinação preliminar e antes da publicação da determinação final da CCI, não apenas às instruções enviadas nos termos da determinação preliminar. Se as instruções são enviadas de acordo com uma determinação final de dumping ou final modificada de dumping, elas são medidas provisórias. Direitos definitivos não poderão ser coletados até a publicação da determinação final da CCI. Ver Seção 736(a)(3) da Lei.

Enquanto essas medidas podem parecer complicadas, os analistas devem simplesmente lembrar-se de estar atentos ao seguinte, quando estiverem preparando as

instruções alfandegárias, nos termos da determinação de aplicação de direito AD: (1) existe um período vazio e, se ele existe, as entradas durante esse período foram corretamente liquidadas sem considerar os direitos antidumping?; (2) se o valor provisório é maior que o valor da determinação de aplicação de direito AD, instruímos corretamente a PAF a ressarcir a diferença?; (3) instruímos a PAF a autorizar depósitos em dinheiro ou títulos até a determinação de aplicação do direito AD, mas somente para autorizar depósitos em dinheiro a partir da data da publicação da determinação de aplicação do direito AD?

III. Procedimentos Internos

A. Procedimentos Pré-determinação

O quanto antes o analista receber do analista da CCI a informação do resultado de uma determinação positiva de dano, realizada pela CCI, ele deve preparar um aviso no DO. Os analistas devem ser extremamente cautelosos ao incorporar a linguagem apropriada da determinação de dano material (dano ou ameaça de dano) e também devem prestar muita atenção à linguagem. Em certas circunstâncias, a CCI pode somente encontrar o dano em determinadas partes do escopo de nossa determinação final, e o analista terá que fazer os ajustes apropriados no escopo da determinação de aplicação de direito AD para que isto se reflita ali. Ver Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Pure Magnesium and Alloy Magnesium from the Russian Federation, 60 FR 16440 (30 de março de 1995); Notice of antidumping duty orders: pure magnesium from the People's Republic of China, the Russian Federation and Ukraine; Notice of Amended Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Antidumping Duty Investigation of Pure Magnesium from the Russian Federation, 60 FR 25691 (12 de maio de 1995). Nos casos do magnésio, a CCI entendeu não ter havido dano com relação ao magnésio em liga, mas que ocorreu dano com relação ao magnésio puro.

Uma vez que o pacote de determinação de aplicação do direito AD esteja completo, comece a circulá-lo imediatamente. Temos somente uma janela de sete dias desde a etapa da notificação formal pela CCI para publicar a determinação AD no DO (ver Capítulo 11 para requisitos de anuência para pacotes de determinação AD). Como normalmente levam-se vários dias para publicar um aviso no DO, uma vez que ele é assinado, os analistas devem tentar ter uma determinação AD assinada até o terceiro ou quarto dia do período de sete dias.

Os analistas devem se lembrar de que, se as margens da determinação final mudaram por conta de correção de erros materiais, os analistas devem preparar uma determinação de aplicação de direito AD e uma determinação final de dumping emendada, publicável no DO, de forma combinada. Sempre verifique o último aviso no DO publicado referente a uma determinação de aplicação de direito AD e determinação de dumping emendada, para se assegurar de que está utilizando a linguagem mais atualizada.

Como em qualquer outro pacote de anuência de avisos no DO, o pacote contendo a determinação de aplicação de direito AD ou a determinação final de dumping emendada e a determinação de aplicação de direito AD deve também conter instruções alfandegárias apropriadas. Lembre-se de que, mesmo se a CCI chegar a uma

determinação negativa de dano para todo o escopo da investigação, ainda deverão ser preparadas instruções alfandegárias à PAF para que ela pare de coletar depósitos em dinheiro e títulos, liquide todas as entradas suspensas e libere todos os depósitos em dinheiro e títulos.

B. Procedimentos Pós-determinação

1. Preparação e Arquivamento

Se qualquer parte interessada decidir prosseguir com um litígio em face da determinação do DDC, uma intimação será apresentada ao Tribunal de Comércio Internacional (TCI), requisitando que o DDC envie ao Tribunal um arquivo certificado, completo e atualizado (o “registro da corte”). A intimação será enviada ao procurador do DDC designado para o caso pelo Departamento de Justiça. Quando transcorrido o prazo final para o início do litígio (30 dias após a data publicação no DO), os analistas devem checar com o procurador do DDC se uma intimação foi recebida ou se ele ou ela pode estimar quando uma intimação poderá chegar. Se a intimação é recebida, os analistas irão requisitar e receber o arquivo do caso da Unidade Central de Registros (UCR) (a UCR irá fornecer cópias físicas do arquivo oficial, mas irá elaborar, primeiramente, uma cópia em microfilme). O analista deverá, então, comparar o índice fornecido pela UCR e o arquivo do caso em seus próprios registros, para determinar se qualquer documento do arquivo do caso está faltando. Uma vez que o analista tenha determinado que o arquivo está completo, ele levará o arquivo completo, certificado como completo, para o paralegal que trabalha com o procurador do DDC. O aviso ao analista sobre a intimação incluirá um prazo final para certificação do arquivo completo. O prazo poderá ser prorrogado.

Os analistas devem, também, arquivar todos os programas de computador e a base de dados utilizada nos cálculos. Isso é um procedimento interno usado na Administração de Importação para assegurar que uma versão correta de todos os programas e bases de dados seja mantida pela equipe de tecnologia, no caso de uma ordem judicial ou para referência dos membros da equipe de trabalho em revisões futuras. Em uma ordem judicial, que é essencialmente o resultado de uma determinação do Tribunal de que o DDC errou em seus cálculos ou metodologia, os programas originais podem ser acessados a partir do arquivo e revisados para cumprir com as ordens do Tribunal. A equipe de tecnologia fornece formulários para o analista completar e enviar um CD contendo os programas e as bases de dados a serem arquivados. O formulário completo e o CD devem ser entregues à equipe de informática de apoio.

2. Revisões Administrativas

A equipe que conduziu a investigação irá, geralmente, conduzir a primeira revisão administrativa. As cópias de todos os documentos (ou pelo menos as cópias microfilmadas, se o litígio ocorrer) serão mantidas pela UCR, mas os analistas podem querer manter cópias de vários documentos em seu local de trabalho por conveniência e para consulta rápida: da petição, que poderá ser consultada durante uma revisão, se os fatos adversos disponíveis na petição forem aplicáveis; dos relatórios de verificação, que fornecerão à equipe de verificação um panorama muito útil do que eles esperam ver; e de qualquer memorando de análise contendo informação comercial confidencial, que não será acessível via *site* da AI ou qualquer outro sítio eletrônico, como a LEXIS.

CAPÍTULO 20

COMUNICAÇÕES ENTRE A ADMINISTRAÇÃO DE IMPORTAÇÃO E A PROTEÇÃO DE ADUANAS E FRONTEIRAS

A Administração de Importação (AI) interage com a Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) diariamente. Geralmente, a interação com a PAF abrange a comunicação das decisões de casos da AI à PAF. Enquanto a AI administra as Leis antidumping (AD)/de medidas compensatórias (MC) dos Estados Unidos, a PAF aplica essas leis nas fronteiras dos Estados Unidos. A AI também interage com o Serviço de Imigração e Cumprimento de Regras Aduaneiras (ICR) dos Estados Unidos. O ICR protege a segurança nacional dos EUA, detendo, interditando e investigando ameaças decorrentes do movimento de pessoas e bens para dentro e fora dos EUA. Embora de forma mais limitada, a AI interage com o ICR em casos de AD/MC envolvendo alegações de fraude.

Dada a relação de interdependência entre a AI e a PAF, este Capítulo do Manual é dedicado ao entendimento das formas de comunicação que a AI utiliza para transmitir informações de seus casos para a PAF. Este Capítulo também abrange os aspectos comerciais das decisões de casos da AI em relação a mercadorias recentemente importadas para os EUA. Adicionalmente, este Capítulo trata de conceitos que os analistas podem encontrar durante os vários estágios da comunicação de decisões de caso da AI para a PAF.

I. Um Olhar Minucioso sobre a PAF

A PAF é a agência de fronteira unificada dentro do Departamento de Segurança do Território Nacional. Seu papel é amplo, com foco em assegurar que importações e exportações cumpram as leis e os regulamentos dos EUA. A PAF está envolvida em muitas atividades sob sua alçada, incluindo o cálculo e a coleta de direitos, impostos e encargos sobre mercadorias importadas, o desembaraço aduaneiro e outras questões de cumprimento à Lei. Regularmente, a AI interage com diferentes escritórios da PAF, cuja identificação e descrição seguem.

No que diz respeito a AD/MC, a PAF monitora a qualidade dos dados, tendências de comércio e padrões de circunvenção e descumprimento, e desenvolve estratégias para tratar dos descumprimentos por meio de seu Gabinete de Comércio Estratégico. O Gabinete de Investigação da PAF coordena as atividades de execução, por meio de sua plataforma AD/MC em seu Centro de Comércio Estratégico no sul da Flórida. Ademais, a PAF implementa instruções emitidas pela AI e comunica-se diariamente com ela sobre uma variedade de assuntos, tais como aqueles que surgem a respeito de instruções por *e-mail* e requerimentos referentes à documentação de importação, pelo Gabinete de Operações de Campo (GOC). O GOC da PAF inclui seus 317 portos, que servem como o primeiro ponto de contato quando cargas de mercadorias, incluindo mercadorias objeto

de determinação AD/MC, chegam aos portos dos EUA. Adicionalmente, a PAF auxilia na definição e identificação dos códigos do Sistema Harmonizado apropriados para apoiar iniciativas de cumprimento e implementação por intermédio de seus Especialistas Nacionais de Importação coordenados.

Considerando as atividades da PAF acerca das importações de mercadorias sujeitas a programas de AD/MC nos EUA, o relacionamento entre a AI e a PAF é vital na administração das Leis AD/MC dos EUA. Você pode obter informações adicionais sobre a organização e as funções da PAF em <http://www.cbp.gov>. Uma cópia do organograma da PAF pode ser acessada no seguinte sítio eletrônico: <http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/toolbox/about/organization/orgcha1.ctt/orgcha1.pdf>.

II. Memorando de Entendimento

A interação entre a AI e a PAF é administrada por um acordo firmado entre as duas agências, que é chamado de Memorando de Entendimento (MDE). Esse MDE requer uma comunicação contínua e oportuna entre ambas as agências a respeito de decisões de casos durante as várias etapas de um procedimento. O MDE prevê a comunicação de decisões de casos da AI para a PAF em um sistema automatizado, conhecido como Sistema Comercial Automatizado (SCA), que é descrito a seguir. De acordo com o MDE, a AI é responsável por atualizar uma parte desse sistema (Módulo AD/MC) com informações do caso e pela transmissão de instruções por *e-mail* da AI para a PAF, que são concluídas pelo SCA.

III. Sistema Comercial Automatizado

Atualização do Módulo AD/MC (Módulo), transmissão de instruções de *e-mail* à PAF e realização de indagações sobre os dados são executadas por meio do Sistema Comercial Automatizado. O SCA é o ambiente de computador da PAF, altamente integrado, que utiliza uma base de dados para rastrear, controlar e processar a maioria dos bens importados para os EUA. Esse sistema consiste em inúmeras aplicações, incluindo a Interface Automatizada de Despachantes (IAD), para preenchimento de declarações da PAF, e o Sistema Automatizado de Manifestos (SAM), para o preenchimento de manifestos de carga de importações. O SCA serve como o meio de coleta e disseminação eletrônica de declarações de importação, e de dados relacionados, entre declarantes e determinadas agências federais.

O Módulo e as instruções de *e-mail* servem como os modos primários de comunicação utilizados para disseminar informações acerca de decisões de casos. Adicionalmente ao sistema mencionado anteriormente, o SCA também contém o Módulo, que é uma base de dados eletrônica com informações específicas de casos e empresas, incluindo dados efetivos subjacentes a investigações abaixo do valor justo (AVJ) e valores de depósitos. O SCA também contém versões eletrônicas das instruções de *e-mail* da AI. Instruções de *e-mail* servem para confirmar e explicar a informação contida no Módulo; elas também são utilizadas para instruir a PAF em outras questões de suspensão e liquidação. Instruções de *e-mail* são transmitidas pela AI para a PAF e vice-versa pelo SCA. O SCA também é utilizado pela AI para a condução de questionários, sobre os dados de importações da referida mercadoria, específicos a casos AD/MC para os quais informação adicional é procurada.

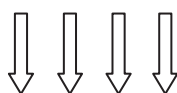
Um novo sistema, o Ambiente Comercial Automatizado (ACA), está em desenvolvimento pela PAF e eventualmente substituirá o SCA. Esse novo sistema, aberto ao governo, modernizará as atuais entradas e o sistema de carga da PAF para coleta eletrônica, uso e disseminação de dados de comércio e transporte. Todas as agências federais que interagem com os dados da PAF de alguma forma participam do desenvolvimento do ACA. A AI continua ativa com o desenvolvimento do ACA e tem contribuído significativamente para o desenvolvimento de novos Módulo AD/MC, sistema de comunicação e *download* de dados dentro do ACA.

A. Módulo AD/MC

O Módulo é uma das mais importantes ferramentas para comunicação sobre fatos de casos e valores de depósitos para a PAF. Ele consiste em várias telas ou páginas que transmitem o *status* atual de um caso, o tipo de depósito de direito aplicável, e datas efetivas e valores de direitos (ou montantes por unidade) devidos na importação da referida mercadoria para os EUA, bem como outras informações de caso específico. Enquanto o Módulo contém informação de depósito em dinheiro, ele não contém alíquotas para cálculo (também conhecidas como *Aliquidation@*), que são, por sua vez, comunicadas à PAF via instruções em *e-mail*.

Para cada número de caso no Módulo, existe um perfil que consiste em várias páginas com ambas as informações específicas de caso e empresa. Cada perfil é designado por um código alfanumérico; isto é, um número de nove dígitos precedido por um “A” ou “C”, dependendo do fato de o caso ser de antidumping ou de medidas compensatórias. O número do caso de nove dígitos é utilizado para identificar país (primeiros três dígitos), produto (quarto, quinto e sexto dígitos) e empresa (últimos três dígitos). Por exemplo, considere o seguinte número de caso:

A-588-807-001



1 2 3 4

1. Caso de direito antidumping;
2. País: Japão;
3. Produto: Esteiras Industriais;
4. Campania: Japan Works Belt, Ltd.

(O nome da empresa foi utilizado apenas para propósito de ilustração.)

A AI, a PAF e a comunidade de comércio confiam plenamente no número de caso e na informação correspondente mantida no respectivo perfil do Módulo. Portanto, a equipe da AI deve assegurar que o Módulo seja atualizado correta e oportunamente.

Existem certas telas ou páginas dentro do Módulo com as quais um analista deve acostumar-se, a fim de obter e atualizar as informações atuais e históricas que afetam os interesses comerciais da referida mercadoria. As seguintes telas ou páginas do Módulo são relevantes para os propósitos da AI:

1. Cabeçalho

O cabeçalho fornece as informações específicas de caso e empresa. É utilizado para identificar o produtor e/ou exportador cuja mercadoria está ou pode estar sujeita a direitos AD/MC. Além disso, essa página especifica quando um título e/ou depósito em dinheiro é aplicável para direitos estimados durante a suspensão da liquidação da mercadoria que está sob investigação ou revisão. Também estão listadas no cabeçalho as efetivas datas das decisões de caso (por exemplo, determinações preliminar e final), incluindo quando a suspensão de liquidação ocorre em investigação AVJ. A informação contida nessa página pode ser acessada pela PAF e despachantes autorizados.

2. Página da Lista do Sistema Harmonizado

A página da lista do sistema harmonizado (LSH) é específica para cada caso; ela contém os números referentes ao sistema harmonizado associados com a descrição do escopo de um caso. A AI conta com a descrição de escopo do produto para determinar quando um caso abrange o produto; a AI não conta com os números da LSH para esse propósito. Embora a descrição de escopo seja dispositiva, os números da LSH são atribuídos a um caso AD/MC por conveniência e propósitos alfandegários. Esses números servem para notificar a comunidade de comércio (por exemplo, declarantes) que a mercadoria importada sob um dos números da LSH listados no Módulo pode estar sujeita a direitos AD/MC. Importadas as mercadorias sob um número do sistema harmonizado que está listado no Módulo, informação adicional deve ser procurada para determinar quando um direito AD/MC é aplicável, incluindo um entendimento futuro da descrição do escopo associado com o caso em questão. A informação contida nessa página pode ser acessada pela PAF e despachantes autorizados.

3. Página de Valores

A página de valores contém os valores de depósito requisitados, quando a mercadoria é importada pelos EUA. Essa página também pode ser específica de empresas, para aquelas empresas em que o valor do depósito em dinheiro foi atribuído ou empresas em geral para as quais nenhum valor de depósito em dinheiro foi atribuído. Empresas para as quais um depósito em dinheiro foi atribuído terão seus próprios perfis no Módulo (no nível de nove dígitos, a partir do sufixo -001 e seguintes), que identifica seus respectivos valores aplicáveis e uma data que indica quando o valor se torna efetivo. Ausente a atribuição de um valor específico para uma empresa, a mercadoria deve ser importada sob um perfil geral no Módulo (normalmente designado com o sufixo -000). Se montantes por unidade são calculados, em vez de um valor de depósito em dinheiro *ad valorem*, tais montantes são listados na página de instruções especiais. A página de valores é acessível pela PAF e despachantes autorizados.

4. Página de Instruções Especiais

A página de instruções especiais é utilizada para identificar a descrição de escopo aplicável ao caso e para permitir uma explicação referente à informação que é

necessário transmitir à PAF para os propósitos da AI. O espaço no qual a informação nessa página pode ser inscrita é limitado a apenas algumas linhas. Portanto, a página de instruções especiais deve somente ser utilizada para notas de casos quando existe uma necessidade definida para explicação, tais como comunicação de valores por unidade e unidades de medida ou para pequenas explicações relativas às alterações de uma empresa. A informação inscrita na página de instruções especiais pode ser acessada somente pela PAF e não pelos despachantes.

B. Instruções de E-mail

As instruções de *e-mail* que a AI transmite à PAF diferenciam-se em tipo e forma. Instruções de *e-mail* servem para confirmar a informação contida no Módulo e para fornecer à PAF informação relacionada ao caso, a qual não é comunicada pelo Módulo. Por exemplo, boa parte da informação contida em uma instrução de depósito em dinheiro também está contida no Módulo. Entretanto, a maioria das informações contida em uma instrução de liquidação (por exemplo, alíquotas para cálculo) não está alocada no Módulo. Uma lista das instruções- padrão de *e-mail* pode ser obtida do *site* da AI em <http://ia.ita.doc.gov/download/custboil.htm>.

Embora as instruções de *e-mail* sejam postadas no *site* da AI, essas instruções servem somente como padrões ou amostras de instruções. Elas devem ser utilizadas como uma base para preparar sua instrução e devem ser adequadas aos seus fatos específicos de empresas e casos. As instruções-padrão postadas no *site* da AI podem mudar como um resultado de atualizações periódicas. Portanto, os analistas devem sempre se referir à respectiva instrução-padrão no *site* da AI como sua instrução-base e ponto de partida, em vez de atualizar uma instrução transmitida anteriormente, obtida de um segmento predecessor do processo ou de outro caso AD/MC.

Alguns tipos de instruções, particularmente instruções de liquidação e injunção, requerem revisão e cooperação do Gabinete do Procurador Geral (GPG) da AI, adicionalmente ao Gerente de Programa e ao Gabinete do Diretor. Dado a miríade de instruções que podem ser aplicáveis ao seu caso, pode ser difícil verificar quais tipos de instrução necessitam de cooperação da GPG. Se você não está seguro sobre qual tipo de instrução requer cooperação além do seu gerente de programa, você deve consultar o seu gerente de programa.

Além disso, você deve estar ciente de que certos tipos de instruções são liberados a terceiros em forma de rascunho, por exemplo, no estágio preliminar de revisão. A liberação de instruções a terceiros dá-lhes a oportunidade de analisar e comentar o conteúdo da instrução. Dependendo do fato de sua instrução ser pública ou confidencial, pode ser necessário liberá-la sob uma ordem de proteção administrativa. Você deve consultar seu Gerente de Programa sobre a pertinência de uma cópia de um rascunho de instrução ser liberada a terceiros.

A PAF mantém um sítio eletrônico que lista as instruções que são emitidas em seus portos. Pode ser acessado em <http://addcvd.cbp.gov/index.asp?pm=3&vw=results>. Esse sítio contém somente instruções públicas. Certas instruções de *e-mail* são de natureza confidencial e, portanto, não são postadas no sítio da PAF. As instruções que contém informação confidencial não podem ser liberadas ao público, a menos que uma parte do

processo tenha uma Ordem de Proteção. As instruções de liquidação, por exemplo, são normalmente de natureza confidencial. As instruções confidenciais podem ser recuperadas do SCA.

Toda instrução inclui uma declaração que especifica se a instrução é pública ou confidencial. Se você não está seguro sobre quando sua instrução deve ser designada como pública ou confidencial, consulte seu gerente de programa.

IV. Atribuição de Direitos – Depósitos em Dinheiro e Montante para Coleta

O valor do depósito em dinheiro serve como direito estimado devido na importação, feita pelos EUA, da mercadoria em questão. O valor do depósito em dinheiro é aplicável à mercadoria importada pelos EUA a partir da data de entrada da mercadoria. O montante para coleta é retrospectivo e serve como o valor real devido sobre a mercadoria em questão importada pelos EUA, durante um período específico. Geralmente, o valor do depósito em dinheiro é atribuído à mercadoria que é produzida ou exportada por uma empresa específica de um país específico. O importador é responsável pelo pagamento total do valor do depósito em dinheiro devido sobre a mercadoria em questão importada pelos EUA. O montante para coleta é calculado e atribuído de acordo com o importador ou consumidor específico. Similarmente, o importador é o responsável pelos direitos reais devidos sobre a mercadoria importada.

V. Importação da Mercadoria em Questão

Várias partes da comunidade de comércio podem estar envolvidas na importação, para consumo, da mercadoria em questão no território aduaneiro americano. Essas partes incluem o importador registrado (IR), despachantes aduaneiros, empresas fiadoras e o advogado do importador. O analista está suscetível a lidar com essas partes durante o segmento administrativo de um processo e/ou a subsequente aplicação de questões que envolvem a coleta de depósitos em dinheiro ou a liquidação da referida mercadoria. Uma breve descrição de cada uma dessas partes é mencionada a seguir.

Importador Registrado:

O IR pode ser tanto o dono ou o comprador da mercadoria importada, ou um despachante aduaneiro autorizado. O IR é a parte responsável por importar a mercadoria nos EUA. Especificamente, essa parte é responsável por todas informações e documentos de importação requisitados pela PAF e é também responsável pelo pagamento do direito (por exemplo, AD/MC) e outras obrigações referentes à importação.

Despachante Aduaneiro:

O despachante aduaneiro é pessoa física ou empresa licenciada pela PAF para atuar como agente em nome de um importador na transação de suas questões relacionadas à alfândega, incluindo o seguinte: fazer a importação em nome do importador; completar e enviar toda a documentação; organizar o pagamento de direitos e outras cobranças; apresentar protestos, etc. Frequentemente, um importador contrata um despachante para tratar dessas questões em seu nome.

Empresa Fiadora:

Os fiadores emitem títulos – aqueles permitidos durante o período de medidas provisórias (por exemplo, durante a investigação de AVJ) e aqueles fornecidos em relação a todas as importações (caso direitos e/ou outras cobranças não sejam pagos pelo importador¹⁵¹). O fiador cobra do importador uma taxa para seu serviço e tem o direito de procurar reembolso do importador que não pagar.

Advogado do Importador (ou Outra Parte):

Embora o advogado seja frequentemente contratado para representar o produtor ou exportador sob revisão, também pode ser acionado nas questões legais que surjam a respeito de importações de mercadorias. Por exemplo, um advogado pode ser contratado para representar o importador em litígio subsequente à revisão referente à importação em questão.

Todas as determinações AD/MC contêm uma descrição da mercadoria. Essa descrição é referida como o escopo da determinação. O escopo geralmente contém uma descrição escrita dos bens, que é dispositiva, e uma categorização numérica dos bens, nos termos do Sistema Harmonizado dos EUA (SHEUA). Os números SHEUA são fornecidos para o propósito de assistir a PAF e a comunidade de comércio, identificando um produto em particular e determinando se os bens estão cobertos pela determinação ou caso AD/MC da AI.

Para importação de bens nos EUA, os importadores ou seus corretores enviam, ou apresentam um pacote de importação à PAF. O pacote de importação inclui o Formulário Alfandegário 7501 e vários documentos comerciais relacionados, tais como faturas comerciais, ordem de compra, conhecimento de embarque, etc. Esses documentos contêm descrições dos bens em questão e seus respectivos números da LSH. Os formulários da PAF, como o Formulário Alfandegário 7501 (resumo de importação), junto com uma explicação de cada bloco para o qual a informação é requisitada podem ser acessados no *site* da PAF em <http://www.cbp.gov/xp/cgov/toolbox/forms>.

Caso o declarante determine que a mercadoria está no escopo de uma determinação, isso designará a importação como uma importação AD/MC (tipo 3), em vez de uma importação de consumo normal (tipo 1), no resumo de importação. Se a importação foi declarada como uma importação tipo 3, então, o resumo de importação indicará o total de direitos AD/MC pagos. Entretanto, se a importação foi apresentada como uma importação tipo 1 e, portanto, não sujeita a direitos AD/MC, então o resumo de importação não incluirá uma indicação de que os direitos AD/MC foram pagos. Adicionalmente a uma indicação do tipo de importação no próprio resumo de importação, você pode também obter o tipo de importação para a mercadoria em questão no formulário de dados para um caso ou empresa em particular.

¹⁵¹ Títulos também são permitidos para revisão de novos exportadores. Entretanto, os privilégios dos títulos para novos exportadores continuam suspensos, conforme disposto na Lei de Proteção às Pensões, de 17 de agosto de 2006.

VI. Suspensão da Liquidação

Se a importação em questão é uma importação tipo 3 e, portanto, sujeita a direitos AD/MC, então a suspensão da liquidação ocorre. Quando a suspensão da liquidação tem início, a PAF cria um passivo financeiro temporário em seus registros, contra o importador, para a importação AD/MC em questão. A PAF suspenderá a liquidação de uma importação AD/MC mediante a emissão de instruções da AI para a PAF, ou caso seja requerida por uma ordem judicial ou pelos procedimentos do Tratado Norteamericano de Livre Comércio (NAFTA, *North American Free Trade Agreement*) sobre revisão administrativa. A suspensão da liquidação continua em vigor até a subjacente questão AD/MC ser resolvida e a AI ter emitido uma instrução à PAF para levantar a suspensão.

A. Depósitos em Dinheiro

Quando uma importação é suspensa, o IR deve remeter o pagamento dos direitos estimados à PAF. O depósito em dinheiro serve como uma garantia financeira de que a obrigação de pagamento dos direitos será cumprida. Os totais dos depósitos em dinheiro normalmente são determinados com base no valor de importação e nas médias ponderadas das margens de dumping geradas pela AI em um determinado caso. A Administração de Importação informa a PAF sobre o depósito em dinheiro requerido por meio do Módulo e instruções de *e-mail*.

B. Títulos

Títulos são permitidos no lugar de depósitos em dinheiro somente durante algumas etapas do procedimento de um caso. Um título pode ser permitido no lugar de um depósito em dinheiro se a determinação preliminar em uma investigação AVJ resultar em uma conclusão positiva.

VII. Liquidação

A liquidação é o cômputo final realizado pela PAF dos direitos reais devidos na importação da mercadoria. Esse processo essencialmente remove a suspensão de uma importação AD/MC. A AI instrui a PAF sobre a necessidade de liquidar uma importação, transmitindo uma instrução por *e-mail*. Esse tipo de mensagem de *e-mail* à PAF é chamado de liquidação ou instrução de coleta. Tais instruções são enviadas à PAF no final de cada revisão administrativa. (No caso de uma determinação final em uma investigação AVJ, a AI não emite instruções de liquidação à PAF.) Essa instrução de liquidação específica à empresa difere de uma instrução para liquidação automática (ILA), que é normalmente emitida no início de uma revisão de economia de mercado ou no final de uma revisão de não economia de mercado. Diferentemente da instrução de liquidação específica à empresa, a instrução para liquidação automática exige a liquidação de importações suspensas específicas às companhias que não estejam participando da revisão administrativa.

Uma vez que as instruções tenham sido recebidas pela PAF e quaisquer questões referentes a ações exatas que a AI requer da PAF tenham sido resolvidas, a PAF executa as instruções da AI, iniciando a coleta. Qualquer importação não liquidada pela PAF dentro de 6 meses do recebimento do aviso da publicação de resultados no *Diário Oficial*, ou do aviso da própria instrução (por exemplo, de acordo com o litígio cuja

publicação de resultados alterados no *Diário Oficial* não seja requerida) é “considerada liquidada” por Lei, de acordo com os valores de AD/MC determinados no momento em que a mercadoria foi importada. Dado o período limitado que a PAF tem para liquidar importações, é imperativo que instruções de liquidação sejam oportunamente transmitidas à PAF, em conformidade com a atual prática do Departamento – consulte seu gerente de programa ou advogado de equipe acerca do prazo final adequado. Entretanto, nos casos do NAFTA, as instruções não podem ser emitidas até o 41º dia após os resultados finais serem publicados no *Diário Oficial*.

Dependendo do resultado da revisão, encargos adicionais, que podem incluir juros, podem ser devidos pelo importador registrado. Isso poderá ocorrer se o valor da coleta for maior do que o valor do depósito em dinheiro no momento da entrada da mercadoria. Reciprocamente, se o valor da coleta for menor que o valor do depósito no momento da entrada da mercadoria, o Governo dos EUA deverá reembolsar o IR.

A. Juros

Todas as instruções de liquidação enviadas à PAF contêm um parágrafo sobre juros. Em geral, os juros incidem a partir da data em que o importador é obrigado a depositar os direitos estimados. Os juros não são aplicáveis durante uma investigação AVJ. São somente aplicáveis uma vez que a determinação AD/MC esteja vigente. Se o valor calculado for maior que o valor do depósito em dinheiro no momento da importação da referida mercadoria, o importador deve, adicionalmente ao próprio direito, remeter uma soma adicional, refletindo os juros acrescidos durante o período de importação e coleta. Entretanto, se o valor de tributação for menor que o valor do depósito em dinheiro, o governo dos EUA deve reembolsar os juros ao importador registrado, acrescidos da diferença dos direitos depositados originalmente.

B. Reembolso

Instruções de liquidação nos termos de uma revisão antidumping requerem a inclusão de uma declaração de reembolso. Um IR deve submeter uma declaração certificando que não celebrou nenhum acordo para o pagamento ou reembolso de qualquer parte dos direitos AD/MC na importação da mercadoria. Essa declaração é apresentada à PAF em um certificado de reembolso. Concluindo a PAF que o IR foi reembolsado por direitos AD/MC ou que o IR não apresentou tal certificado previamente à liquidação, a PAF dobrará os direitos antidumping devidos.

C. Distribuição de Direitos AD/MC pela PAF para a Indústria dos EUA

A Lei de Compensação de Dumping Continuado e Subsídios (LCDCS) (também chamada de “Emenda Byrd”) foi promulgada em 28 de outubro de 2000 e abrange todas as determinações antidumping e medidas compensatórias em vigor desde 1 de janeiro de 1999. A Lei, que alterou a Seção 754 do Título VII da Lei de Tarifas de 1930, é codificada no 19 U.S.C. 1675c. Esta Seção da Lei requer que a PAF distribua direitos AD/MC estimados em determinações AD/MC como uma compensação contra dumping continuado ou subsídio a produtores domésticos elegíveis. Embora o Congresso tenha revogado essa Lei em fevereiro 2006, tal revogação não afeta importações de bens realizadas antes de 1 de outubro de 2007. Como resultado, a Lei continua a ser aplicada

a importações realizadas antes desta data e ao pagamento de direitos derivados de tais importações, em qualquer momento em que o cálculo ocorra.

D. Remédios Jurídicos

Injunção: somente uma injunção determinada judicialmente pode impor a liquidação ou impedir a PAF de liquidar importações nos termos de uma instrução emitida pela AI, exceto em procedimentos do NAFTA, os quais têm regras especiais para suspensões administrativas. O Tribunal pode impor a liquidação de algumas ou de todas as importações cobertas por certos tipos de determinações que estão sub júdice (por exemplo, perante o Tribunal de Comércio Internacional [TCI] dos EUA ou o Tribunal de Apelação para a Circunscrição Federal [TACF]). Ausente uma injunção, entretanto, a presente Lei requer que importações sejam liquidadas dentro dos prazos estabelecidos, independentemente de uma ação judicial ter sido apresentada.

Protestos administrativos: quando um importador não concorda com a coleta da PAF ou outra decisão de importação, ele pode levantar tais questões junto à PAF. Após a liquidação, um importador pode ainda apresentar queixa com vistas a um ajuste ou reembolso, apresentando um protesto junto ao porto dentro de 180 dias após a liquidação. Se o porto negar o protesto, e se o importador tiver submetido previamente um formulário para revisão futura, então a decisão do porto será revisada novamente, na sede da PAF. Se o protesto for negado, um importador tem o direito de litigar a matéria, apresentando uma reclamação ao TCI, dentro de 180 dias após a negação do protesto.

A liquidação de uma importação não é definitiva até que qualquer protesto que tenha sido apresentado contra ela seja decidido. Similarmente, a decisão administrativa emitida em um protesto não é final até que qualquer litígio apresentado contra ela se torne definitivo.

Litígio de protestos administrativos: após a PAF emitir sua decisão administrativa em um procedimento de protesto, a parte vencida pode contestá-lo no TCI e requerer que esta seja revertida.

VIII. Fraude Aduaneira

Geralmente, de acordo com a Seção 592 da Lei de Tarifas de 1930, conforme alterações (19 U.S.C. 1592), qualquer pessoa que, por fraude ou negligência, importar mercadoria nos EUA por meio de dados, declarações, documentos ou atos falsos, bem como por omissões, está sujeita a penalidades. A PAF é autorizada a apreender a mercadoria para assegurar o pagamento dos direitos. Se a penalidade não for paga, a mercadoria pode, então, ser confiscada no lugar do pagamento.

Fraudes aduaneiras podem resultar em penalidades civis e criminais. A Lei de penalidade por fraude civil tem sido aplicada pela PAF e pelo ICR em casos envolvendo pessoas físicas e empresas nos EUA e no exterior, as quais forneceram intencional ou negligentemente informações falsas relativas a importações. A Lei de penalidade por fraude criminal é aplicada pelo ICR, abrangendo as mesmas atividades e prevendo multas e/ou detenção por violações. Ambas as Leis pretendem desencorajar pessoas a evadirem-se do pagamento de direitos.

Durante o curso de uma revisão administrativa ou de uma revisão de novo exportador, a equipe do caso pode encontrar informações ou documentos que podem levá-la a suspeitar da existência de um esquema de fraude. Nesse ponto, a equipe do caso deverá contatar a Unidade Alfandegária e, geralmente, seguir os passos descritos no Manual de Procedimento.

IX. Divulgação de Informação

Embora a liberação de informação comercial confidencial seja abordada por uma Seção diferente deste Manual, esse tópico também é relevante para a liberação de informação pela AI à PAF. A necessidade de abertura de informação comercial confidencial à PAF pode ocorrer com relação aos pedidos de documentação de importação, feitos pela AI à PAF, ou quando a AI necessitar fornecer informação à PAF em matérias relacionadas a um caso. Caso haja necessidade de fornecer tal informação à PAF, a liberação deve ser feita de acordo com nossa Lei e nossos Regulamentos. Ver 19 U.S.C. 1677(f) e Seção 351.105 do Regulamento. 19 U.S.C. 1677(f) prevê a liberação de informação comercial confidencial dentro de certos parâmetros. Você deve acostumar-se com essa disposição, uma vez que a necessidade pode surgir durante o procedimento em um de seus casos, sendo necessária a liberação de informação à PAF.

A PAF também pode fornecer informações para a AI - o que é mais comum quando em resposta ao pedido da AI referente à documentação de importação. Quando a informação é liberada para a AI, a PAF também fornece uma ressalva por escrito declarando sua autoridade para tanto e as condições da troca de informações entre as duas agências. A PAF somente liberará tal informação à AI sob a condição de que essa informação seja utilizada exclusivamente para procedimentos de casos AD/MC e possa somente ser liberada aos registros oficiais de casos AD ou MC, sujeitos à OPA.

CAPÍTULO 21

REVISÕES ADMINISTRATIVAS E OUTRAS AÇÕES POSTERIORES À DETERMINAÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING

Lei e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930 e alterações (Lei de Tarifas).

Seção 736(c) – Fiança ou outra garantia no lugar do depósito dos direitos antidumping estimados.

Seção 751 – Revisão administrativa de determinações.

Seção 751(a) – Revisão periódica do montante referente ao direito.

Seção 751(a)(2) – Determinação de direito antidumping.

Seção 751(a)(3) – Prazos em revisões administrativas.

Seção 751(a)(4) – Absorção de direitos antidumping.

Seção 777A(c) – Determinação de margem de dumping.

Seção 777A(a) e 777A(b) – Uso de amostragem e média.

Seção 782(a) – Tratamento de respondentes voluntários.

Departamento de Comércio (DDC) – Regulamentos.

Seção 351.102 – Definições.

Seção 351.213 – Revisão administrativa de determinações e compromissos de preços.

Seção 351.213(e) – Período de revisão.

Seção 351.213(e)(1) – Retirada do pedido de revisão.

Seção 351.213(j) – Absorção de direitos antidumping.

Seção 351.215 – Revisão antidumping sumária e garantia no lugar do direito estimado.

Seção 351.301(b) – Prazos para submissão de informação fatural.

Seção 351.303 – Apresentação, formato, tradução, citação e certificação de documentos.

I. Introdução

Após o Departamento emitir uma determinação para a aplicação de direito antidumping e a Comissão de Comércio Internacional (CCI) fizer uma determinação positiva de dano, os importadores são obrigados a pagar direito antidumping sobre as mercadorias que entram nos EUA na data (ou depois da data) de publicação da determinação preliminar (essa data pode ser alterada se circunstâncias críticas forem encontradas ou se a CCI encontrar somente a ameaça de dano material). Ver o Capítulo 19. Considerando que o valor do depósito em dinheiro estabelecido em uma investigação é somente uma estimativa do direito devido sobre as importações¹⁵², as partes

¹⁵² Este é o caso porque a margem de dumping calculada em uma investigação baseia-se nas vendas nos EUA durante o PDI, não em transações relacionadas às importações cujos direitos estão para ser avaliados.

interessadas podem solicitar que o Departamento determine o valor real do direito antidumping a ser pago nas importações. O Departamento faz tal determinação em uma revisão administrativa anual¹⁵³. Revisões administrativas também estabelecem novos valores de depósito em dinheiro para cada empresa revisada. Valores de depósito em dinheiro calculados em revisões administrativas aplicam-se às mercadorias objeto da revisão que foram importadas a partir da publicação do resultado final da revisão no *Diário Oficial*. Em algumas revisões administrativas, o Departamento também decide se a determinação deve ser revogada, no que diz respeito a uma empresa em particular. Ver o Capítulo 27. O Departamento também pode conduzir revisões administrativas para determinar se um compromisso de preços foi violado ou deveria ser encerrado. Ver id. Os procedimentos e as práticas de revisões administrativas para determinações AD, as conclusões AD e os compromissos de preço são geralmente os mesmos empregados nas investigações. Ver o Capítulo 22 para a descrição das principais diferenças entre uma investigação e uma revisão administrativa.

II. Solicitações de Revisões; Partes Habilitadas a Solicitar Revisões; Prazos para Pedidos de Revisão

A cada ano, durante o mês de aniversário da publicação de uma determinação para a aplicação de direito AD ou medidas compensatórias (MC), uma parte interessada pode requerer que o Departamento realize uma revisão administrativa da determinação. Como cortesia, mensalmente, o Departamento publica um Aviso de Oportunidade no *Diário Oficial*, identificando as determinações (ou conclusões) e investigações suspensas para as quais as partes podem requerer uma revisão administrativa. Pedidos de revisões administrativas devem ser recebidos até o último dia do mês de aniversário da publicação da determinação de direitos AD ou MC. Ver 19 CFR 351.213(b). Se o último dia do mês do aniversário for durante um fim de semana, feriado nacional ou qualquer outro dia no qual o Departamento esteja fechado, o pedido deverá ser recebido no próximo dia útil. Ver Antidumping or Countervailing Duty Order, Finding, or Suspended Investigation; Opportunity to Request Administrative Review, 70 FR 57558 (3 de outubro de 2005). Uma vez recebido o pedido para uma revisão administrativa (o Departamento não realiza automaticamente revisões administrativas todos os anos), o Departamento geralmente vai iniciar a revisão no mês seguinte ao mês de aniversário¹⁵⁴. O Departamento publica um Aviso de Abertura no *Diário Oficial*, no qual ele lista as empresas que estarão sujeitas à revisão administrativa.

Partes que podem requerer revisões administrativas incluem: partes domésticas interessadas; certos governos estrangeiros que são definidos pela Lei como partes interessadas; a maioria dos exportadores e produtores de mercadorias que são objeto da determinação; e importadores de mercadorias que são objeto da determinação. Adicionalmente, em casos nos quais o Departamento tenha suspenso uma investigação com base em um compromisso de preços, qualquer parte interessada, conforme definido pela Seção 771(9) da Lei, pode solicitar uma revisão administrativa

¹⁵³ Ver a Seção 751 (a)(2)(c) da Lei.

¹⁵⁴ Revisões administrativas, entretanto, podem ser diferidas, total ou parcialmente, por um ano, sob 19 CFR 351.213(c), se um adiamento for requerido na solicitação de revisão e não houver objeções pelo exportador ou produtor, importador da mercadoria objeto da revisão daquele exportador ou produtor, ou parte doméstica interessada.

dos produtores ou exportadores sujeitos ao compromisso. Ver 19 CFR 351.213, para mais informações sobre as partes habilitadas a solicitar revisões administrativas. Por fim, o Departamento pode, de ofício, iniciar a revisão de uma determinação ou de um compromisso de preços.

Se uma revisão administrativa não é requerida para uma empresa em particular, as importações da mercadoria investigada desta empresa, geralmente, têm os direitos avaliados de acordo com os valores de depósito no momento da importação. (Entretanto, a mercadoria investigada à qual foi atribuído o valor de depósito em dinheiro do produtor e, porém, foi vendida aos Estados Unidos por um revendedor, que não tenha um valor de depósito individual, pode ter o direito avaliado de acordo com a margem “outros”, ao invés do valor de depósito no momento da importação. Ver 19 CFR 351.212 e Antidumping and Countervailing Duty Proceedings: Assessment of Antidumping Duties, 68 FR 23954 [6 de maio de 2003].)

III. Partes Sujeitas à Revisão; Partes Habilitadas a Participar de uma Revisão

Uma revisão administrativa permite que partes interessadas façam com que o Departamento revise as importações, exportações e vendas de uma determinada empresa durante o período da revisão (PDR) (ver a Seção deste Capítulo, Período de Revisão; Transações Revisadas). O resultado desta revisão determina a real margem média ponderada e os direitos a serem coletados para o período, além dos futuros valores em dinheiro a serem depositados. As partes requerentes em uma revisão administrativa devem especificar os exportadores ou produtores, individualmente, a serem revisados e declarar o motivo da solicitação de revisão desses exportadores ou produtores em particular. Ver 19 CFR 351.213. Descrições gerais das partes a serem revisadas não são aceitáveis (por exemplo, requerer uma revisão de todos os exportadores das mercadorias objeto da determinação durante o PDR). Ademais, um pedido para revisar uma empresa não vai automaticamente abranger os afiliados daquela empresa (ver *Stainless Steel Plate in Coils From Taiwan: Final Rescission of Antidumping Duty Administrative Review*, 69 FR 20859 [19 de abril de 2004] e *Issues and Decision Memorandum*, no Comentário 2); entretanto, isso serviria para cobrir quaisquer entidades que tenham sido incorporadas dentro daquela empresa (Ver *China First Pencil Co. Ltd. v. United States*, Slip Op. 06-34 [CIT 7 de março de 2006]). Uma parte interessada requerente “deve arcar com o ônus, relativamente pequeno, imposto pela regulação, de indicar aquelas empresas a serem revisadas”. (Ver *Floral Trade Council of Davis, California v. United States*, et al., 17 CIT 1417 [1993]). Além disso, o Departamento não é obrigado a aceitar esclarecimentos, relativos a pedidos de revisão administrativa, que sejam ambíguos ou inadequados, ou que não sejam claros, quando os esclarecimentos anteriormente mencionados forem submetidos após o prazo para submissão de pedidos para revisão. Ver *Floral Trade Council of Davis, California v. United States*, et al., 888 F.2d. 1366 (Fed. Cir. 1989). Analistas devem examinar os pedidos de revisão e discutir quaisquer esclarecimentos necessários com seus Gerentes de Programa (por exemplo, um produtor/exportador que foi excluído de uma determinação anterior, mas foi nomeado no pedido de revisão; um produtor não exportador nomeado em um pedido para revisar uma determinação relativa a uma não economia de mercado; ou nomes similares listados no pedido, que podem representar a

mesma entidade). Ver o Livro de Operações para exigências adicionais sobre requerimentos de revisões.

Além disso, uma parte que solicita uma revisão administrativa deve fornecer uma cópia da solicitação, por correio prioritário ou citação pessoal, para cada exportador ou produtor especificado no pedido e à peticionária, até o final do mês de aniversário, ou dentro de 10 dias da apresentação da solicitação para revisão - adotando-se a data mais tardia. Se a parte que apresenta o pedido não for capaz de localizar um exportador ou produtor em particular, ou a peticionária, o Departamento poderá aceitar a solicitação se estiver convencido de que a parte fez uma tentativa razoável de remeter uma cópia do pedido para tal parte interessada. Ver 19 CFR 351.303(f)(3)(ii); ver *Guangdong Chems. Imp. & Exp. Corp. v. United States*, 414 F. Supp. 2d 1300 (Ct. Int'l Trade 2006); *PAM, S.p.A. & JCM, Ltd. v. United States*, 395 F. Supp. 2d 1337 (Ct. Int'l Trade 2005), *PAM, S.p.A. & JCM, Ltd. v. United States* 463 F. 3d 1345 (Fed. Cir. 2006); *NSK Ltd. v. United States*, 346 F. Supp. 2d 1312 (Ct. Int'l Trade 2004). Ver o Livro de Operações para informações adicionais.

Em alguns casos, o Departamento pode não ter os recursos administrativos necessários para conduzir a revisão de cada empresa citada em um pedido. Ver Seção 777A(C)(2) da Lei. Quando isso ocorre, o Departamento pode escolher limitar sua revisão a: (1) uma amostra estatisticamente válida de exportadores, produtores ou tipos de produtos, baseando-se nas informações do Departamento no momento da seleção; ou (2) exportadores e produtores que respondem pelo maior volume da mercadoria do país exportador, o qual possa ser razoavelmente examinado. Em *Certain Fresh Cut Flowers from Columbia*, por exemplo, o Departamento achou necessário restringir o número de partes interessadas examinadas para que pudesse conduzir precisamente a análise de respostas aos questionários e outras questões relevantes, dentro dos prazos estabelecidos pela Lei. Ver *Certain Fresh Cut Flowers from Columbia: Preliminary Results and Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative Review*, 62 FR 16772, (8 de abril de 1997); ver também *Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review and Partial Rescission: Certain Softwood Lumber Products From Canada*, 70 FR 33063 (7 de junho de 2005); *Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Wooden Bedroom Furniture From the People's Republic of China*, 69 FR 35312 (24 de junho de 2004). Ver o Livro de Operações (*Operations Handbook*) para mais informações.

Respondentes Voluntários:

Quando o Departamento limita o número de exportadores ou produtores a serem revisados, isso pode determinar se ele examinará, quando possível, os respondentes voluntários. Respondentes voluntários são aqueles exportadores ou produtores que participam de uma revisão, ainda que não tenham sido selecionados como respondentes obrigatórios. Ver a Seção 19 CFR 351.204(d) e 782(a) da Lei. Geralmente, o Departamento somente examina respondentes voluntários se um dos respondentes obrigatórios deixa de participar da revisão. Um respondente voluntário selecionado para revisão estará sujeito às mesmas exigências que um exportador ou produtor inicialmente selecionado. Ver 19 CFR 351.204(d) e também a Seção 777A(c)(2) da Lei. O Departamento pode calcular uma margem de dumping individual ponderada para

qualquer exportador ou produtor que não tenha sido selecionado inicialmente para uma revisão e que submeta ao Departamento a informação requisitada de exportadores ou produtores, desde que: (a) tal informação seja submetida na data especificada para exportadores e produtores que foram selecionados inicialmente para revisão; e (b) o número de exportadores ou produtores que tenham submetido tais informações não seja tão amplo a ponto de tornar indevidamente onerosa a avaliação individual de tais exportadores ou produtores, afetando a conclusão da revisão dentro do prazo. Ver 19 CFR 351.204(d)(2) e Seção 782(a) da Lei. Se as limitações de recursos do Departamento levarem à necessidade de se restringir o número de exportadores ou produtos examinados, o Departamento pode não ser capaz de calcular a margem de dumping individual ponderada para os respondentes voluntários.

Participação por Outras partes Interessadas:

Adicionalmente aos respondentes e peticionárias, outras partes interessadas, tais como importadores e produtores, podem participar de uma revisão administrativa, submetendo comentários. Representantes das partes interessadas, que sejam também partes em um procedimento, podem receber informações comerciais confidenciais, sob uma Ordem de Proteção Administrativa. Ver a Seção 777(c)(1)(a) e 19 CFR 351.102 e o Capítulo 3.

IV. Período de Revisão; Transações Revisadas

Com exceção da primeira revisão administrativa após a publicação de uma determinação ou suspensão de uma investigação, revisões administrativas anuais englobam os 12 meses imediatamente precedentes ao mês de aniversário no qual a revisão foi solicitada. Ver a Seção 751(a)(1) da Lei. A primeira revisão administrativa geralmente engloba um período de aproximadamente 18 meses, desde a data da suspensão da liquidação (geralmente, a data da publicação da determinação preliminar na investigação) até o final do mês imediatamente precedente ao mês de aniversário no qual a revisão foi requerida. Ver o 19 CFR 351.213(e) para mais informações sobre os PDR.

Ainda que direito apurado em revisões administrativas seja aplicável a importações de mercadorias objeto da revisão durante o PDR, as regras do Departamento permitem que ele calcule tais direitos utilizando dados relacionados às importações pelos Estados Unidos, exportações (embarques) para os Estados Unidos ou vendas nos Estados Unidos durante o PDR. Ver 19 CFR 351.213(e). Um caso pode surgir quando um respondente não for capaz de vincular suas vendas às importações de mercadorias pelos Estados Unidos e, por conta disso, não for capaz de fornecer informações de vendas relativas às importações feitas pelos Estados Unidos durante o PDR. Isso é particularmente verdadeiro no que diz respeito às vendas a preço de exportação construído (PEC) realizadas após a importação (por exemplo, mercadoria objeto da revisão vendida do estoque de um revendedor dos EUA afiliado ao respondente).

Contudo, quando respondentes podem vincular as vendas às importações objeto da revisão feitas pelos EUA, eles geralmente devem reportar as vendas associadas às importações, feitas pelos EUA, durante o PDR. Por isso, a seção C do questionário do Departamento instrui os respondentes a reportar cada venda nos EUA de mercadorias

objeto da revisão que tenham sido importadas pelos EUA para consumo durante o PDR. Para vendas a preço de exportação (PE), respondentes que não saibam as datas em que suas mercadorias foram importadas pelos EUA são solicitados a reportar cada venda de mercadorias embarcadas para os EUA durante o PDR (presumindo que, geralmente, o carregamento e a data de entrada não vão divergir de forma significativa). Para vendas a PEC realizadas após a data de importação, será solicitado aos respondentes reportar cada venda feita durante o PDR. Ao selecionar uma metodologia de relatório para vendas nos EUA, é importante considerar se a metodologia proposta é diferente daquela usada em segmentos anteriores do procedimento. Mudanças de metodologias de relatório, de um período de revisão para o outro, podem resultar em distorções, porque as vendas podem ser revisadas duas vezes ou não serem revisadas. Considerando que o Departamento calcula os direitos em relação às importações ocorridas durante o PDR, independentemente da metodologia de relatório de vendas empregada, pelo menos uma importação da mercadoria objeto da revisão deve ter ocorrido durante o PDR para que o Departamento conduza a revisão. Ver *Allegheny Ludlum Corp. v. United States*, 346 F.3d 1368 (Fed. Cir. 2003); *Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products from France: Notice of Rescission of Antidumping Duty Administrative Review*, 71 FR 16553 (3 de abril de 2006); Ver *Granular Polytetrafluoroethylene Resin from Japan: Notice of Rescission of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 44088 (1 de agosto de 2005).

Exportadores também devem relatar as vendas do produto similar estrangeiro contemporâneas às vendas nos EUA. Tais vendas são geralmente realizadas no país de exportação (PDE), mas podem ser vendas para terceiros mercados, se o exportador não tiver vendas de produto similar estrangeiro no mercado do país exportador. O período de vendas do produto similar estrangeiro a ser reportado inclui os meses ao longo dos quais as vendas nos EUA foram feitas, além de três meses antes e dois meses depois do primeiro e do último referidos meses (o período chamado de 90/60 dias). Entretanto, o período a ser relatado pode mudar, se a base de vendas nos EUA for definida por outra metodologia (por exemplo, importações no PDR). A exigência de relatórios que contemplem o período de 90/60 dias geralmente resulta no fato de que os exportadores reportam vendas do produto similar estrangeiro durante o PDR, além dos três meses anteriores ao primeiro mês do PDR e dois meses posteriores ao último mês do PDR.

Em certos casos, o Departamento pode, discricionariamente, limitar o número de transações a serem revisadas, solicitando que os exportadores relatem somente uma amostra de suas vendas nos EUA e no país exportador. Ver Seção 777A(a)(1) da Lei e *Certain Fresh Cut Flowers From Colombia; Final Results of Antidumping Duty Administrative Reviews*, 61 FR 42833, 42850 (19 de agosto de 1996), no Comentário 24. Ademais, após examinar a totalidade das circunstâncias em torno de uma transação particular, o Departamento não vai revisar a transação, se considerar que esta não é representativa ou é distorcida e que, portanto, não é de boa-fé. Ver *Glycine From The People's Republic of China: Rescission of Antidumping Duty New Shipper Review of Hebei New Donghua Amino Acid Co. Ltd.*, 69 FR 47405, 47406 (5 de agosto de 2004) (levado em conta pela CCI em *Hebei New Donghua Amino Acid Co. Ltd. v. United States*), 374 F. Supp. 2d 1333 (CIT 2005).

V. Prazos para Conclusão de Revisões; Revisões Sumárias

Os resultados preliminares da revisão devem ser sancionados até 245 dias após o último dia do mês de aniversário no qual a revisão foi solicitada. Ver a Seção 751(a)(3)(A) da Lei para prazos previstos para a conclusão de revisões administrativas. Os resultados finais devem ser sancionados em até 120 dias após o dia em que os resultados preliminares da revisão tiverem sido publicados no *Diário Oficial*. O prazo de 245 dias pode ser prorrogado para 365 dias e o prazo de 120 dias pode ser estendido para 180 dias (ou 300 dias, se os resultados preliminares não forem prorrogados), caso não seja possível concluir a revisão dentro dos prazos sem prorrogação. O Departamento vai anunciar uma prorrogação dos prazos, assim como a razão para prorrogação, em um aviso no *Diário Oficial*. Ver CFR 351.213(h)(2).

Sob a Seção 736(c) da Lei e 19 CFR 351.215, o Departamento pode realizar uma revisão administrativa sumária de qualquer fabricante, produtor ou exportador. As vantagens de uma revisão sumária administrativa são duas. Primeiro, é permitido às partes sujeitas à revisão apresentar uma título ou outra garantia, ao invés do depósito dos direitos AD estimados. Segundo, como o nome implica, o Departamento vai tomar sua decisão sobre o direito a ser coletado mais rápido do que faria em uma revisão normal. Devido aos pedidos para uma revisão sumária serem tão rigorosos e os procedimentos tão exigentes, poucas dessas revisões já foram realizadas.

VI. Outros Prazos

Partes interessadas estão sujeitas aos seguintes prazos em revisões administrativas:

1. Submissão de informações fatuais: deve ser realizada em até 140 dias após o último dia do mês de aniversário. Informações fatuais requeridas por verificadores normalmente deverão ser submetidas em até sete dias após a conclusão da verificação. Ver 19 CFR 351.301(b)(2).;

2. Alegação sobre a viabilidade do mercado: deve ser apresentada em não mais do que 40 dias após o questionário inicial ter sido enviado, a não ser que o prazo seja alterado pelo Departamento. Ver 19 CFR 351.301(d)(1);

3. Alegação de vendas a preços inferiores ao custo: deve ser apresentada em até 20 dias após a resposta relevante ao questionário ter sido apresentada (por exemplo, a resposta para a Seção B do questionário). Se a resposta relevante estiver incompleta, o Departamento vai determinar o prazo para apresentação da alegação. Em uma revisão sumária, a alegação deve ser apresentada em, no máximo, dez dias após a publicação do aviso de início da revisão. Ver 19 CFR 351.301(d)(2)(i)(B);

4. Alegação sobre insumos importantes a preços inferiores ao custo: deve ser apresentada em até 20 dias após a resposta relevante ao questionário ser apresentada. Se a resposta relevante estiver incompleta, o Departamento vai determinar o prazo para apresentação da alegação. Ver 19 CFR 351.301(d)(3);

5. Pedidos relativos a determinações de absorção de direitos: deve ser preenchida em até 30 dias após a publicação do aviso de início da revisão e somente em revisões

iniciadas dois ou quatro anos depois da publicação da determinação. Ver a Seção 751(a)(4) da Lei e 19 CFR 351.213(j);

6. Submissão de informação para avaliar fatores de produção: deve ser preenchida em até 20 dias após a publicação de resultados preliminares da revisão. Ver 19 CFR 351.301(c)(3).

VII. Absorção do Direito

Quando a mercadoria objeto da investigação é vendida nos Estados Unidos por meio de um importador afiliado ao exportador ou produtor, peticionárias ou outras partes domésticas interessadas podem solicitar que o Departamento determine se direitos antidumping foram absorvidos pelo exportador ou produtor. Solicitações para uma decisão sobre a absorção de direitos podem ser realizadas somente em revisões administrativas iniciadas dois ou quatro anos após a publicação da determinação de aplicação de direito antidumping. Ver Seção 751(a)(4) da Lei. A absorção de direito ocorre quando o importador afiliado paga ou “absorve” os direitos antidumping, em vez de ajustar seus preços para eliminar o dumping. Assim, a existência de margem de dumping na revisão administrativa em que a determinação da absorção de direito tenha sido solicitada estabelece uma presunção inicial de que há absorção dos direitos. Para refutar essa premissa, os respondentes normalmente devem oferecer um acordo irrevogável entre o comprador não afiliado e o importador afiliado, que demonstre que o comprador não afiliado vai pagar os direitos antidumping. Ver *Certain Stainless Steel Butt-Weld Pipe Fittings From Taiwan: Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review and Notice of Intent to Rescind in Part*, 70 FR 39735 (11 de julho de 2005).

A constatação de absorção do direito não afeta o cálculo da margem de uma revisão administrativa. Uma constatação positiva de absorção do direito em uma revisão administrativa iniciada dois anos depois de uma determinação destina-se a ter um efeito dissuasivo sobre a absorção de direitos realizada pelos importadores afiliados; caso eles estejam envolvidos na absorção de direitos, eles saberão que irão encontrar um obstáculo adicional que tornará mais difícil a obtenção de uma revogação ou rescisão. Ademais, a absorção de direitos é levada em consideração ao se determinar, em uma revisão de fim de período, a margem de dumping que provavelmente prevaleceria se uma determinação estivesse para ser revogada. A absorção de direitos é um forte indício de que as margens de dumping calculadas podem não ser indicativas das margens que existiriam na ausência de uma determinação. De fato, uma vez que a determinação for revogada, o importador poderia adquirir o mesmo retorno pré-revogação em suas vendas, por meio da diminuição de seus preços nos Estados Unidos igual ao montante de direitos que foram previamente absorvidos. O Departamento vai notificar a CCI sobre suas constatações, no que tange à absorção de direitos, e a CCI vai levar essas constatações em consideração, quando for determinar, em uma revisão de fim de período, se há probabilidade de continuação de dano.

Conforme exposto anteriormente, solicitações para determinação de absorção de direitos devem ser apresentadas dentro de 30 dias da publicação do aviso de iniciação da revisão no *Diário Oficial*, devendo incluir o nome do exportador ou produtor para o qual o questionário é solicitado, e podem ser apresentadas somente em revisões

iniciadas no segundo e no quarto ano após a publicação da determinação. Ver *Fag Italia S.P.A. v. United States*, 291 F.3d 806 (Fed. Cir. 2002) e 19 CFR 351.213(j).

VIII. Respostas em casos de Ausência de Remessas (*No Shipments*) em Revisões Administrativas

Às vezes, um exportador ou produtor citado no Aviso de Abertura pode responder ao questionário do Departamento alegando que não importou, exportou ou vendeu a mercadoria objeto da revisão durante o PDR (uma alegação de “ausência de remessas”). Quando o questionário é respondido com o argumento de “ausência de remessas”, o Departamento vai examinar os dados de importação da Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) para determinar se estes dados são consistentes com a alegação. Adicionalmente, o Departamento vai encaminhar um *e-mail* “Questionário de ausência de remessas” à PAF, solicitando que a PAF notifique o Departamento, caso tenha evidências de qualquer remessa do exportador/produtor que fez a alegação de ausência de remessas (ver o modelo-padrão de e-mail com as instruções no *site* da Administração de Importação). Caso o Departamento conclua que não há informações que contestem a alegação de ausência de remessas, o Departamento pode rescindir a revisão administrativa, nos termos de 19 CFR 351.213(d)(3), relativa à empresa que realizou a alegação.

Antes de rescindir parcial ou totalmente uma revisão baseada em uma alegação de ausência de remessas, o Departamento vai informar as partes de sua intenção de rescindir a revisão e propiciará a elas a oportunidade de comentar sobre a rescisão (por exemplo, o Departamento pode publicar um Aviso Preliminar de Rescisão [ou Rescisão Parcial] de Revisão Administrativa no *Diário Oficial*, conferindo às partes a oportunidade de comentar sobre a rescisão). O Departamento rescinde a Revisão publicando o “Aviso de Rescisão (ou Rescisão Parcial) de Revisão Administrativa” no *Diário Oficial*. O aviso no *Diário Oficial* deve especificar que a empresa para a qual a revisão está sendo rescindida não embarcou a mercadoria objeto da revisão durante o PDR. O valor do depósito em dinheiro do direito aplicável à empresa, de acordo com a última revisão administrativa (ou investigação, se não houver revisão administrativa conduzida anteriormente), continuará a valer.

IX. Rescisões

O Departamento pode rescindir uma revisão administrativa por uma série de razões. Primeiramente, o Departamento deve rescindir a revisão de uma determinada empresa se todos os pedidos para revisá-la forem retirados dentro de 90 dias, a contar da data em que o aviso de iniciação da revisão foi publicado. Ver o 19 CFR 351.213(d)(1). O Departamento pode, entretanto, aumentar este prazo, caso entenda ser razoável. Caso o pedido para revisão seja retirado após o período de 90 dias, o Departamento poderá, ainda assim, rescindir a revisão, no total ou em parte, após considerar, entre outras coisas: (1) o quanto a revisão progrediu (pode não ser sensato permitir a uma parte retirar sua solicitação de revisão quando o Departamento tiver empenhado tempo e recursos substanciais para realizar a revisão); e (2) se outras partes comentaram sobre a retirada. Ver, por exemplo, *Certain Cut-to-Length Carbon Steel Plate from Romania*: Notice of Final Results and Final Partial Rescission of Antidumping Duty Administrative

Review, 70 FR 12651(15 de março de 2005) e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 15.

Segundo, conforme citado anteriormente, o Departamento pode rescindir uma revisão quando, durante o período abrangido por ela, não houver importações, exportações ou vendas do produto objeto da revisão. Ver 19 CFR 351.213(d)(3). Dado que a Seção 751(a)(2)(A) da Lei declara que o Departamento “deve determinar a margem de dumping para cada... importação”, o Departamento rescindiu revisões administrativas de direito antidumping quando houve vendas, mas não importações, de mercadorias objeto da revisão durante o PDR. Ver *Granular Polytetrafluoroethylene Resin from Japan: Notice of Rescission of Antidumping Duty Administrative Review*, 70 FR 44088 (1º de agosto de 2005) (“a prática do Departamento, amparada por precedentes substanciais, requer que haja importações durante o período de revisão sobre as quais os direitos antidumping possam ser avaliados, independentemente da indicação do preço de exportação ou preço de exportação construído das vendas nos EUA”); ver também (*Chia Far Industrial Factory Co., Ltd. v. United States*), 343 F. Supp. 2d 1344, 1374 (TCI, agosto de 2004) (“O Departamento decidiu corretamente rescindir a revisão da Ta Chen baseado no fato de não haver importações das mercadorias durante o PDR, mesmo que vendas tenham ou não ocorrido”).

Em terceiro lugar, o Departamento pode rescindir uma revisão iniciada de ofício. Ver o 19 CFR 351.213(d)(2).

Em quarto lugar, se uma revisão engloba vendas que não foram de boa-fé, o Departamento vai rescindir a revisão, porque não há nada a revisar. Ver *Windmill Int'l Pte v. United States*, 193 F. Supp. 2d 1303 (CIT 2002).

O Departamento publica um aviso de rescisão de uma revisão administrativa no *Diário Oficial*. Ver o Livro de Operações para mais informações sobre revisões que podem ser rescindidas.

CAPÍTULO 22

DIFERENÇAS ENTRE A CONDUÇÃO DE INVESTIGAÇÕES E DE REVISÕES ADMINISTRATIVAS ANTIDUMPING

Existem diversas diferenças nos procedimentos e análises para investigações e revisões administrativas (RA). Este Capítulo trata das diferenças mais significativas.

I. Períodos de Investigação e Revisão

A. Investigações

Normalmente, examinamos mercadorias vendidas durante os quatro trimestres fiscais completos mais recentes anteriores ao mês em que a petição foi protocolada. Por exemplo, se a petição foi protocolada em fevereiro de 2005, examinaremos o ano de 2004. Para investigações relacionadas a não-economias de mercado, normalmente utilizamos os dois trimestres fiscais completos mais recentes. Ver 19 CFR 351.204(a) e (b).

B. Revisões Administrativas

O período da primeira RA é, normalmente, de 16 a 18 meses, porque ele abrange, normalmente, o período entre a determinação preliminar e o mês do primeiro aniversário da aplicação do direito antidumping. A segunda RA e as RAs subsequentes normalmente englobam os doze meses anteriores ao mês de aniversário mais recente, que é também o mês em que a determinação do direito foi publicada. Por exemplo, se um direito foi publicado em fevereiro de 2003, o período da segunda revisão será entre 1º de fevereiro de 2004 e 31 de janeiro de 2005. Ver 19 CFR 351.213(e).

II. Empresas Examinadas

A. Investigações

Quando praticável, procuraremos determinar uma média ponderada de margem de dumping para cada exportador ou produtor conhecido. Entretanto, quando não for praticável examinar todos os exportadores / produtores para uma determinada investigação sobre preços abaixo do valor justo (AVJ), limitaremos o nosso exame a um número razoável, com base em:

- Uma amostra de exportadores, produtores ou tipos de produtos estatisticamente válida, com base na informação disponível à autoridade administrativa no momento da seleção; ou
- Exportadores e produtores que respondam pelo maior volume da mercadoria em questão pelo país exportador, que possam ser razoavelmente examinados. Ver Seção 777A(c)(2) da Lei.

Ver a Seção 777A(a) e (b) da Lei. Podemos ainda nos recusar a examinar um

exportador ou produtor em particular, se tal exportador ou produtor e a peticionária concordarem. Ver 19 CFR 351.204(c).

B. Revisões Administrativas

Todos os meses, o Departamento publica a Oportunidade para Solicitar uma Revisão Administrativa para RA. A publicação da “Oportunidade” lista todos os casos antidumping cujo mês de aniversário é o atual, e notifica as partes interessadas de que uma RA pode ser solicitada por escrito (conforme descrito anteriormente) somente durante o mês de aniversário da publicação de uma determinação de direito antidumping.

Partes domésticas interessadas ou governos estrangeiros podem solicitar que conduzamos uma revisão administrativa de determinados exportadores ou produtores. Ver 19 CFR 351.213(b)(1). Exportadores ou produtores abrangidos por uma determinação podem requerer que conduzamos uma revisão administrativa somente daquela “pessoa”. Ver 19 CFR 351.213(b)(2). Importadores podem solicitar por escrito que conduzamos uma revisão administrativa somente de um exportador ou produtor do produto sob investigação, importado por aquele importador. Ver 19 CFR 351.213(b)(3).

Se não for viável examinar todas as partes para as quais recebemos requerimento de revisão, poderemos limitar nosso exame conforme descrito anteriormente, na Seção sobre investigações.

Durante uma RA, o Departamento geralmente revisa todas as transações aos EUA, embora o Departamento possa decidir pela análise por amostragem das transações de uma empresa. Também podemos analisar por amostragem vendas em mercado de comparação. Para exemplos de tais amostragens, pesquise qualquer revisão administrativa para rolamentos antifricção (que não sejam de rolamentos cônicos), provenientes da França, Alemanha, Itália, Japão, Singapura, Suécia ou Reino Unido.

Durante uma RA, o Departamento tem a discricionariedade de revisar as importações, vendas ou exportações realizadas durante o período de revisão (PDR), conforme apropriado. Ver 19 CFR 351.213(e). Esta flexibilidade é necessária porque os exportadores podem saber as datas de importação para as vendas a PEC, mas vendas particulares não podem ser conectadas às importações. Se o Departamento mantém a discricionariedade para revisar vendas ou exportações para calcular a margem antidumping, por outro lado, desenvolveu-se uma prática de condução de revisões administrativas para a avaliação dos direitos antidumping somente quando houver importações. Ver Granular Polytetrafluoroethylene Resin from Japan: Notice of Rescission of Antidumping Duty Administrative Review, 70 FR 44088 (1 de agosto de 2005) e Stainless Steel Plate in Coils from Taiwan. Final Rescission of Antidumping Duty Administrative Review, 69 FR 20859 (19 de abril de 2004).

III. Comparando Valor Normal com Preço de Exportação/Preço de Exportação Construído

A. Investigações

A forma preferida de comparação em uma investigação é entre médias. Em uma comparação entre médias, a média ponderada do valor normal para o PDI é comparada à média ponderada do preço nos EUA (seja o preço de exportação ou o preço de

exportação construído). (Aviso: em 06/03, solicitamos comentários públicos sobre nossa metodologia de comparação). Em certas circunstâncias, quando, por exemplo, há poucas vendas da mercadoria objeto da investigação e a mercadoria vendida em cada mercado é feita por encomenda, podemos usar o método de transação a transação. No método comparativo de transação a transação, o preço de exportação/preço de exportação construído para transações individuais são comparados aos valores normais de transações individuais de mercadorias comparáveis. Ver 19 CFR 351.414(c)(1).

B. Revisões Administrativas

A forma preferida de comparação em uma revisão administrativa é a média com transações individuais. Em uma comparação da média com transações individuais, a média ponderada do valor normal para o mês atual é comparada ao preço nos EUA (seja preço de exportação ou preço de exportação construído) para cada transação individual. O mês atual é determinado com base na seguinte hierarquia: (i) o mês durante o qual a venda em particular considerada foi feita nos EUA; (ii) o mês mais recente dos últimos três meses que antecede o mês quando a venda nos EUA foi feita; (iii) o mês mais recente dos dois meses após o mês em que a venda foi realizada nos EUA. Ver 19 CFR 351.414(e)(1) e (e)(2). Como a análise poderá potencialmente abranger três meses anteriores e dois meses posteriores, a quantidade de dados sobre preços em uma revisão administrativa pode ser aumentada para incluir 17 meses.

Ver também o Capítulo 6, sobre a comparação justa de valores.

IV. Conversão de Moeda

A. Investigações

Ainda que geralmente ignoremos as flutuações nas taxas de câmbio (ver 19 CFR 351.415(c)), quando há movimentos sustentados em moedas estrangeiras e o valor da moeda estrangeira aumenta em relação ao dólar, permitimos 60 dias para que os exportadores ajustem seus preços para refletir tal “movimento sustentado”. Ver 19CFR 351.415(d).

B. Revisões Administrativas

Em RA, não ajustamos para considerar “movimentos sustentados” em moedas estrangeiras, tal como fazemos em investigações. Entretanto, assim como nas investigações, ignoramos as flutuações nas taxas de câmbio.

V. Prazos para Determinações Preliminares / Resultados

A. Investigações

O prazo para determinação preliminar é de, no máximo, 140 dias da publicação do início da investigação, ou de 190 dias, se adiarmos a determinação preliminar. Podemos adiar a determinação preliminar quando solicitado pela petionária ou se determinarmos que a investigação é “excepcionalmente complicada”. Ver 19 CFR 351.205(b)(1) e (2). Caso o petionário queira adiar a determinação preliminar, ele deve fazer tal solicitação em até 25 dias antes do prazo original e declarar as razões para tal. Ver 19 CFR 351.205(e). O Departamento deve notificar às partes sobre qualquer processo de adiamento da determinação original, em até 20 dias antes do prazo original,

independentemente da razão para o adiamento. Ver 19 CFR 351.205(f).

B. Revisões Administrativas

O prazo para resultados preliminares é de 245 dias após o último dia do mês de aniversário no qual a revisão administrativa foi solicitada. Ver 19 CFR 351.213(h). O prazo pode ser aumentado em 120 dias (para 365 dias após o último dia do mês de aniversário) se decidirmos que não é possível concluir a revisão dentro do tempo especificado. Ver 19 CFR 351.213(h)(2).

Em uma revisão administrativa sumária, não emitimos resultados preliminares. Ver 19 CFR 351.221(c)(2)(iii).

VI. Submissão de Informações

A. Investigações

Geralmente, o prazo para submissão de informações fatuais é de sete dias antes do começo da verificação. Entretanto, qualquer informação fatural requerida pelos analistas verificadores deverá ser entregue em até sete dias após a data na qual a verificação foi concluída. Ver 19 CFR 351.301(b)(1). O período para certas submissões, por exemplo, de respostas de questionários, normalmente será anterior a esta data. Respostas iniciais ao questionário são geralmente dadas em 30 dias da data de recebimento. Ver 19 CFR 351.301(c)(1) e (2).

Uma alegação de vendas abaixo do custo de produção (CDP) feita pelo peticionário ou outra parte doméstica interessada é feita (i) 20 dias após a data em que o questionário foi enviado para qualquer pessoa, se baseada em todo o país; e (ii) 20 dias após o exportador/produtor apresentar a resposta à Seção relevante do questionário, a não ser que determinemos que a resposta está incompleta, neste caso, determinaremos o prazo, se baseada em uma empresa específica. Ver 19 CFR 351.301(d).

Em uma investigação de não economia de mercado (NEM), partes interessadas podem submeter informações disponíveis publicamente para avaliar os fatores dispostos em 19 CFR 351.408(c), dentro de 40 dias da publicação da determinação preliminar. Ver 19 CFR 351.301(c)(3)(i).

B. Revisões Administrativas

O prazo para submissão de informações fatuais é de 140 dias após o último dia do mês de aniversário. Entretanto, qualquer informação fatural solicitada pelos analistas verificadores será devida em não mais que sete dias após a data na qual a verificação foi concluída. Ver 19 CFR 351.301(b)(2).

Em uma RA, uma alegação de vendas abaixo do custo de produção é devida 20 dias após a parte demandada interessada apresentar a resposta na Seção relevante do questionário, a não ser que consideremos tal resposta incompleta. Neste caso, determinaremos quando será o prazo final. Ver 19 CFR 351.301(d).

Para os resultados finais de uma revisão administrativa em caso de NEM, o prazo para submissão de informações disponíveis publicamente sobre fatores é de 20 dias após a publicação dos resultados preliminares ou, para uma revisão sumária, a data que

especificarmos. Ver 19 CFR 351.301(c)(3)(ii).

VII. Verificação

A. Investigações

Conduziremos uma verificação em investigações de medidas compensatórias e antidumping. Ver Seção 782(i) da Lei, e 19 CFR 351.307(b)(1)(i). Na prática, geralmente realizamos as verificações após a decisão preliminar ter sido emitida.

B. Revisões Administrativas

Conduziremos uma verificação sob as seguintes circunstâncias: (1) revogações; (2) revisões sumárias; (3) em revisão administrativa, revisão de novo exportador ou revisão por alteração de circunstâncias em que se determine haver justificativa para verificar a existência da informação; ou (4) quando petionárias requererem uma verificação e nenhuma verificação da empresa tiver sido conduzida em qualquer das duas RA imediatamente anteriores. Ver Seção 782(i) da Lei e 19 CFR 351.307(b)(1)(ii), (iii), (iv) e (v)(A)&(B). Na prática, geralmente verificamos as revisões antes dos resultados preliminares. Ver 19 CFR 351.307(c) e (d) e Capítulo 15 deste Manual para uma descrição dos relatórios de verificação e procedimentos.

VIII. Prazo para Determinações Finais e Resultados

A. Investigações

O prazo para uma determinação final é de até 75 dias após a determinação positiva. Ver 19 CFR 351.210(b)(1).

Entretanto, o prazo pode ser adiado para 135 dias após a publicação da determinação preliminar, mediante solicitação (i) da petionária, se a determinação preliminar for negativa; (ii) de exportadores ou produtores que representam uma proporção significativa de exportações da mercadoria objeto da investigação, se a determinação preliminar for positiva. Não concederemos essa solicitação a não ser que esses exportadores também incluam uma solicitação para aumentar o período provisório¹⁵⁵. Ver Seção 733(d) da Lei. A solicitação deve ser submetida por escrito. Ver 19 CFR 351.210(b)(2) e 351.210(e).

Quando adiarmos uma decisão final, notificaremos todas as partes do processo e publicaremos um aviso de adiamento no *Diário Oficial*. Neste aviso, listaremos as razões de adiamento. Ver 19 CFR 351.210(g).

Uma determinação é emitida se o Departamento e a Comissão de Comércio Internacional (CCI) tiverem tomado decisões finais positivas. Isso finaliza a fase investigativa do processo. Ver 19 CFR 351.211.

B. Revisões Administrativas

O prazo para os resultados finais da revisão é de 120 dias após a data na qual os resultados preliminares foram publicados. Ver 19 CFR 351.213(h)(1).

¹⁵⁵ O período provisório se refere ao período de requerimento de depósito de garantia ou em dinheiro, emitido após a determinação preliminar, e não deve exceder 4 meses; entretanto, pode ser estendido para até 6 meses. Ver o Capítulo 19.

Entretanto, o prazo final pode ser adiado de até 120 dias após a data na qual os resultados preliminares foram publicados para até 180 dias, se os resultados preliminares forem estendidos em até 365 dias após a revisão administrativa. Ver 19 CFR 351.213(h)(2).

Se não adiarmos os resultados preliminares, poderemos aumentar o período para emitir os resultados finais de 120 para 300 dias após a publicação dos resultados preliminares. Ver 19 CFR 351.213(h)(2).

IX. Instruções para a Alfândega

A. Investigações

Quando iniciamos uma investigação, geralmente encaminhamos um *e-mail* para a Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF), notificando a PAF do início da investigação. Quando emitimos uma determinação preliminar positiva, encaminhamos instruções para a PAF para suspender a liquidação das importações de mercadorias sujeitas à investigação e começamos a coletar depósitos em dinheiro ou títulos equivalentes às margens preliminares. Ver Seção 733(d)(1)(B) da Lei. Essas instruções são aplicáveis a partir da data de publicação das determinações preliminares, e constituem as chamadas “medidas provisórias”¹⁵⁶. Emitimos novas instruções à alfândega orientando a PAF a coletar depósitos em dinheiro ou títulos equivalentes às margens finais da data de publicação da determinação final. Ver Seção 735(c)(1)(B)(ii) da Lei.

Dentro de sete dias do recebimento de uma determinação positiva de dano pela Comissão de Comércio Internacional (CCI) sob a Seção 735(b) da Lei, publicamos “uma Determinação de Aplicação de Direito Antidumping” no *Diário Oficial*. Neste aviso, instruímos a PAF a coletar depósitos em dinheiro somente de direitos antidumping estimados nos níveis incluídos na determinação final. Ver a Seção 736(a)(3) da Lei. Em alguns casos, a CCI encontra ameaça de dano material em vez de dano material efetivo. Nesses casos, também instruímos a PAF a finalizar a suspensão de liquidação e a liberar o depósito em dinheiro ou garantia referentes às importações de mercadorias objeto da investigação feitas anteriormente à data de publicação da determinação final da CCI (determinação de dano material), a não ser que a CCI também tenha decidido que teria sido encontrado dano material caso não tivesse ocorrido a suspensão da liquidação. Ver 19 CFR 351.211(b)(2) e 19 CFR 351.211(b)(3).

B. Revisões Administrativas

Somos requeridos a encaminhar instruções sobre a liquidação para RA na conclusão de cada RA ou revisão sumária para empresas revisadas, e, automaticamente, para todas as empresas para as quais esta revisão não é solicitada. Ver 19 CFR 351.211(b)(1) e 19 CFR 351.212(b) e (c). Diferentemente de uma investigação, nenhuma ação relacionada à cobrança de depósitos em dinheiro é exigida nos resultados preliminares da revisão. Emitimos instruções de depósitos em dinheiro para cada parte demandada, válidas a partir da data de publicação dos resultados finais no *Diário Oficial*. Os direitos indicados nessas instruções de depósito em dinheiro são equivalentes aos calculados nos resultados finais, e constituem uma estimativa dos direitos antidumping

¹⁵⁶ Ver o Capítulo 19 no que tange às “medidas provisórias” e ao “período de intervalo”.

devidos no próximo PDR. No 15º dia após a publicação dos resultados finais, buscaremos emitir instruções de liquidação específicas para cada importador sobre os direitos calculados, baseados nos valores de importação, a não ser que haja alegação de erros materiais pendentes ou que o Departamento tenha recebido uma minuta ou texto final de ordem judicial. Ver o Boletim de Políticas de 14 de agosto de 2002.

X. Encerramento / Revogações

A. Investigações

“Encerramento” é o termo utilizado para o final do processo, quando uma investigação é suspensa devido a um compromisso de preços. Ver 19 CFR 351.222(a).

Podemos encerrar uma investigação suspensa, com base na ausência de dumping, se os exportadores e produtores tiverem vendido o produto investigado no valor ou acima do valor normal (VN) por pelo menos três anos consecutivos, e não for provável que o vendam por menos que o valor normal no futuro. Ver 19 CFR 351.222(b).

Podemos também encerrar ou suspender uma investigação com base em alteração de circunstâncias.

B. Revisões Administrativas

Revogação é o termo utilizado para o final de um processo antidumping, quando uma determinação já houver sido emitida. Ver 19 CFR 351.222(a).

Podemos revogar uma determinação, total ou parcialmente, baseado na ausência de dumping, se os exportadores e produtores tiverem vendido a mercadoria objeto da revisão acima do VN por pelo menos três anos consecutivos e se for pouco provável que eles a vendam abaixo do VN no futuro. Ver 19 CFR 351.222(b).

Também podemos revogar com base em alteração de circunstâncias que justificam revogação (ver 19 CFR 351.222(g)), na reconsideração do dano pela CCI (ver 19 CFR 351.222(h)) ou em uma revisão de fim de período de cinco anos (ver 351.222(i) e Capítulo 25, Revisões de Final de Período).

XI. Corrigindo Erros Materiais

A. Investigações

Devemos divulgar o cálculo da margem de direito antidumping em até cinco dias após a data do aviso público ou, se não houver aviso público, dentro de cinco dias da publicação, tanto das determinações preliminares, como das determinações finais de investigações. Ver 19 CFR 351.224(b).

As Partes no processo têm cinco dias para apresentar comentários sobre os erros materiais, contados a partir do que ocorrer antes: (i) a data na qual autorizamos a divulgação dos documentos para aquela parte; ou (ii) a data em que tivemos uma reunião de divulgação com aquela parte. Em seguida, respostas aos comentários devem ser apresentadas dentro de cinco dias a partir de quando os comentários acerca dos erros materiais deveriam ser submetidos. Prorrogações podem ser obtidas conforme

descrito nos Regulamentos. Ver 19 CFR 351.224(c). Os requisitos quanto ao conteúdo dos comentários e respostas estão descritos em 19 CFR 351.224(d).

Somente corrigimos a determinação preliminar se tivermos cometido um “erro material significativo”. Um “erro material significativo” (i) resultaria em uma mudança de pelo menos 5%, mas não menos que 25% absolutos, da média ponderada da margem de dumping; ou (ii) em uma diferença entre a média ponderada de uma margem zero de dumping (ou *de minimis*) e uma média ponderada de margem de dumping maior que a *de minimis*, ou vice-versa. Ver 19 CFR 351.224(g)(1) e (g)(2). Corrigimos quaisquer erros materiais em determinações finais.

Quando praticável, devemos anunciar publicamente a emissão de uma nota de correção dentro de 30 dias após o aviso público ou dentro de 30 dias após a data de publicação. Ademais, devemos publicar o anúncio de correção no *Diário Oficial*. Uma vez publicado o anúncio de correção, devemos transmitir as instruções atualizadas para a PAF.

B. Revisões Administrativas

Devemos divulgar o cálculo para as partes no processo dentro de cinco dias após a data do aviso público ou, se não houver aviso público, dentro de cinco dias após a publicação dos resultados finais da revisão administrativa. Ver 19 CFR 351.224(b).

Partes no processo têm cinco dias, contados a partir do que ocorrer antes, para apresentar comentários: (i) data na qual divulgamos os documentos para aquela parte; ou (ii) data na qual tivemos uma reunião de divulgação com aquela parte. Respostas aos comentários devem ser protocoladas em cinco dias a partir da data em que os comentários sobre erros materiais deveriam ser submetidos. Prorrogações podem ser obtidas conforme descrito nos Regulamentos. Ver 19 CFR 351.224(c).

Quando praticável, devemos anunciar publicamente a emissão de um aviso de correção, dentro de 30 dias da data do aviso público ou dentro de 30 dias da data de publicação. Ademais, devemos publicar o aviso de correções no *Diário Oficial*. Uma vez publicada a notificação, devemos transmitir instruções atualizadas para a PAF.

Em RA, somente os resultados finais são usados como base para instruções para depósitos em dinheiro. Dado este fato, corrigimos erros de cálculo somente para resultados finais.

XII. Quadro de Comparação Analítico-procedimental

Ação	Investigações	Revisões administrativas
1. Aviso de oportunidade	Não aplicável	Notificação mensal de oportunidade para solicitar revisão administrativa de determinação AD, conclusão ou acordo
2. Notificação de abertura	Abertura de investigação original	Abertura das revisões administrativas
3. Questionários AD	Encaminhados somente para empresas selecionadas pelo Departamento de Comércio (DDC)	Encaminhados somente para empresas que solicitaram revisão
4. Período de investigação/revisão	Geralmente 12 meses; 6 meses para investigações em países de não economia de mercado	16 a 18 meses para a primeira revisão, 12 meses para as seguintes
5. Questionários complementares	Encaminhado logo após o recebimento das respostas ao questionário, conforme necessário	Idem
6. Análise do questionário		
– Vendas aos EUA	Geralmente média ponderada do período de investigação (PDI)	Individual
– VN	Geralmente média ponderada do PDI	Geralmente, uma média mensal
– Ajustes (movimento, cir. de venda, nível de comércio, preço, <i>difmer</i> , etc.)	Sim	Sim
– Alegação exigida para iniciação de um teste de vendas abaixo do custo de produção	Sim	Sim, ainda que o DDC inicie automaticamente um inquérito de vendas abaixo do CDP, se as vendas abaixo do CDP daquela empresa tiverem sido desconsideradas no segmento mais recentemente concluído
7. Determinações preliminares/resultados		
– Suspensão da liquidação	Sim, se positivo	Não aplicável (já em vigor)
8. Verificação	Requerida em todos os casos	Requerida somente: – Se solicitada por uma causa razoável,

Ação	Investigações	Revisões administrativas
		<p>– Se solicitada e não conduzida por duas revisões anteriores,</p> <p>– Antes da revogação total ou parcial do direito</p>
9. Determinações de circunstâncias críticas	Sim	Não
10. Comentários, pareceres, contestações	Sim	Sim
11. Audiência	Se solicitada	Se solicitada
12. Determinação final/resultados das revisões	Sim	Sim
– Exigências de dinheiro/caução	Sim, se positivo	Somente dinheiro, de acordo com a nova taxa
13. Encaminhar caso para a CCI para determinação de dano	Sim, se positivo	Consulta com a CCI somente para consultas de anticircunvenção
14. Publicar determinação	Sim, se o DDC encontrar vendas abaixo do valor justo e a CCI encontrar dano	Não, já em vigor
15. Litígio	Se contestada no Tribunal, assiste ao Procurador-chefe da Administração de Importação	Idem
16. Instruir sobre o cálculo do direito à aduana	Não	Sim
17. Consultas anticircunvenção	Não	Sim
18. Revisões por alterações de circunstâncias	Não	Sim
19. Regras de escopo	Somente no contexto de investigações; podem ser desconsideradas até uma determinação ser emitida	Quando requerida, normalmente é conduzida separadamente das revisões
20. Revogação	Não	Sim
21. Compromissos de preços	Estabelece	Revisa
22. Informar a aduana sobre protestos dos direitos calculados	Não	Sim
23. Revogações quinquenais	Não	Sim

CAPÍTULO 23

REVISÕES POR ALTERAÇÃO DE CIRCUNSTÂNCIAS

Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 751(b).

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.216 – Revisão por alteração de circunstâncias sob a Seção 751(b) do Decreto.

19 CFR 351.221(c)(3) – Regras procedimentais de revisões especiais para revisões por alteração de circunstâncias.

19 FR 351.222(g) – Revogação de expedientes antidumping (AD).

I. Introdução

Além de uma revisão administrativa (RA), partes interessadas podem solicitar revisão de um expediente antidumping (AD) ou compromisso de preços com base em mudanças nas circunstâncias. Enquanto uma RA é usada para calcular direitos antidumping e montantes de depósito em dinheiro com base em um período de vendas subsequente à investigação, uma revisão por alteração de circunstâncias foca em questões sobre a aplicabilidade do expediente (por exemplo, “revogações por conta de ausência de interesse”, quando uma revogação total ou parcial do expediente é justificada, porque as partes domésticas não possuem mais interesse na cobertura de certos produtos).

Revisões por alteração de circunstâncias podem também envolver a aplicabilidade de depósitos em dinheiro e direitos antidumping após ter havido mudanças na estrutura de um produtor/exportador, tal como uma fusão ou uma divisão (determinações de “sucessor em interesse” ou “sucessão”). Enquanto a Seção 351.222(g) do Regulamento do DDC menciona especificamente que revogações são uma questão a ser resolvida em uma revisão por alteração de circunstâncias, o propósito destas revisões não é limitado a questões de revogação e foi deixado em aberto pela redação do Decreto. A Seção 751(b) simplesmente declara que o DDC deverá conduzir uma revisão com base em mudanças nas circunstâncias sempre que receber informações demonstrando mudanças suficientes para garantir uma revisão. As questões resolvidas sob revisões por alteração de circunstâncias mudaram ao longo do tempo e, provavelmente, continuarão a mudar. Deve-se notar que, ao passo que revogações com base em “ausência de interesse” são especificamente designadas a revisões por alteração de circunstâncias, outras questões, como sucessão, podem ser resolvidas tanto sob revisões por alteração de circunstâncias, como no curso de uma RA.

Exemplos de mudanças nas circunstâncias que foram consideradas suficientes para justificar uma revisão incluem: (1) acesso da Argentina ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*); e (2) unificação da Alemanha. Referir-se a, por exemplo, *Initiation of Changed Circumstances Countervailing Duty Administrative Reviews: Leather From Argentina, Wool From Argentina, Oil Country Tubular Goods From Argentina, and Cold-Rolled Carbon Steel Flat-Rolled Products From Argentina*, 61 FR 14553 (2 de abril de 1996) e *Solid Urea From the German Democratic Republic; Initiation of Changed Circumstances Antidumping Duty Administrative Review*, 57 FR 5130 (12 de fevereiro de 1992). Entretanto, as mudanças de circunstância mais comuns para garantir uma revisão são as revogações por “ausência de interesse” e reestruturações empresariais mencionadas anteriormente e descritas em detalhe a seguir.

II. Objetivos das Revisões por Alteração de Circunstâncias

A. Revogação ou Encerramento por Alteração de Circunstâncias (Ausência de Interesse Doméstico)

Sob a Seção 751(d) do Decreto, o DDC pode revogar um expediente AD ou encerrar um compromisso de preços com base em uma solicitação de mudanças nas circunstâncias se concluir que (1) produtores responsáveis por substancialmente toda a produção do produto similar doméstico tenham expressado ausência de interesse, ao todo ou em parte, em um expediente ou uma investigação suspensa; ou (2) outras mudanças nas circunstâncias suficientes para garantir que exista uma revogação ou encerramento. O DDC revoga um expediente “em parte” quando a indústria doméstica expressa que não tem mais interesse em manter o expediente aplicado a uma porção específica das mercadorias descritas no escopo do expediente. Os produtos específicos sob revisão geralmente são produtos que a indústria doméstica não mais produz e não pretende produzir no futuro.

Nossa política é exigir que a parte requisitante submeta uma “carta de ausência de interesse”, na qual a indústria doméstica explicitamente declara que não mais possui interesse na mercadoria descrita na requisição e não se oporá à revogação parcial. Ver, por exemplo, *Memorandum to the File from Wendy J. Frankel regarding Television Receivers from Japan* (25 de janeiro de 1999): “[C]om respeito às revisões por alteração de circunstâncias por conta de ausência de interesse, de acordo com o 19 CFR 351.222(g)(1)(i), a prática do Departamento é iniciar uma revisão quando a requisição for acompanhada de uma declaração de ausência de interesse por parte da indústria doméstica”. Se a parte requisitante solicita uma revogação do expediente como um todo, esta terá de fornecer evidência de que a indústria doméstica não mais existe, ou fornecer uma carta da indústria doméstica declarando explicitamente a ausência de interesse em qualquer das mercadorias sob revisão e que não se oporá à revogação. Assim, a parte requisitante não pode simplesmente alegar que a indústria doméstica não deve mais se interessar pela mercadoria descrita no pedido de revogação, porque a indústria doméstica aparentemente não mais produz a mercadoria em questão. A expressão da ausência de interesse deve vir da própria indústria doméstica. Ver, por exemplo, *Memorandum to the File from Mark Hoadley regarding Mechanical Transfer Presses from Japan* (7 de abril de 2011), no qual o requisitante forneceu evidência de que, dos dois produtores americanos, um apenas possuía potencial para produzir prensas e o outro

era agora controlado por um Japonês na época investigado (agora isento do expediente AD), possivelmente agindo apenas como um *toller*. Quando ambas as empresas se opuseram ao pedido, o requisitante argumentou que estes fatos contaminavam o significado das oposições. Por conta de um sindicato de empregados que também havia participado da investigação original ter submetido uma carta alegando sua oposição, o DDC não precisou considerar a importância da produção potencial contra a produção de fato, ou o controle por parte de uma das partes então investigada. O DDC determinou que a objeção do sindicato impediu a determinação de ausência de interesse por parte da indústria doméstica.

Uma vez que o DDC receba carta(s) de ausência de interesse por parte da indústria doméstica, ele deve determinar se estas cartas vieram de “produtores responsáveis por substancialmente toda a produção do produto similar doméstico”. Não é necessário realizar tal determinação para iniciar a revisão, mas é necessário que se faça esta determinação para revogar um expediente, no todo ou em parte. Se o Departamento tem dúvidas sobre o percentual da produção doméstica representado pelos produtores cujo interesse é ausente, ele pode iniciar a revisão e então proceder com o exame desta questão em mais detalhes. O DDC tem aberto os autos para comentários de parte interessadas, solicitado informações de produção de produtores domésticos e conduzido verificações dos produtores domésticos, no sentido de determinar se as partes que expressam ausência de interesse respondem por substancialmente toda a produção doméstica. Ver, por exemplo, *Oil Country Tubular Goods from Mexico: Preliminary Results of Changed Circumstances Antidumping Duty Administrative Review*, 64 FR 14213, 14214, 64 FR 14213, 14214 (24 de março de 1999) (OCTGs Mexico). O DDC tem frequentemente requerido que as partes expressando ausência de interesse respondam por 85% da produção doméstica para satisfazer o padrão de “substancialmente toda” a indústria doméstica. Ver, por exemplo, *Certain Tin Mill Products from Japan: Final Results of Changed Circumstances Review*, 66 FR 52109, 52110 (12 de outubro de 2001) (no qual a Weirton Steel e o Sindicato Independente de Trabalhadores Siderúrgicos expressaram ausência de interesse na revogação, mas a National Steel e outro produtor doméstico submeteram evidência de que respondiam por mais de 15 por cento da produção doméstica, e o DDC decidiu portanto pela não revogação); OCTGs Mexico e *Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products From Japan: Preliminary Results of Antidumping Duty Changed Circumstances Review and Intent Not to Revoke, In Part*, 70 FR 35618 (21 de junho de 2005), afirmado por *Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products From Japan: Final Results of Antidumping Duty Changed Circumstances Review and Determination Not to Revoke, In Part*, 70 FR 47787 (15 de agosto de 2005).

B. Sucessão em Interesse

Um exportador estrangeiro ou produtor que tenha recebido sua própria margem de dumping em uma investigação ou revisão pode assumir um novo nome como resultado de uma aquisição, fusão com outra empresa, ou simplesmente por conta de uma reorganização corporativa. O novo nome deve resultar em tratamento diferenciado na fronteira para importações deste produtor/exportador. Se houver uma margem calculada para o “novo” nome (por exemplo, a empresa X foi comprada por e tomou o nome da empresa Y, e a empresa Y possui sua própria margem) então a Proteção de Aduanas e

Fronteiras (PAF) deverá cobrar os depósitos em dinheiro de acordo com a margem calculada (a menos que seja instruído em contrário pelo DDC). Entretanto, se uma margem nunca tiver sido calculada para o novo nome, a PAF deve exigir depósitos em dinheiro de acordo com a margem “outros”. Revisões por alteração de circunstâncias são frequentemente usadas para definir a margem apropriada de depósito em dinheiro em ambas as situações.

A principal questão nestas revisões por alteração de circunstâncias é se a “nova” empresa sucede a “antiga” empresa e, por conta disso, se a “nova” empresa pode assumir a margem de depósito em dinheiro da empresa “antiga”. Ao determinar se a “nova” empresa é uma sucessora em interesse à antiga empresa previamente investigada/revisada, o Departamento examina diversos fatores, incluindo, mas não limitados a, mudanças em: (1) gerência; (2) instalações produtivas; (3) relacionamentos com fornecedores; e (4) base de clientes. Ver, por exemplo, Notice of Final Results of Changed Circumstances Review: Polychloroprene Rubber from Japan, 69 FR 67890 (2 de novembro de 2004), citando Brass Sheet and Strip from Canada: Notice of Final Results of Antidumping Duty Administrative Review, 57 FR 20460 (13 de maio de 1992); e Certain Circular Welded Carbon Steel Pipes and Tubes from Taiwan: Initiation of Antidumping Duty Changed Circumstance Review, 70 FR 17063 (4 de abril de 2005).

É essencial notar que revisões por alteração de circunstâncias NÃO devem ser usadas para calcular novas margens de antidumping. Ao invés disso, a questão é se uma margem calculada previamente (ou, no caso de uma fusão, uma combinação de margens calculadas previamente) deve ser aplicada à “nova” empresa. (Para um exemplo de combinação de margens previamente calculadas, ver Notice of Final Results of Antidumping Duty Review and Final Notice of Antidumping Duty Changed Circumstances Review: Certain Softwood Lumber Products from Canada, 69 FR 75921, 75924 (20 de dezembro de 2004) e o anexo Issues and Decision Memorandum. Além disso, montantes de coleta não são calculados em revisões por alteração de circunstâncias que envolvam questões de sucessão; apenas montantes de depósito em dinheiro são estabelecidos.

Análises de sucessão podem ser feitas como parte de uma revisão administrativa. Ver, por exemplo, Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty Administrative Review, Notice of Intent to Revoke in Part: Individually Quick Frozen Raspberries from Chile, 71 FR 45000, (8 de agosto de 2006), na nota de rodapé 1 (mantida em Final Results, 72 FR 6524 [12 de fevereiro de 2007]). Em uma revisão administrativa, o Departamento pode tratar sobre a definição do montante de coleta e montante de depósito da “nova” entidade. Com mais frequência, o Departamento conduz uma revisão por alteração de circunstâncias em separado para examinar questões de sucessão, mesmo que haja uma revisão administrativa em curso.

C. Outros Objetivos

Conforme notado anteriormente, a Seção 351.216 dos Regulamentos e a Seção 751(b) da Lei não restringem o uso de revisões com base em mudanças nas circunstâncias para revisar apenas certos aspectos de um expediente. Além de revogações por “ausência de interesse” e casos de sucessão, a ampla variedade de assuntos revisados inclui o efeito da acessão da Argentina ao GATT em expedientes

preexistentes e a unificação da Alemanha. Dois exemplos recentes de novos usos para revisões com base em mudanças nas circunstâncias envolvem a determinação do *status* de não-economia de mercado de um país e a reconsideração de uma revogação, quando o Departamento determinou que sua decisão de revogar fora baseada em informações imprecisas.

Em 2005, o Departamento iniciou uma revisão com base em mudanças nas circunstâncias para determinar se deveria continuar a tratar a Ucrânia como uma não-economia de mercado (NEM). Ver *Initiation of a Changed Circumstances Review of the Antidumping Duty Order on Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Ukraine*, 70 FR 21396 (26 de abril de 2005). Enquanto o *status* de NEM de um país fora revisado previamente apenas em investigações ou RA, nesta instância, o Governo da Ucrânia optou por fazer esta solicitação por meio de uma revisão por alteração de circunstâncias. Ao tomar sua decisão de iniciar esta revisão, o Departamento determinou que as mudanças ocorridas na Ucrânia através dos últimos anos foram consideradas suficientes para justificar uma revisão.

Também em 2005, o DDC iniciou uma revisão com base em mudanças nas circunstâncias para examinar o significado de certas informações contidas em uma decisão da corte federal. As informações na decisão da corte e nos autos indicavam que a parte demandada em uma RA não havia reportado um grande abatimento em sua única venda revisada. Esta foi uma de três revisões nas quais a parte investigada havia recebido margem de dumping zero, levando à revogação parcial do expediente. A petionária também alegou que, por conta da revogação parcial do expediente, a competição que ela enfrentou do investigado lhe causou dificuldades financeiras tais que ela não pôde se representar devidamente durante a revisão de final de período do DDC, a qual resultou na revogação total do expediente. O DDC iniciou uma revisão por alteração de circunstâncias por conta da informação de que o abatimento omitido faria com que se calculasse uma margem revisada, positiva para a RA, se anulasse a revogação parcial do expediente e reabrisse a revisão de fim de período. Assim, uma revisão com base em mudanças nas circunstâncias foi usada para reconsiderar uma determinação prévia. Ver, *Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether Assembled or Unassembled, from Japan: Initiation of Changed Circumstances Review*, 70 FR 24514 (10 de maio de 2005) e *Large Newspaper Printing Presses and Components Thereof, Whether Assembled or Unassembled, from Japan: Final Results of Changed Circumstances Review*, 71 FR 11590 (8 de março de 2006) e o anexo *Issues and Decision Memorandum*.

III. Procedimentos

A Seção 351.221 dos Regulamentos contém as regras procedimentais que se aplicam a todas as revisões, incluindo revisões com base em mudanças nas circunstâncias, e a Seção 351.221(c)(3) contém regras procedimentais especiais para revisões por alteração de circunstâncias. Além da opção de combinação dos resultados de abertura e preliminares, discutida a seguir, a Seção 351.221(c)(3) também exige que o DDC declare quais ações tomará como resultado da revisão, e o isenta da exigência de emitir um questionário, requerido para outras revisões. Regras procedimentais adicionais para revogações por “ausência de interesse” estão contidas nas Seções

351.222(g)(3) e (4), incluindo uma instrução de que a efetiva data de revogação para propósitos aduaneiros é a efetiva data da publicação da revogação, que o DDC pode definir discricionariamente (por exemplo, não é necessário que seja a data de publicação na imprensa oficial). Frequentemente, o DDC instruirá a PAF a desembaraçar todas as operações que não estão atualmente sob uma RA sem levar em consideração direitos AD e a parar de cobrar depósitos em dinheiro sobre a mercadoria sob revogação parcial, e irá definir a data efetiva da publicação final de acordo com isso. Em qualquer caso, o DDC deve descrever como planeja aplicar a revogação na publicação preliminar, de acordo com 351.221(c)(3). Por fim, algumas poucas regras procedimentais estão contidas na Seção 351.216, a saber: (1) o requisito de que o Departamento determine se inicia ou não a revisão dentro de 45 dias do recebimento do pedido e emita resultados finais dentro de 240 dias da abertura, ou 45 dias, se todas as partes concordarem com os resultados preliminares; e (2) a proibição contra a condução de uma revisão menos de 24 meses após a publicação de uma determinação final ou suspensão de uma investigação, sem justa causa.

IV. Combinação dos Resultados de Abertura e Preliminares (Revisão Acelerada por Alteração de Circunstâncias)

A Seção 351.221(c)(3)(ii) declara que o DDC pode “combinar a publicação de abertura da revisão e os resultados preliminares de revisão em uma única publicação, se a Secretaria concluir que ação acelerada é justificada”. O DDC frequentemente combina a publicação de abertura e resultados preliminares em casos de “ausência de interesse”, nos quais produtores domésticos tenham submetido uma carta de ausência de interesse antes da abertura (ver, por exemplo, *Certain Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products From Japan: Initiation and Preliminary Results of Antidumping Duty Changed Circumstances Review and Intent To Revoke*, in Part, 69 FR 75907 [20 de dezembro de 2004]), ou quando é fornecida evidência suficiente, antes da abertura, de que a indústria doméstica não mais existe (ver, por exemplo, *Extruded Rubber Thread from Malaysia: Notice of Initiation of Changed Circumstances Review of the Antidumping Duty Order, Preliminary Results of Changed Circumstances Review, and Intent To Revoke Antidumping Duty Order*, 69 FR 10980 [9 de março de 2004]). O DDC frequentemente combina a publicação de abertura e os resultados preliminares também em casos de sucessor em interesse, quando documentação suficiente embasando o pedido tenha sido fornecida. Ver, por exemplo, *Notice of Initiation and Preliminary Results of Antidumping Duty Changed Circumstances Review: Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 70 FR 50299 (26 de agosto de 2005).

CAPÍTULO 24

REVISÕES DE NOVO EXPORTADOR

Leis e Regulamentos

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 751(a)(2)(B)

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.214(c) – Oportunidade para solicitar uma revisão de novo exportador.

19 CFR 351.214(d) – Prazo de abertura.

19 CFR 351.214(j) – Revisão administrativa simultânea.

19 CFR 351.214(e) – Caução.

19 CFR 351.214(i)(1) e (2) – Prazos da revisão e limites para prorrogação de prazos.

19 CFR 351.214(j)(3) – Dispensa de cronograma acelerado.

19 CFR 351.213(h)(1) e (2) – Cronograma no caso de dispensa de cronograma acelerado.

Acordo Antidumping (AD) da Organização Mundial de Comércio (OMC).

Artigo 9.5 – Revisão acelerada para novos exportadores.

Ato de Proteção de Pensão de 2006 (H.R. 4).

Seção 1632 – Suspensão de caução para novo exportador.

I. Introdução

A Seção 751(a)(2)(B) da Lei prevê revisões de novo exportador a pedido de exportadores ou produtores, contanto que: (1) eles não tenham exportado o produto sob investigação aos Estados Unidos durante o período de investigação (PDI); e (2) eles não estejam associados com qualquer empresa que tenha exportado o produto sob revisão aos Estados Unidos durante o PDI. Uma empresa que atende esses requisitos se beneficia de: (1) um cronograma de revisão sumária; (2) imposição de uma margem de dumping individual ou medida compensatória imediatamente após a conclusão da revisão; e (3) quando aplicável, emissão de uma obrigação ou garantia, a critério do importador, em vez do depósito em dinheiro nas importações, enquanto a revisão estiver sendo conduzida (ver Seção a seguir: Privilégios de Caução). Assim como nas revisões administrativas anuais, os resultados das revisões de novo exportador servem de base para a avaliação do produto que ingressou durante o período de revisão e determinação dos depósitos em dinheiro necessários.

II. Início de Revisão de Novo Exportador

A. Requisitos para Solicitar uma Revisão

De acordo com 19 CFR 351.214(c), um exportador ou produtor poderá solicitar uma revisão de novo exportador no prazo de um ano da data em que o produto sob

investigação ingressou pela primeira vez, ou foi retirado do armazém aduaneiro para consumo, ou, caso o exportador ou o produtor não puder estabelecer a data da primeira entrada, da data em que primeiro enviou a mercadoria para exportação para os Estados Unidos¹⁵⁷. Ao contrário de uma revisão administrativa, não há um mês específico em que o pedido deve ser feito. Se todos os requisitos aplicáveis forem atendidos, o Departamento pode iniciar uma revisão de novo exportador no mês seguinte ao período de seis meses em que o pedido é feito. Ver a Seção Prazos, a seguir. A revisão de novo exportador é permitida apenas para exportadores ou produtores; não há previsão para importadores solicitarem uma revisão de novo exportador. Ver, por exemplo, *Silicon Metal from the People's Republic of China: Notice of Rescission of New Shipper Antidumping Duty Review*, 66 FR 12927 (1 de março de 2001). Neste caso, o Departamento revogou a revisão de novo exportador ao descobrir, após o início da revisão, que a requerente era uma empresa de *marketing* dos EUA e não um produtor ou exportador de silício metálico.

B. Prazos

De acordo com 19 CFR 351.214(d), o Departamento iniciará uma revisão de novo exportador no mês imediatamente subsequente ao mês de aniversário, ou mês de aniversário semi-anual, da determinação de aplicação de direito antidumping, desde que: (1) o pedido seja feito durante o período de seis meses que termina com o fim do mês de aniversário, ou mês de aniversário semi-anual (o que for aplicável); e (2) o pedido atenda a todos os requisitos da revisão de novo exportador.

C. Lista de Verificação para Revisão de Novo Exportador

Para determinar se a nova empresa exportadora cumpre com todos os requisitos para iniciar uma revisão de novo exportador, o analista deve usar uma Lista de Verificação para avaliar o pedido de revisão. Ver 19 CFR 351.214(b)(2). A versão mais atual deste documento está localizada no *site* da Administração de Importações (AI) em *Reference Material*. A Lista de Verificação é um documento público que o Departamento divulga como base para a sua decisão de iniciar uma revisão de novo exportador. Essa planilha contém duas partes. A Parte I examina se o pedido de revisão da solicitante atende a todos os requisitos de elegibilidade para sua designação como novo exportador. A Parte II examina se o pedido atende a todos os requisitos de notificação.

Imediatamente após receber um pedido de revisão de novo exportador, o analista deve solicitar informações da base de dados da Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF), a fim de corroborar as informações sobre as importações do produto sob investigação no pedido de revisão de novo exportador. Se os resultados da consulta ao banco de dados mostrarem apenas alguns ingressos correlatos, o analista deve solicitar e examinar a documentação de entrada (resumo 7501 de importação e documentos relacionados) da PAF para estes ingressos. Se houver um número razoável de entradas, o analista pode escolher várias delas, para as quais deve solicitar a documentação.

¹⁵⁷ Ver "Letter from Wendy J. Frankel, Director, AD/CVD Operations, Office 8, to Hangzhou Everbright Metal Products Co., Ltd., Re: Denial of Request for New Shipper Review of Certain Helical Spring Lock Washers from the People's Republic of China", datada de 30 de novembro de 2005 (o Departamento negou o pedido de revisão de novo exportador, uma vez que a informação da Produção de Aduanas e Fronteiras indicava que o produto sob investigação da solicitante havia ingressado nos Estados Unidos mais de um ano antes da data da solicitação de revisão).

Se houver tempo suficiente, o Departamento pode fazer perguntas complementares ao requerente. Nessa fase inicial, os analistas também podem fazer pesquisas independentes para confirmar o *status* do requerente como novo exportador.

D. Publicação da Abertura no *Diário Oficial*

O Departamento inicia uma revisão de novo exportador via aviso no *Diário Oficial*, que resume os argumentos para iniciar a revisão e expressa o prazo para a divulgação dos resultados preliminares. A notificação de início da revisão deverá especificar ambos o exportador e o produtor, uma vez que os resultados da revisão serão aplicados unicamente a essa combinação de produtor/exportador. Ver Boletim de Política de Administração de Importações 03.2: Montantes Combinados em Revisões de Novo Exportador, datado de 4 de março de 2003. Após a publicação da abertura, e se aplicável, o Departamento instrui a PAF a estender os privilégios de caução com relação aos produtos investigados, a partir da combinação produtor/exportador, até a conclusão da revisão (ver Seção Privilégios e Obrigações, a seguir).

Se o Departamento decidir que as condições são insuficientes para se iniciar uma revisão de novo exportador, então, o Departamento emitirá um memorando para arquivamento ou uma carta para a requerente, em vez da publicação no *Diário Oficial* que detalha as razões para não iniciar a revisão.

E. Revisões Administrativas e de Novo Exportador Concomitantes

19 CFR 351.214(j) prevê que, se uma revisão administrativa, de novo exportador, ou por alteração de circunstância, tratar de mercadoria de um exportador ou produtor sujeito a uma outra revisão ou pedido de revisão, então o Departamento poderá, após consulta com o exportador ou produtor:

- 1) Rescindir a revisão em andamento;
- 2) Recusar-se a iniciar a revisão; ou
- 3) Quando a parte requerente concordar, conduzir revisões simultâneas.

F. Privilégios de Caução

Após o início de uma revisão de novo exportador, a Seção 751(a)(2)(B)(iii) da Lei exige que o Departamento oriente à PAF no sentido de permitir que os importadores ofereçam caução ou garantia, em vez de um depósito em dinheiro, até a conclusão da revisão, para cada entrada do produto produzido e exportado pela requerente ou exportado pela requerente e produzido pelo produtor identificado no *Diário Oficial*, conforme o caso. Ver também 19 CFR 351.214(e). Este privilégio só se aplica para ingressos futuros da requerente e do produtor dessa mercadoria que subsidiou o pedido de revisão de novo exportador.

Em 17 de agosto de 2006, a Seção 1632 da Lei de Proteção às Pensões de 2006 (HR4) suspendeu temporariamente os privilégios para mercadorias que tenham entrado entre o período de 1 de abril de 2006 e 30 de junho de 2009. Esta suspensão temporária de privilégios não se aplica às mercadorias originárias do Canadá ou do México.

III. Condução da Revisão

A. Prazos

De acordo com 19 CFR 351.214(i)(1), o Departamento irá emitir conclusões preliminares de revisão no prazo de 180 dias após a data em que a revisão de novo exportador for iniciada, e conclusões finais no prazo de 90 dias após a data em que os resultados preliminares forem emitidos. Ver também a Seção 751(a)(2)(B)(iv) da Lei. Se o Departamento considerar que a revisão de novo exportador é excepcionalmente complicada, poderá estender o período de 180 para 300 dias, podendo prorrogar o prazo de 90 para 150 dias. Ver 19 CFR 351.214(i)(2) e Seção 751(a)(2)(B)(iv) da Lei.

Todavia, a requerente pode, por escrito, renunciar aos prazos para a realização de uma revisão de novo exportador, para que o Departamento possa conduzir a revisão de novo exportador simultaneamente com uma nova revisão administrativa. Ver 19 CFR 351.214(j)(3). Se os prazos para a revisão de novo exportador forem dispensados por escrito, o Departamento emitirá os resultados preliminares da revisão de acordo com os prazos da revisão administrativa, qual seja, no mais tardar, 245 dias após o último dia do mês de aniversário da determinação de aplicação de direito antidumping, e os resultados finais da revisão, no prazo de 120 dias após a data em que o anúncio dos resultados preliminares tiver sido publicado no *Diário Oficial*. Ver 19 CFR 351.213(h)(1). Se não for possível concluir a revisão nos prazos especificados acima, o Departamento poderá prolongar o prazo de 245 para 365 dias e o prazo de 120 para 180 dias. Alternativamente, se o Departamento não prorrogar o prazo para emissão dos resultados preliminares, o Departamento poderá estender o prazo para a emissão do resultado final de 120 para 300 dias. Ver 19 CFR 351.213(h)(2) e Seção 751(a)(3)(A) da Lei.

B. Emissão do Questionário

O questionário para novos exportadores inclui uma Seção de perguntas que o importador nos EUA deverá responder. Esta Seção, juntamente com outras Seções do questionário antidumping relativo aos novos exportadores, irá fornecer informações para fins de examinar a boa-fé de cada operação venda aos EUA declarada. Ao contrário do questionário para os casos envolvendo economias de mercado, o questionário de novos exportadores de não-economia de mercado (NEM) não inclui perguntas sobre vendas no mercado doméstico e outros requisitos de declaração (i.e., Seção B), mas inclui questões especiais, a fim de estabelecer se a requerente faz jus a uma margem individual.

C. Documentação de Entrada

Quando as estatísticas oficiais de importação da PAF não são recebidas em tempo para serem analisadas antes do início da revisão, perguntas sobre quaisquer discrepâncias entre os dados da PAF e a documentação de importação fornecida pela requerente devem ser colocadas em um questionário complementar, durante o curso da revisão. Referir-se à Lista de Verificação para Revisão de Novo Exportador, anteriormente, sobre pedidos de dados da PAF.

D. Margem Individual

Se um exportador de NEM não demonstrar sua elegibilidade para uma margem individual, ele não será considerado de forma diferente do país de NEM. Um exportador que não conseguir demonstrar sua elegibilidade para receber uma margem

individualizada não terá cumprido os requisitos do Regulamento 19 CFR 351.214(b)(2)(i) e da Seção 751(2)(B)(i) da Lei, e sua revisão de novo exportador será indeferida. Ver Notice of Preliminary Results of Antidumping Duty New Shipper Review and Rescission of New Shipper Reviews; Freshwater Crawfish Tail Meat from the People's Republic of China, 69 FR 53669 (2 de setembro de 2004) e Brake Rotors from the People's Republic of China: Rescission of Second New Shipper Review and Final Results and Partial Rescission of First Antidumping Duty Administrative Review, 64 FR 61581 (12 de novembro de 1999).

E. Análise de Vendas de Boa-fé

Para determinar se é possível confiar nos dados apresentados pelo exportador em sua resposta ao questionário antidumping relativo à revisão de novo exportador, o Departamento realiza uma análise da boa-fé de cada operação de venda relatada. Se as vendas em exame não forem consideradas de boa-fé, o Departamento irá indeferir a revisão. Para este fim, a equipe irá emitir um parecer para divulgação juntamente com os resultados preliminares (ou com a intenção de revogar). Para decidir se as vendas são de boa-fé, o Departamento analisa vários fatores, incluindo itens como:

- O momento da transação;
- O preço de venda e a quantidade;
- As despesas decorrentes da operação de venda;
- Se o preço de venda gera prejuízo;
- Se cada operação de venda entre o exportador e o importador foi executada em condições de mercado; e
- Quaisquer outras questões relevantes que tenham surgido durante o curso da revisão¹⁵⁸.

F. Verificação

O Departamento normalmente conduz uma verificação dos dados apresentados por um novo exportador antes de emitir os resultados preliminares da revisão.

G. Resultados Preliminares e Finais

Os procedimentos para a divulgação dos resultados de análises preliminar e final são os mesmos que para as revisões administrativas. Tal como acontece nas revisões administrativas, ordens para depósito em dinheiro são emitidas para a PAF após a conclusão da revisão. Estas ordens notificam a PAF do novo montante de depósito em dinheiro para a combinação do produtor/exportador, que entra em vigor a partir da data de publicação dos resultados finais no *Diário Oficial*. Para revisões de novo exportador, este depósito em dinheiro só se aplica ao requerente e ao produtor da mercadoria objeto da operação para as vendas reportadas nos EUA. Da mesma forma, no caso das revisões de novo exportador, a PAF é instruída a descontinuar o privilégio da caução ou garantia, se for o caso, para as importações daquele exportador/produtor. Para os produtos exportados pelo novo exportador, nos casos em que o produtor seja diferente

¹⁵⁸ Ver Freshwater Crawfish Tail Meat from the People's Republic of China: Preliminary Notice of Intent to Rescind New Shipper Reviews, 71 FR 10644 (2 de março de 2006) e Notice of Rescission of Antidumping Duty New Shipper Reviews: Freshwater Crawfish Tail Meat from the People's Republic of China, 71 FR 37902 (3 de julho de 2006).

da empresa que produziu a mercadoria objeto da investigação para as transações reportadas com os EUA, não há alteração no montante de depósito, ou seja, o depósito em dinheiro continua a ser baseado na margem “outros”, nos casos das economias de mercado, e na margem de NEM, no caso das economias não predominantemente de mercado.

H. Revogação de Revisão de Novo Exportador

Se, após a abertura, o Departamento determinar que os documentos apresentados com o pedido de revisão não cumprem os critérios especificados no Regulamento 19 CFR 351.214(b)(2)(iv), que as operações de vendas relatadas não foram de boa-fé ou que a requerente não demonstrou seu direito de receber uma margem de NEM individualizada, o Departamento emitirá um parecer, indicando a intenção de revogar a revisão de novo exportador e convidando os interessados a comentar sobre a revogação pretendida. Depois de considerar todos os comentários, o Departamento publicará um aviso no *Diário Oficial*, terminando ou prosseguindo a revisão. Depois que uma revogação final for publicada no *Diário Oficial*, o Departamento instrui a PAF a descontinuar qualquer privilégio de caução ou garantia concedida às importações daquela combinação de exportador/produtor e a reinstituir a exigência de depósito em dinheiro.

CAPÍTULO 25

SEÇÃO 751(C) – REVISÕES DE FINAL DE PERÍODO (*SUNSET*)

Leis e Regulamentos

Lei de Tarifas.

Seção 751(c) – Revisão administrativa das determinações: revisão de cinco anos.

Seção 751(d) – Revisão administrativa das determinações: revogação de medida.

Seção 752 – Regras especiais para revisões das Seções 751(b) e 751(c).

Seção 782 – Conduta de investigações e revisões.

Regulamentos do Departamento.

Seção 351.218 – Revisões sunset sob a Seção 751(c) da Lei.

Seção 351.221(c)(5) – Procedimentos de revisão, revisão sunset.

Seção 351.222(i) – Revogação ou encerramento baseado em Enunciado de Ação Administrativa (EAA) da revisão sunset.

Seção C.9.b – Duração e revisão de medidas antidumping e de direitos compensatórios; revisões de cinco anos.

Acordo de Antidumping (AD) da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Artigo 11.3 – Duração e revisão dos direitos antidumping.

I. Introdução

A Lei dos Acordos da Rodada Uruguai (LARU) revisou a Lei de Tarifas de 1930, e alterações (Lei), de modo que direitos antidumping (DA) e medidas compensatórias (MC) sejam revogados e as investigações suspensas sejam concluídas após cinco anos, a menos que a revogação ou a conclusão provavelmente levem à continuação ou à recorrência de (1) dumping ou subsídio compensável e (2) haja prejuízo material à indústria doméstica. Ver Seção 751(c) da Lei. A Seção 751(c) (1) determina que o Departamento e a Comissão de Comércio Internacional (CCI) conduzam uma revisão em até cinco anos após uma determinação antidumping ou de medida compensatória, uma suspensão de investigação ou uma revisão de fim de período anterior. Portanto, ao contrário de outras revisões, as revisões de fim de período são conduzidas com base no alcance das medidas aplicadas, e não com base em empresas específicas. A LARU atribui ao Departamento a responsabilidade de determinar se a revogação de um DA ou de uma MC, ou a conclusão de uma investigação suspensa, podem provavelmente levar à continuação ou à recorrência do dumping ou de um subsídio compensável; a CCI é a responsável por determinar se a revogação ou a conclusão podem provavelmente levar

à continuação ou à recorrência do dano material à indústria doméstica¹⁵⁹. Essas revisões de fim de período são, em geral, conhecidas como revisões *sunset*. Se as decisões do Departamento e da CCI forem afirmativas, a medida (ou a investigação suspensa) será mantida (isto é, continuará vigente). Se a decisão do Departamento ou da CCI forem negativas, a medida será revogada (ou a investigação suspensa será concluída).

As revisões *sunset* são conduzidas nos termos das disposições da Lei, incluindo as Seções 751(c), 751(d), 752, 777 e 782, e as regulamentações do Departamento (19 CFR, Parte 351), principalmente a Seção 351.218. Ver Procedures for Conducting Five-Year (Sunset) Reviews of Antidumping and Countervailing Duty Orders, 70 FR 62061 (28 de outubro de 2005) (ordem final); Policy Bulletin 98.3; e Procedures for Conducting Five-year (Sunset) Reviews of Antidumping and Countervailing Duty Orders (regras finais provisórias, pedido de comentários). Esses procedimentos e políticas buscam complementar as provisões regulatórias e legais aplicáveis, fornecendo um guia para questões metodológicas e analíticas não tratadas explicitamente pela lei ou pelos regulamentos. Ao desenvolver essas políticas, o Departamento baseou-se no histórico legislativo que acompanha a LARU, especificamente o Enunciado de Ação Administrativa (EAA), H.R. Doc. No. 103-216, vol. 1 (1994), o Relatório do Congresso, H.R. Rep. No. 103 – 826, pt. 1 (1994) e o Relatório do Senado, S. Rep. No. 103 – 412 (1994).

Uma vez que as partes interessadas não são obrigadas a requerer formalmente uma revisão *sunset*, a Seção 751 (c) (1) essencialmente permite o início automático da revisão *sunset*. Ver o EAA na Seção C.9.b (1). “O início automático evita a atribuição de um ônus desnecessário sobre a indústria doméstica e promove a eficiência da administração por meio: (1) da combinação em uma única notificação de ação a todas as partes interessadas sobre a revisão vindoura de cinco anos; e (2) do fornecimento de um meio eficaz de avaliação do nível de interesse de todas as partes afetadas e da necessidade de uma revisão de pleno direito”. Id. O banco de dados de Gestão de Casos de DA/MC do Departamento, do Software Notas Lotus, tem uma pasta Casos de Revisão *Sunset*, que indica as datas de início passadas e futuras de revisões *sunset*.

Enquanto as revisões *sunset* de DA e MC são geralmente conduzidas pelo escritório responsável pela medida, caso haja múltiplos DA para a mercadoria em questão, o Departamento designa um escritório para conduzir todas as revisões *sunset* conjuntamente¹⁶⁰. As revisões *sunset* de investigações suspensas são conduzidas pela Unidade de Acordos Bilaterais do Gabinete de Políticas. Além disso, o Departamento indicou uma equipe de “coordenadores de revisões *sunset*”, que se reporta ao Conselheiro Sênior (Representante) de Operações do Secretário Assistente Adjunto

¹⁵⁹ O *status* das revisões *sunset* da Comissão de Comércio Internacional (CCI) pode ser encontrado no *site* da CCI, na Seção “Antidumping and countervailing investigations”, no *link* http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/investigations/active/index.htm.

¹⁶⁰ Para medidas múltiplas emitidas para a mesma mercadoria, mas em meses diferentes, o Departamento irá iniciar conjuntamente todas as determinações para a mercadoria, usando a data do primeiro início para todas as medidas. Ver, por exemplo, Initiation of Five-year (“Sunset”) Reviews, 73 FR 31974 (5 de junho de 2008) (álcool polivinílico segue o mês de aniversário de junho para o Japão, e não o mês de aniversário de setembro para a República Popular da China e para República da Coreia).

(SAAD) das Operações AD/MC da Administração de Importações. Os coordenadores desta revisão são os responsáveis por inspecionar o progresso das revisões *sunset*, atuando como um ponto de contato geral para terceiros externos, entrando em contato com o Escritório de Investigações da CCI, conforme requerido em cada revisão *sunset*, assistindo analistas com questões que possam surgir no curso de uma revisão, garantindo a consistência nas decisões e revisando o início ou outros avisos do *Diário Oficial*. O nome do coordenador de revisão *sunset* alocado pode ser encontrado na pasta Casos de Revisão *Sunset*, no banco de dados de Gestão de Casos AD/MC do Departamento, *software* Notas Lotus.

O guia do Departamento de Operações no *drive* compartilhado “J:\Operations Handbook\Sunset Reviews” contém exemplos de notas, memorandos, cartas, cronogramas e outros documentos do *Diário Oficial*, que podem auxiliar os analistas. É preciso lembrar que esses documentos não são necessariamente os exemplos mais recentes, de modo que os analistas são encorajados a pesquisar ou a falar com o gerente do seu programa ou com o coordenador de revisão *sunset*, a fim de obter exemplos mais recentes. Além disso, uma linha do tempo das referidas revisões está disponível no fim deste Capítulo, como uma referência rápida para os analistas; essa linha do tempo não deve substituir as regulamentações do Departamento, mas apenas auxiliar os analistas a entender a ordem cronológica básica e suas responsabilidades gerais em uma revisão *sunset*.

II. Condução das Revisões de Fim de Período (Sunset)

A. Início de Revisões Sunset

A LARU exige que o Departamento inicie uma revisão *sunset* de cada medida ou investigação suspensa em até 30 dias antes do quinto aniversário de publicação da medida ou compromisso de preços no *Diário Oficial*. Ver a Seção 751(c)(2) da Lei; Seção 351.218(c) das regulamentações do Departamento¹⁶¹. Na prática, o Departamento busca publicar a notificação das revisões *sunset* no primeiro dia útil do mês de aniversário do quinto ano. Após a primeira revisão, as revisões *sunset* subsequentes da medida ou da investigação suspensa devem ser identificadas no *Diário Oficial* pelo segmento de revisão (por exemplo, a revisão do décimo ano é a “segunda revisão *sunset*”, a revisão do décimo quinto ano é a “terceira revisão *sunset*”, etc.).

Além de fornecer uma notificação acerca do início das revisões, o Departamento implementou a política de publicar no *Diário Oficial* uma notificação sobre as revisões *sunset* com um mês de antecedência, informando as partes interessadas acerca das revisões *sunset* previstas para iniciar no mês seguinte. Embora essa notificação prévia não seja obrigatória segundo a Lei, o Departamento a publica como um serviço para a comunidade comercial internacional. Outro serviço é prestado na notificação de início feita no *Diário Oficial*, quando o Departamento afirma que: “Como uma cortesia, estamos disponibilizando ao público as informações relativas aos procedimentos de revisão *sunset*, incluindo as cópias da Lei aplicável e das regulamentações do Departamento, o

¹⁶¹ Para países não membros da OMC, não é levado em conta para o cálculo do período de 5 anos qualquer período em que as importações da mercadoria em questão produzida nesses países for proibida. Ver a Seção 751(c)(7) da Lei.

cronograma do Departamento para as revisões *sunset*, uma lista de revogações e continuações passadas, e listas de serviços atuais, que podem ser encontradas no website de sunset do Departamento no seguinte endereço: <http://ia.ita.doc.gov/sunset/>.

A Unidade Aduaneira da Administração de Importações é a responsável por elaborar tanto a notificação de início quanto a notificação prévia de início para a revisão *sunset*, e disponibilizar os documentos por meio de sua harmonização e publicação. As notas do *Diário Oficial* são assinadas pelo SAAD de Operações de AD/MC da Administração de Importações.

B. Participação em Revisões de Fim de Período

1. Partes interessadas

A notificação de início no *Diário Oficial* solicita às partes interessadas que entrem em contato com o Departamento por escrito, dentro do prazo de dez dias da publicação da notificação de início, caso queiram ser reconhecidos como parte interessada no procedimento. Nos termos da Seção 351.103(c) das Regulamentações do Departamento, o Departamento compila uma lista de serviços sunset composta pelas partes interessadas que entram em contato com o Departamento, e disponibiliza essa lista no site do Departamento: <http://ia.ita.doc.gov/apo/apo-svc-lists.html>.

2. Notificação sobre a Intenção de Participar

A notificação de início no *Diário Oficial* solicita às partes interessadas domésticas (ver Seções 771(9)(C) até (G) da Lei; Seção 351.102(b) das Regulamentações do Departamento) que enviem uma notificação manifestando a intenção de participar ao Departamento em até quinze dias após a data de publicação da notificação de início¹⁶². A notificação manifestando a intenção de participar pela parte interessada doméstica deve incluir determinadas informações, conforme dispõe a Seção 315.218(d)(1)(ii) das Regulamentações do Departamento. Uma solicitação de participação como parte interessada na investigação não é o mesmo que a notificação manifestando a intenção de participar; a parte interessada doméstica deve protocolar efetivamente uma notificação manifestando a intenção de participar da revisão *sunset*. Qualquer parte doméstica que não enviar uma notificação manifestando a intenção de participar será considerada não interessada no processo e, dali em diante, o Departamento não aceitará qualquer protocolo feito por essas partes durante a revisão *sunset*. Ver Seção 351.218(d)(1)(iii)(A) das Regulamentações do Departamento. Se nenhuma parte doméstica enviar a declaração de intenção de participar no prazo indicado, o Departamento emitirá uma determinação final revogando a medida (ou encerrando a investigação suspensa) em até 90 dias após a notificação de início. Ver a Seção 351.218(d)(1)(iii)(B) da Regulamentação do Departamento.

O coordenador de revisão *sunset* é o responsável por notificar o Escritório de Investigações da CCI em até vinte dias após a publicação da notificação de início, sobre o *status* dos interessados domésticos e das notificações manifestando a intenção de

¹⁶² Um importador norte-americano é uma parte interessada demandada, e não uma parte interessada doméstica.

participar. Ver a Seção 351.218(d)(1)(iii)(B)(2) das Regulamentações do Departamento. A carta de notificação é assinada pelo diretor do escritório.

3. Renúncia de Participação

As partes interessadas investigadas não precisam enviar uma declaração de intenção de participar. Ver a Seção 351.218(d)(1)(i) das Regulamentações do Departamento. No entanto, as partes interessadas investigadas podem renunciar a participação em uma revisão *sunset* em até 30 dias após a data de publicação da notificação de início; o Departamento não aceitará quaisquer protocolos dessas partes durante a revisão *sunset*. Ver a Seção 351.218(d)(2) das Regulamentações do Departamento. A renúncia deve incluir uma declaração de que a parte interessada investigada provavelmente praticará dumping (ou se beneficiará de um subsídio compensável), caso a medida seja revogada ou a investigação encerrada. Ver a Seção 351.218(d)(2)(ii) das Regulamentações do Departamento. Quando um governo estrangeiro renuncia participação em uma revisão *sunset* de MC, o Departamento concluirá que as partes interessadas investigadas enviaram respostas inadequadas (ver também a Seção Respostas Substantivas, a seguir) como resultado de tal renúncia e conduzirá uma revisão *sunset* expedita. Ver a Seção 351.218(d)(2)(iv) das Regulamentações do Departamento.

4. Respostas Substantivas

Se o Departamento recebe notificação efetiva da intenção de participar, todas as partes que desejarem participar da revisão *sunset* devem apresentar uma resposta substantiva em até 30 dias após a publicação da notificação de início. Ver a Seção 351.218(d)(3) das Regulamentações do Departamento. As respostas substantivas devem incluir determinadas informações, indicadas nas Seções 351.218(d)(3)(ii) até (iv) das Regulamentações do Departamento. Os analistas devem notar que as informações requeridas diferem, dependendo da parte interessada. As partes interessadas podem apresentar comentários de contestação às respostas substantivas, no prazo de cinco dias após o protocolo da resposta substantiva da outra parte. Ver a Seção 351.218(d)(4) das regulamentações do Departamento.

O Departamento deverá decidir acerca da adequação das respostas substantivas enviadas pelas partes, sejam elas domésticas ou investigadas. Ver a Seção 351.218(e) das Regulamentações do Departamento. Para as partes interessadas domésticas, o Departamento considerará uma resposta adequada se pelo menos uma dessas partes interessadas domésticas enviar uma resposta substantiva completa. Ver a Seção 351.218(e)(1)(i) das Regulamentações do Departamento. Para as partes interessadas investigadas, o Departamento considerará uma resposta adequada se elas enviarem respostas substantivas completas, que representem uma média superior a 50%, em volume (ou valor, se apropriado), do total de exportações da mercadoria em questão para os Estados Unidos durante o período da revisão *sunset*¹⁶³. Ver a Seção

¹⁶³ Importações por quaisquer empresas que tenham sido revogadas ou excluídas de uma medida devem ser excluídas das estatísticas antes que a determinação de adequação seja feita. Ver, por exemplo, Canned Pineapple Fruit from Thailand: Preliminary Results of the Full Sunset Review of the Antidumping Duty Order, 71 FR 62994 (27 de outubro de 2006) e respectivos Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2 (em referência ao memorando na revisão

351.218(e)(1)(ii) das Regulamentações do Departamento. Em casos em que não houve exportações vindas do país investigado, o Departamento geralmente considerou inadequadas as respostas substantivas das partes interessadas investigadas. Ver, por exemplo, Solid Agricultural Grade Ammonium Nitrate from Ukraine; Final Results of the Expedited Sunset Review of the Antidumping Duty Order, 71 FR 70508 (5 de dezembro de 2006), e o anexo Issues and Decision Memorandum.

Processualmente, o Departamento emite sua decisão sobre a adequação das respostas substantivas na forma de um memorando de adequação para o processo. Recentemente, o memorando não tem sido requerido em casos em que não há respostas substantivas enviadas pelas partes interessadas investigadas. Se a(s) resposta(s) substantiva(s) é(são) adequada(s), o Departamento deverá conduzir uma revisão *sunset* completa. Ver Seção 351.218(e)(2) das Regulamentações do Departamento. Se a resposta substantiva da parte interessada doméstica for inadequada, o Departamento emitirá uma decisão final revogando a medida (ou finalizando a investigação suspensa) em até 90 dias após a notificação de início. Ver Seção 351.218(e)(1)(i)(C)(3) das regulamentações do Departamento. Se a resposta substantiva da parte interessada investigada for inadequada, o Departamento conduzirá uma revisão *sunset* expedita, e emitirá uma decisão final em até 120 dias após a notificação de início. Ver Seção 315.218(e)(1)(ii)(C)(2) das Regulamentações do Departamento.

O coordenador de revisão é o responsável por notificar o Escritório de Investigações da CCI acerca das decisões quanto à adequação das respostas substantivas. Caso a resposta substantiva da parte interessada doméstica seja inadequada, essa notificação é feita em até quarenta dias após a publicação da notificação de início. Ver Seção 351.218(e)(1)(C)(2) das Regulamentações do Departamento. Caso a parte interessada investigada apresente uma resposta substantiva inadequada, essa notificação é feita em até cinquenta dias após a publicação da notificação de início. Ver Seção 351.218(e)(1)(i)(C)(2) das Regulamentações do Departamento. A carta de notificação é assinada pelo diretor do escritório.

C. Resultados Preliminares em Revisões de Fim de Período

Caso tanto as partes domésticas quanto as investigadas enviem respostas substantivas adequadas, o Departamento deverá conduzir uma revisão *sunset* completa e normalmente publicar os seus resultados preliminares em até 110 dias após a data de publicação da notificação de início. Ver Seção 351.218(f)(1) das Regulamentações do Departamento. Os resultados preliminares são emitidos apenas para revisões *sunset* completas; revisões *sunset* expeditas apresentam os resultados finais diretamente (ver a Seção Revisão Expedita de Fim de Período, a seguir). Para os resultados preliminares, o analista publica: (1) uma notificação no *Diário Oficial* (assinada pelo Secretário Adjunto [SA] da Administração de Importações); e (2) um memorando de questões e decisões (proveniente do SAAD de Operações AD/MC da Administração de Importações [para medidas] ou do SAAD de Políticas e Negociações [para investigações suspensas ao SA da Administração de Importações] (Memo Q&D). O Memo Q&D analisa: (1) a

sunset intitulada Correction to the Adequacy Calculation in the Antidumping Duty Sunset Review of Canned Pineapple Fruit from Thailand, de 12 de julho de 2006).

probabilidade de continuação ou recorrência do dumping; (2) a magnitude da margem de dumping que provavelmente prevalecerá; e (3) qualquer outra questão levantada pelas partes interessadas em suas respostas substantivas e contestações. O Departamento geralmente inclui as estatísticas do TradeDataWeb da CCI para a mercadoria em questão, para o período de cinco anos da revisão *sunset*.

1. Probabilidade de Continuação ou Recorrência de Dumping

Para determinar se a revogação de uma medida (ou o encerramento de uma investigação suspensa) poderá provavelmente levar à continuação ou à recorrência de dumping, o Departamento considera as margens estabelecidas na investigação e/ou revisões feitas durante o período da revisão *sunset*¹⁶⁴, assim como o volume de importações para os períodos anteriores e posteriores à publicação da medida (ou aceitação do compromisso de preços). Ver Seção 752(c)(1) da Lei. O Departamento pode também levar em consideração outros fatores econômicos se as partes interessadas forem capazes de demonstrar sua justa causa. Ver Seção 752(c)(2) da Lei. Argumentos de justa causa devem ser submetidos como parte das respostas substantivas das partes interessadas, e não podem ser submetidas depois. Ver, por exemplo, Furfuryl Alcohol from Thailand; Final Results of the Second Sunset Review of the Antidumping Duty Order and Revocation of the Order, 72 FR 9729 (5 de março de 2007), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 2 (rejeitando argumentos de justa causa adicionais submetidos após a data final da resposta substantiva, considerados entregues fora do prazo) (Furfuryl Alcohol from Thailand).

Revisões *sunset* passadas, em que o Departamento aceitou argumentos de justa causa, incluem: Preliminary Results of Sunset Review of Suspended Antidumping Duty Investigation on Uranium From the Russian Federation, 71 FR 16560 (3 de abril de 2006), e o anexo Issues and Decision Memorandum; Corrosion-Resistant Carbon Steel Flat Products From Canada; Final Results of Full Sunset Review of Antidumping Duty Order, 65 FR 47379 (2 de agosto de 2000); Uranium From Uzbekistan; Preliminary Results of Sunset Review of Suspended Antidumping Duty Investigation, 65 FR 10741 (28 de fevereiro de 2000), e o anexo Issues and Decision Memorandum; e Preliminary Results of Full Sunset Review: Brass Sheet and Strip From the Netherlands, 64 FR 46637 (26 de agosto de 1999). Revisões *sunset* passadas em que o Departamento considerou que a justa causa não foi demonstrada incluem: Furfuryl Alcohol from Thailand; Oil Country Tubular Goods from Mexico; Preliminary Results of the Sunset Review of Antidumping Duty Order, 71 FR 77372 (26 de dezembro de 2006); Canned Pineapple Fruit from Thailand: Preliminary Results of the Full Sunset Review of the Antidumping Duty Order, 71 FR 62994 (27 de outubro de 2006 [sic]); e Fresh and Chilled Atlantic Salmon From Norway: Final Results of the Full Sunset Review of Antidumping Duty Order, 70 FR 77378 (30 de dezembro de 2005), e o anexo Issues and Decision Memorandum.

Com o objetivo de determinar se os direitos calculados mais recentemente comprovam um comportamento futuro, o Departamento considera o volume de importações. Ao comparar as importações da mercadoria em questão para o período de

¹⁶⁴ Isso inclui as margens zero ou *de minimis*, que não exigem, por si só, que o Departamento determine que a continuação ou a recorrência seja improvável. Ver 752(c)(4)(A) da Lei.

cinco anos da revisão *sunset*, o Departamento decidiu recentemente que a prática deveria considerar o ano inteiro anterior ao início das investigações (ao invés de anterior à publicação da medida). Ver, p.ex, *Stainless Steel Bar from Germany*; Final Results of the Sunset Review of the Antidumping Duty Order, 72 FR 56985 (5 de outubro de 2007), e o anexo Issues and Decision Memorandum, nos Comentários 4-5; *Furfuryl Alcohol from Thailand*; Preliminary Results of the Second Sunset Review of the Antidumping Duty Order, 71 FR 62583 (26 de outubro de 2006), e o anexo Issues and Decision Memorandum, no Comentário 5; *Certain Large Diameter Carbon and Alloy Seamless Standard, Line and Pressure Pipe from Japan and Mexico*; Final Results of the Expedited Sunset Reviews of the Antidumping Duty Orders, 70 FR 53519 (7 de setembro de 2005), e o anexo Issues and Decision Memorandum, nos Comentários 6-7. A lógica por trás disso é que o início de uma investigação pode causar um efeito atenuante imediato no comércio, que poderia distorcer a comparação.

a. Probabilidade Positiva

Em geral, o Departamento considera os seguintes cenários como forte probabilidade de continuação ou recorrência do dumping: (1) continuação do dumping em qualquer nível acima do *de minimis*, após a publicação da medida (ou compromisso de preços); (2) importações da mercadoria em questão cessaram após a publicação da medida (ou compromisso de preços); (3) dumping foi eliminado após a publicação da medida (ou compromisso de preços), e houve o declínio dos volumes de importação da mercadoria em questão. Ver DAA.

Se as empresas continuam a praticar dumping mesmo com a vigência de uma medida ou compromisso de preços, é razoável considerar que o dumping continuaria caso o direito fosse removido. Se as importações cessam após a publicação de uma medida ou compromisso de preços, é razoável supor que os exportadores praticaram dumping para vender volumes antes da aplicação da medida ou do compromisso de preços, e que teriam que prosseguir com essa prática caso quisessem voltar ao mercado norte-americano. Da mesma forma, se o dumping é eliminado e as importações diminuem após a publicação da medida ou compromisso de preços, é razoável supor que isso foi o resultado da medida ou do compromisso de preços, de modo que sua revogação acarretaria a continuação ou a recorrência do dumping. Certamente, embora os cenários apresentados anteriormente demonstrem alta probabilidade de continuação ou recorrência de dumping, eles não são absolutos e as partes interessadas podem fornecer evidências que provem o contrário. Ademais, as determinações de probabilidade são feitas para cada determinação; se uma empresa tem probabilidade de praticar dumping, a determinação de probabilidade é afirmativa.

b. Probabilidade Negativa

Em geral, o Departamento considera que margens de dumping em declínio (ou inexistentes), acompanhadas por importações estáveis ou crescentes, são evidências fortes da não probabilidade de continuação ou recorrência do dumping. Ver DAA no 889-890. Esse cenário pode indicar que as empresas estrangeiras não precisam praticar dumping para manter a sua parcela do mercado nos Estados Unidos, sendo menos provável que o dumping continue ou ocorra caso a medida ou o compromisso de preços

seja revogado. Porém, ver *Folding Gift Boxes from the People's Republic of China: Final Results of the Expedited Sunset Review of the Antidumping Duty Order*, 72 FR 16765 (5 de abril de 2007), e o anexo *Issues and Decision Memorandum* (apesar da margem zero e do aumento significativo nas importações, o Departamento encontrou probabilidade de continuação ou recorrência do dumping; não houve participação de qualquer parte interessada investigada e nenhum dado específico das empresas). Deve ser notado que margens decrescentes, por si sós, não são suficientes para concluir que não há probabilidade de continuação ou recorrência de dumping, uma vez que a existência de margens em qualquer nível acima do *de minimis*, ao longo do período de cinco anos da revisão *sunset*, ainda indica a existência de probabilidade de continuação ou recorrência de dumping.

2. Magnitude da Margem de Dumping que Provavelmente Prevalecerá

Para determinar a magnitude da margem de dumping que provavelmente prevalecerá caso a medida seja revogada, o Departamento geralmente seleciona a(s) margem(ns) da determinação final na investigação original, porque essa é a única medida calculada que reflete o comportamento dos exportadores sem a vigência de uma medida ou de um compromisso de preços. Ver EAA. Em certos casos, o Departamento pode usar a(s) margem(ns) da determinação preliminar da investigação original (por exemplo, em investigações suspensas em que a determinação final não foi concedida porque a continuação não foi requisitada).

Porém, quando apropriado, o Departamento pode usar uma margem calculada mais recentemente. Ver EAA. Por exemplo, margens de dumping em declínio (ou inexistentes), acompanhadas por importações estáveis ou crescentes, podem levar à conclusão de que é provável que os exportadores continuem praticando dumping com margens menores, como as encontradas em uma revisão mais recente¹⁶⁵. Revisões *sunset* passadas que usaram uma margem mais baixa calculada recentemente incluem: *Stainless Steel Bar from Germany*; *Preliminary Results of the Sunset Review of Antidumping Duty Order*, 72 FR 29970 (30 de maio de 2007), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*, nos Comentários 7-8, conforme corrigido em *Stainless Steel Bar from Germany*; *Preliminary Results of the Sunset Review of Antidumping Duty Order*, 72 FR 31660 (7 de junho de 2007); *Ball Bearings and Parts Thereof from Japan and Singapore*; *Five-year Sunset Reviews of Antidumping Duty Orders*; *Final Results*, 71 FR 26321 (4 de maio de 2006), e o anexo *Issues and Decision Memorandum*; e *Final Results of Expedited Sunset Reviews: Antifriction Bearings From Japan*, 64 FR 60275 (4 de novembro de 1999). Como outro exemplo, o Departamento pode usar a margem de uma revisão mais recente, em que a margem de dumping aumentou, como sendo mais representativa do comportamento de uma empresa na ausência da medida (por exemplo, quando, apesar da medida, uma empresa aumenta o dumping, a fim de manter ou aumentar a parcela de mercado). O Departamento pode também usar uma margem maior resultante da utilização dos fatos disponíveis (ou a melhor informação disponível, o antecessor dos fatos disponíveis). Revisões *sunset* passadas que usaram uma margem

¹⁶⁵ Embora o Departamento, em geral, considere que margens de dumping declinantes (ou a sua ausência) acompanhadas por importações constantes ou crescentes constituem uma forte evidência da impossibilidade de continuação ou recorrência de dumping (ver a Seção Possibilidade Negativa, anteriormente), essa evidência pode levar a tal conclusão.

maior calculada mais recentemente, incluem: Final Results of Expedited Sunset Reviews: Certain Iron Construction Castings From Brazil, Canada and The People's Republic of China, 64 FR 30310 (7 de junho de 1999); Final Results of Expedited Sunset Review: Natural Bristle Paintbrushes and Brush Heads From the People's Republic of China, 64 FR 25011 (10 de maio de 1999); Final Results of Expedited Sunset Review: Potassium Permanganate from the People's Republic of China, 64 FR 169070 (7 de abril de 1999); e Final Results of Expedited Sunset Review: Potassium Permanganate from Spain, 64 FR 16904 (7 de abril de 1999).

A questão da absorção de direito pode surgir em um número limitado de revisões *sunset*, caso esta tenha sido uma questão em uma revisão administrativa durante o período compreendido pela revisão *sunset*. Essencialmente, a absorção do direito ocorre quando os direitos antidumping podem ser absorvidos por um produtor estrangeiro ou exportador sujeitos a uma medida, de modo que o preço da mercadoria em questão vendida nos Estados Unidos por meio de um importador afiliado se mantenha inalterado. A evidência da absorção dos direitos é um forte indicador de que as margens calculadas pelo Departamento em revisões não são indicativas das margens que existiriam na ausência de uma medida. Ver EAA. Em consequência, o Departamento normalmente aumentará a margem que provavelmente prevalecerá com a quantidade de absorção do direito sobre aquelas vendas em que o Departamento encontrou absorção do direito¹⁶⁶.

Nos termos da Seção 752(c)(3) da Lei, o Departamento fornece à CCI a magnitude da margem de dumping que provavelmente prevalecerá, caso a medida seja revogada ou a investigação suspensa seja concluída. Essa notificação é obtida essencialmente via *Diário Oficial* e Memo Q&D (que deve incluir o histórico de revisões e decisões, uma lista das companhias que tenham sido excluídas da medida com base em margens zero ou *de minimis*, ou subsequentemente retiradas da medida e da medida aplicável a “todos os outros” e ao “país”).

D. Resultados Finais em Revisões de Fim de Período

Em uma revisão *sunset* completa, o Departamento dará sua decisão final dentro de 240 dias após o início da revisão. Ver Seção 351.218(f)(3)(i) das Regulamentações do Departamento e Seção 751(c)(5)(A) da Lei. Essa data pode ser estendida por até 90 dias se o Departamento julgar que a revisão é extraordinariamente complicada. Ver Seção 351.218(f)(3)(ii) das Regulamentações do Departamento e a Seção 751(c)(5)(B) da Lei.

Para os resultados finais de uma revisão *sunset* completa, o analista emite: (1) uma notificação no *Diário Oficial* (assinada pelo SA da Administração de Importações); e (2) um Memo Q&D (feito tanto pelo SAAD de Operações AD/MC da Administração de Importações [para medidas] ou o SAAD de Políticas e Negociações [para investigações suspensas] ao SA da Administração de Importações), analisando qualquer questão

¹⁶⁶ Deve ser notado que o Tribunal de Apelação dos EUA do Circuito Federal confirmou a conclusão do Tribunal de Comércio Internacional dos EUA de que o Departamento não tem autoridade para conduzir investigações de absorção de direito com relação a medidas transitórias, por exemplo, medidas emitidas antes de 1 de janeiro de 1995. Ver *FAG Italia S.p.A. v. United States*, 291 F.3d 806,819 (2002). Adicionalmente, não temos conhecimento de nenhuma outra revisão administrativa recente, a partir da data de revisão desse Manual, que tenha tratado da absorção de direito.

levantada no caso e nas manifestações, ou em verificação, se for o caso, concluindo uma análise final da probabilidade de continuação ou recorrência do dumping e a magnitude da margem de dumping que possivelmente prevalecerá. Um modelo de carta de apresentação para a CCI se encontra disponível no *drive* compartilhado em J:\Operations Handbook\Sunset Reviews, intitulada "ITC letter.announcing.final.results".

1. Verificação

O Departamento, normalmente, apenas conduz verificação em uma revisão *sunset* completa quando os resultados preliminares não estão baseados em medidas da investigação original ou revisões subsequentes, e somente quando necessário (por exemplo, quando os resultados preliminares não encontraram a probabilidade de continuação ou recorrência de dumping). Ver a Seção 351.218(f)(2)(i) das Regulamentações do Departamento e a Seção 782(i)(2) da Lei. No entanto, o Departamento conduziu a verificação em revisões *sunset* expeditas no passado. Ver Oil Country Tubular Goods from Italy: Final Results of Five-year (Sunset) Review and Revocation of the Countervailing Duty Order, 71 FR 77383, 77384 (26 de dezembro de 2006), e o anexo Issues and Decision Memorandum. A verificação é normalmente conduzida imediatamente após os resultados preliminares, em torno de 120 dias após a data de publicação da notificação de início. Ver a Seção 351.218(f)(2)(ii) das Regulamentações do Departamento. Embora as verificações não sejam, em geral, conduzidas em cada revisão *sunset* completa, há revisões que justificam uma verificação. Ver Furfuryl Alcohol from Thailand; Final Results of the Second Sunset Review of the Antidumping Duty Order and Revocation of the Order, 72 FR 9729 (5 de março de 2007), e o anexo Issues and Decision Memorandum; Final Results of Full Sunset Review and Termination of Suspended Investigation: Cotton Shop Towels From Peru, 64 FR 66894 (30 de novembro de 1999); Final Results of Full Sunset Review: Sugar and Syrups From Canada, 64 FR 48362 (3 de setembro de 1999).

2. Manifestações e Audiências

As partes interessadas podem submeter um sumário do caso para os resultados finais da revisão *sunset* na data especificada pelo Departamento. Ver a Seção 351.309(C)(1)(iii) das Regulamentações do Departamento. Sumários das respostas podem ser submetidos pelas partes em até cinco dias após a apresentação dos sumários do caso, a menos que especificado de outra forma pelo Departamento. Ver a Seção 351.309(d)(1) das Regulamentações do Departamento. Adicionalmente, as partes interessadas podem requerer uma audiência sobre as questões levantadas nos sumários em até 30 dias, contados a partir da publicação dos resultados preliminares da revisão, a menos que especificado de outra forma pelo Departamento. Ver a Seção 351.3010(c) das Regulamentações do Departamento. Deve-se notar que as partes interessadas também têm o direito de submeter sumários e de requerer uma audiência em revisões *sunset* expeditas, conforme esclarecido em Procedures for Conducting Five-Year ("Sunset") Reviews of Antidumping and Countervailing Duty Orders, 70 FR 62061, 62063 (28 de outubro de 2005).

3. Revisão Expedita de Fim de Período

Conforme indicado anteriormente, o Departamento conduz uma revisão *sunset* expedita quando há uma resposta substantiva inadequada das partes interessadas

investigadas. Em uma revisão *sunset* expedita, o Departamento dá sua determinação final em até 120 dias após o início da revisão. Ver a Seção 351.218(e)(1)(ii)(C)(2) das Regulamentações do Departamento. Essa data pode ser estendida por não mais que 90 dias adicionais se o Departamento julgar que a revisão é extraordinariamente complicada, de acordo com a Seção 751(c)(5)(B) da Lei. Ver, por exemplo Oil Country Tubular Goods from Italy: Extension of Time Limit for Final Results of Expedited Five-year (Sunset) Review of Countervailing Duty Order, 71 FR 57922 (2 de outubro de 2006). Conforme indicado anteriormente, a verificação, a aceitação do caso e os sumários das manifestações, e as audiências podem ser conduzidas em uma revisão *sunset* expedita.

Para os resultados finais de uma revisão *sunset* expedita, o analista emite: (1) uma notificação do *Diário Oficial* (assinada pelo SA da Administração de Importações); e (2) um Memo Q&D (feito tanto pelo SAAD de Operações AD/MC da Administração de Importações [para medidas] ou o SAAD de Políticas e Negociações [para investigações suspensas] ao SA da Administração de Importações). O Memo Q&D analisa: (1) a probabilidade de continuação ou recorrência do dumping; (2) a magnitude da margem de dumping provável; e (3) qualquer outra questão levantada pelas partes interessadas em seus sumários do caso ou das manifestações e em verificação, se for o caso. Um modelo de carta de apresentação para a CCI se encontra disponível no *drive* compartilhado J:\Operations Handbook\Sunset Reviews, intitulada "ITC letter.announcing.final.results".

III. Conclusão das Revisões de Fim de Período

Caso o Departamento chegue a uma determinação negativa, tanto em uma revisão *sunset* expedita quanto em uma completa, de que a revogação da medida ou o encerramento de uma investigação suspensa provavelmente não levará à continuação ou à recorrência do dumping ou dos subsídios, o Departamento inclui a revogação ou a notificação de conclusão (se for o caso) em sua determinação final no *Diário Oficial* e notifica os resultados à CCI. Ver por exemplo Cut-to-Length Carbon Steel Plate from the United Kingdom: Final Results of Full Sunset Review, 71 FR 58587 (4 de outubro de 2006).

Tanto em uma revisão *sunset* expedita quanto em uma completa, caso o Departamento chegue a uma determinação afirmativa de que a revogação da medida ou o encerramento de uma investigação suspensa provavelmente levará à continuação ou à recorrência do dumping ou dos subsídios, após a publicação pelo Departamento dessa determinação final no *Diário Oficial*, deve-se esperar até que a CCI conclua sua própria determinação, tanto em revisão *sunset* expedita quanto completa, sobre o fato de a revogação ou o encerramento provavelmente levar à continuação ou à recorrência de dano material à indústria doméstica. Ver Import Administration Policy Bulletin 98.2FR 18871 (23 de fevereiro de 1998).

O Departamento tem sete dias, após a publicação pela CCI da sua determinação de dano no *Diário Oficial*, para, então, emitir a notificação de revogação, continuação ou encerramento (se for o caso) no *Diário Oficial*. Ver a Seção 351.218(f)(4) das Regulamentações do Departamento. Embora possa parecer que o Departamento tem um período de tempo muito limitado para esboçar sua notificação e disponibilizá-la para assinatura à cadeia de aprovadores, a CCI libera sua decisão na revisão *sunset* no

próprio dia da decisão na página principal de seu site, <http://www.usitc.gov/>. Como esta decisão ocorre bem antes da publicação pela CCI no *Diário Oficial*, há tempo suficiente para que o Departamento minue sua notificação de revogação, continuação ou encerramento (se for o caso), e a conclua até o término do prazo de sete dias, após a publicação pela CCI da sua determinação.

A. Continuação / Revogação / Encerramento (Diário Oficial)

Quando, tanto o Departamento considerar que a revogação de uma medida (ou o encerramento de uma investigação suspensa) provavelmente levará à continuação ou à recorrência de dumping ou de um subsídio compensável, quanto a CCI considerar que a revogação ou o encerramento provavelmente levará à continuação ou à recorrência do dano material à indústria doméstica, a medida ou a investigação suspensa continuará. Conforme indicado anteriormente, o Departamento tem sete dias após a publicação pela CCI de sua determinação de dano no *Diário Oficial* (DO) para, então, publicar uma determinação de continuação no *Diário Oficial*. A data efetiva de continuação de uma medida é o mês de publicação da notificação de continuação no *Diário Oficial* (por exemplo, uma notificação de continuação assinada em janeiro, mas publicada em fevereiro é efetiva a partir de fevereiro). A continuação no DO também fornece a data antecipada de início da próxima revisão *sunset*, que corresponde a cinco anos menos um mês, contados a partir da publicação da notificação de continuação (por exemplo, se a notificação de continuação é publicada em janeiro de 2010, a próxima revisão de direito antidumping será iniciada em dezembro de 2014). Ver a Seção 351.218(c)(2) das Regulamentações do Departamento.

Conforme indicado anteriormente, na Seção Notificação sobre a Intenção de Participar, o Departamento revogará uma medida (ou encerrará uma investigação suspensa) no caso de desinteresse da indústria doméstica. Ver a Seção 351.218(d)(1)(iii)(B)(3) das Regulamentações do Departamento. Conforme indicado anteriormente, na Seção Respostas Substantivas, o Departamento também revogará uma medida (ou encerrará uma investigação suspensa) no caso de resposta inadequada da indústria doméstica. Ver a Seção 351.218(e)(1)(i)(C)(3) das Regulamentações do Departamento. Em ambos os casos, a CCI encerrará sua revisão e não haverá determinação de dano pela CCI. O Departamento tem até 90 dias após a notificação de início para emitir sua determinação final no *Diário Oficial*, revogando a medida (ou encerrando a investigação suspensa). O Departamento pode também revogar a medida (ou encerrar a investigação suspensa) quando considerar que não é provável a continuação ou a recorrência de dumping ou de subsídios. O cenário final em que o Departamento emitiria uma notificação de revogação ou de encerramento seria, tanto em uma revisão *sunset* completa quanto em uma expedita, quando a CCI considerar não haver probabilidade de continuação ou de recorrência de dano material à indústria doméstica. Nesse caso, o Departamento tem sete dias após a publicação pela CCI de sua determinação de dano no *Diário Oficial* para emitir uma notificação de encerramento/revogação no *Diário Oficial*. A data efetiva de revogação de uma medida (ou de uma investigação suspensa) é o quinto aniversário da data de publicação da medida, investigação suspensa ou notificação de continuação. Ver a Seção 351.222(i)(2)(i) das Regulamentações do Departamento.

1. Lacuna na Revogação de Direitos

Devido à data efetiva de revogação de uma medida ser o quinto aniversário da data de publicação da medida (ou notificação de continuação), isso deixa uma “lacuna” não coberta entre a última revisão administrativa e a data da revogação. Por exemplo, a notificação de continuação para rotores de freio originários da República Popular da China (RPC) foi publicada em 14 de agosto de 2002. Ver *Continuation of Antidumping Duty Order: Brake Rotors from the People's Republic of China*, 67 FR 52933 (14 de agosto de 2002). Portanto, a data efetiva de revogação para revisão *sunset* dos rotores de freio originários da RPC é 14 de agosto de 2007. Ver *Brake Rotors from the People's Republic of China: Revocation of Antidumping Duty Order Pursuant to Second Five-Year (Sunset) Reviews*, 73 FR 36039 (25 de junho de 2008). No entanto, a última revisão administrativa completa dos rotores de freio da RPC cobriu apenas o período entre 01/04/06 até 31/03/07. Ver *Initiation of Antidumping and Countervailing Duty Administrative Review and Request for Revocation in Part*, 72 FR 29968 (30 de maio de 2004). Em consequência, esse período de lacuna entre a última revisão administrativa completa e a data de revogação (01/04/07 até 12/08/07) é considerado o período de revisão para a revisão administrativa final da medida. Certamente, se nenhuma das partes requerer uma revisão administrativa, então, instruções de liquidação automática serão emitidas para esta lacuna.

B. Instruções para Proteção de Aduanas e Fronteiras dos Estados Unidos

Nas revisões *sunset*, instruções alfandegárias são apenas emitidas à PAF quando uma medida é revogada ou o compromisso de preços é encerrado. Instruções-padrão, intituladas “*Sunset Revocation of Antidumping/Countervailing Duty Orders*”, estão disponíveis no site do Departamento, em <http://ia.ita.doc.gov/download/custboil.htm>. Processualmente, o Departamento decidiu que essas instruções devem ser emitidas não antes do décimo quinto dia após a publicação no *Diário Oficial* da notificação de revogação ou de encerramento. Conforme indicado anteriormente, a data efetiva de revogação é o quinto aniversário da data de publicação da notificação de medida, de investigação suspensa ou de continuação.

Além das instruções alfandegárias, o módulo aduana deve ser atualizado com a data efetiva de revogação; isso deve ser feito um dia antes da publicação no *Diário Oficial* da notificação de revogação ou encerramento. Os analistas podem ver as notificações que serão publicadas no *Diário Oficial* com um dia de antecedência no site do Arquivo Nacional, <http://www.archives.gov/federal-register/index.html> (clique em Tomorrow's Federal Register, abaixo do cabeçalho Government Actions).

LINHA DO TEMPO DE REVISÕES *SUNSET* AD (ver 19 C.F.R. 351.218)

Tabela#1 (Revisões *Sunset* Completas)

Data	Ação	Regulamentação	Parte(s) Responsável(is):
-30	Notificação prévia de início no DO		Esboços de S. Forbes; revisões do coordenador
0	Publicação do início no DO (1º do mês)	351.218(c)	Esboços de S. Forbes; revisões do coordenador
15	Prazo para apresentação de declaração de intenção de participar de partes interessadas domésticas	351.218(d)(1)(i)	
	*** CASO NÃO HAJA INTERESSE DOMÉSTICO, VÁ PARA A TABELA #2. Caso contrário, ver a seguir***		
20	Notificação para a CCI sobre interesse doméstico		Informar o coordenador sobre o <i>status</i> ; o coordenador minuta carta de notificação
30	Prazo para apresentação de Declaração de Renúncia pela parte investigada (caso seja a opção)	351.218(d)(2)(i)	
30	Prazo para apresentação de Resposta Substantiva de todas as partes interessadas	351.218(d)(3)(i) até 351.218(d)(3)(vi)	Analistas minutam Memorando de Adequação no dia 40 sobre as respostas substantivas (ver os fatores listados nos regulamentos)
	*** SE NENHUMA PARTE DOMÉSTICA RESPONDE OU APRESENTA RESPOSTA INADEQUADA, VÁ PARA A TABELA #3. Caso contrário, ver a seguir***		
	*** SE A PARTE INVESTIGADA FOR NENHUMA /INADEQUADA, VÁ PARA A TABELA #4. Caso contrário, ver a seguir***		
35	Prazo para contestar resposta substantiva	351.218(d)(4)	

50	Notificação à CCI sobre adequação da resposta substantiva		Informar o coordenador do <i>status</i> ; o coordenador minuta carta de notificação
110	Resultados preliminares no DO	351.218(f)(1)	O analista minuta DO e Memo Q&D
120	Verificação (se necessária)	351.218(f)(2)(ii)	O analista conduz
asd	Prazo para apresentação do resumo do caso	351.309(c)(1)(iii)	
asd	Prazo para apresentação do resumo da contestação	351.309(d)(1)	
asd	Audiências (caso solicitado)	351.310(d)(1)	
240	Prazo para resultados finais	351.218(f)(3)(i)	O analista minuta DO e Memo Q&D; o coordenador notifica a CCI
330	SE PRORROGADO: prazo para resultados finais	351.218(f)(3)(ii)	O analista minuta DO e Memo Q&D; o coordenador notifica a CCI
	A CCI anuncia a decisão		
0	A CCI publica a decisão no DO		
7	Prazo para decisão de revogação/continuação no DO	351.218(f)(4)	O analista minuta DO (e, para revogações, também minuta instruções à PAF e atualiza o módulo)

Tabela#2 (Sem Interesse Doméstico) (Revogação)

20	Notificação à CCI sobre ausência de interesse doméstico	351.218(d)(1)(iii)(B)(2)	Informar o coordenador do <i>status</i> : o coordenador minuta carta de notificação
90	Prazo para ordem final de revogação no DO	351.218(d)(1)(iii)(B)(3)	O analista minuta DO e instruções de revogação à PAF, além de atualizar o módulo
180	SE PRORROGADO (muito raro): prazo improrrogável para resultados finais	751(c)(5)(B) da Lei de Tarifas de 1930	O analista minuta DO e instruções de revogação à PAF, além de atualizar o módulo

Tabela #3 (Ausência ou Inadequação da Resposta Substantiva da Parte Doméstica) (Revogação)

40	Notificação à CCI sobre a resposta substantiva inadequada da parte doméstica	351.218(e)(1)(i)(C)(2)	Informar o coordenador acerca do <i>status</i> ; o coordenador minuta carta de notificação
90	Prazo para medida de revogação final no DO	351.218(e)(1)(i)(C)(3)	O analista minuta DO e instruções de revogação à PAF, além de atualizar o módulo
180	SE PRORROGADO (muito raro): prazo improrrogável para resultados finais	751(c)(5)(B) da Lei de Tarifas de 1930	O analista minuta DO e instruções de revogação à PAF, além de atualizar o módulo

Tabela#4 (Ausência ou Inadequação da Resposta Substantiva da Parte Investigada) (Revisão *Sunset* Expedita)

50	Notificação à CCI sobre resposta substantiva inadequada da parte investigada	351.218(e)(1)(ii)(C)(1)	Informar o coordenador acerca do <i>status</i> ; o coordenador minuta carta de notificação
120	Resultados finais esperados	351.218(e)(1)(ii)(C)(2)	O analista esboça o DO e o Memo Q&D
210	SE PRORROGADO: prazo improrrogável para resultados finais	751(c)(5)(B) da Lei de Tarifas de 1930	O analista esboça o DO e o Memo Q&D
	A CCI anuncia a decisão		
0	A CCI publica a decisão no DO		
7	Prazo para publicação no DO de Continuação/Revogação	351.218(f)(4)	O analista minuta DO (e, para revogações, também minuta instruções à PAF e atualiza o módulo)

asd = a ser decidido pelo escritório lidando com a revisão.

Favor incluir o coordenador na lista de aprovação do DO.

CAPÍTULO 26

DETERMINAÇÕES DE ESCOPO E ANTIELISÃO

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme redação em vigor (Lei).

Seção 781 – Prevenção contra a elisão (circunvenção) de medidas antidumping (AD) e medidas compensatórias (MD).

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR 351.225 – Determinações de escopo.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção C.11 – Antielisão (anticircunvenção).

I. Escopo da Investigação

Uma investigação antidumping é tipicamente iniciada com base em uma petição apresentada pela indústria doméstica requisitando ao Departamento que conduza uma investigação sobre a provável ocorrência de dumping. A petição determina inicialmente o escopo da investigação. O Departamento irá cuidadosamente analisar tal escopo por meio de aconselhamentos prévios à apresentação da petição, ou mesmo posteriores à apresentação desta, para que se determine se ele é administrável. O aviso de abertura das investigações abre a possibilidade para que as partes comentem sobre o escopo da petição.

A Lei estabelece que “a petição poderá ser alterada, no momento que, e segundo as condições, determinados pelo Departamento e pela Comissão de Comércio Internacional (CCI)”. 19 U.S.C. 1673(a)(b)(1). O Departamento tem “o poder inerente de estabelecer os parâmetros da investigação. Sem este poder inerente, o Departamento estaria amarrado à definição inicial do escopo baseada em qualquer informação que a peticionária detinha no momento do início do caso, e que poderia não fazer sentido à luz das informações disponíveis ao Departamento ou obtidas posteriormente na investigação”. Ver *Cellular Mobile Telephone and Subassemblies From Japan*; Final Determination of Sales at Less Than Fair Value, 50 FR 45447, 45449 (31 de outubro de 1985).

O papel da CCI, em uma investigação antidumping, é determinar qual indústria doméstica produz os produtos similares aos da classe definida pelo Departamento, e se tal indústria sofre dano pelas importações correspondentes. Ver *Algoma Steel Corp. v. United States*, 688 F. Supp 639, 644(CIT 1988), *aff'd* 865 F. 2d 240 (Fed. Cir. 1989). A CCI não possui autoridade para excluir de uma determinação de similaridade de produto aquela mercadoria que pertence ao escopo de investigação do Departamento. *Wheatland Tube Co. v. United States*, 973 F. Supp. 149, 158 (CIT 1997) (*Wheatland*

Tube), mencionando *United States Steel Group v. United States*, 873 F. Supp. 673, 683 n. 6 (CIT 1994).

“O Departamento detém ampla discricionariedade para definir e esclarecer o escopo de uma investigação antidumping de forma a refletir a intenção da petição”. *Mitsubishi Heavy Indus. Ltd., v. United States*, 21 CIT 1227, 1232, 986 F. Supp. 1428, 1433 (1997) (mencionando *Minebea Co. v. United States*, 16 CIT 20, 22, 782 F. Supp. 117, 120 [1992]); *Ver Royal Bus. Mach. Inc. v. United States*, 1 CIT 80, 87, 507 F. Supp. 1007, 1014 (1980) (na discussão sobre limitações de ações administrativas anteriores: “cada estágio do procedimento da Lei mantém o escopo do estágio anterior”). Desta forma, a determinação final do Departamento reflete a decisão que foi feita com relação à mercadoria que está dentro do escopo final da investigação e sujeita à determinação. *Ver Duferco Steel, Inc., v. United States*, 296 F.3d 1087, 1095 (Fed. Cir. 2002) (Duferco).

II. Escopo da Determinação

Sendo a agência competente para administrar a legislação antidumping, o Departamento tem autoridade não somente para determinar o escopo de uma investigação antidumping, como também para esclarecer o escopo das determinações e conclusões de uma investigação antidumping ou medidas compensatórias. Ver, por exemplo; *Diversified Products Corporation. v. United States (Diversified Products)*, 572 F. Supp. 883, 887 (CIT 1983) e; *Wheatland Tube*, 973 F. Supp 149 (CIT 1997). O Departamento, “não o Serviço Americano de Aduanas (Aduanas), tem autoridade para esclarecer o escopo das determinações e conclusões referentes aos direitos antidumping e medidas compensatórias”. *Ver Wirth Limited v. United States*, 5 F. Supp. 2d 968 (TCI 1998) (Wirth).

Ademais, é dada ao Departamento ampla discricionariedade para administrar as legislações AD e MC. O Departamento “possui liberdade substancial para interpretar e esclarecer suas determinações de direito antidumping”. Ver, por exemplo, *Ericsson GE Mobile Communications, Inc. v. United States*, 60 F.3d 778, 782 (Fed. Cir. 1995) (Ericsson); e *Eckstrom Industries, Inc. v. United States*, 27 F. Supp 2d 217 (CIT 1998) (Eckstrom). Além disso, é concedida ao Departamento deferência substancial quanto à interpretação das determinações AD/MC¹⁶⁷. Ao revisar o escopo de uma determinação, a corte “deve seguir a determinação do Departamento exceto caso esta não esteja apoiada nos autos por evidências substanciais ou esteja, de alguma forma, em desacordo com a Lei”. *Ver Wirth*, 5 F. Supp. 2d at 968. Caso a interpretação do Departamento seja razoável, esta será mantida e não é necessário que seja a única interpretação razoável. A corte já reconheceu que “não poderá substituir seu julgamento ao julgamento da Administração de Comércio Internacional (ACI) quando a escolha se der entre dois pontos de vistas razoavelmente conflitantes, mesmo que a corte tivesse, justificadamente, feito uma escolha diferente, caso o problema fosse apresentado *de novo*”. *Ver Mitsubishi Electric Corp.*, 700 F. Supp. at 538.

¹⁶⁷ Ver, por exemplo, *Duferco*, 296 F.3d at 1095; ver também *Allegheny Bradford Corporation, d/b/a Topline Process Equipment Co., v. United States*, 342 F. Supp. 2d 1172, 1183 (CIT 2004) (Allegheny Bradford).

Se, por um lado, o Departamento pode interpretar as determinações AD e MC, por outro lado, não poderá ampliar o escopo destas decisões para além da mercadoria abrangida pela determinação final. Conforme mencionando anteriormente, cada parte do procedimento subsequente mantém o escopo do segmento anterior. Uma determinação de escopo é meramente uma elucidação sobre os termos da decisão original de direito antidumping; não modificando a decisão em seus termos. Ver *Alsthom Atlantique v. United States*, 787 F.2d 565 (Fed. Cir. 1986). Assim, “uma ampliação do escopo da decisão não é permitida e está em desacordo com a Lei”. Ver *Eckstrom*, 27 F. Supp 2d at 217.

III. Determinações de Escopo

Conforme mencionado anteriormente, a determinação do escopo é um esclarecimento sobre o escopo da decisão de aplicar direito antidumping, no momento em que a decisão é proferida. Sendo a agência encarregada da administração das Leis AD e de MC, o Departamento é responsável pela interpretação das determinações AD e MC, bem como por determinar se certos produtos fazem parte do escopo de determinada decisão. Ver *Ericsson*, 60 F. 3d at 784. Esta autoridade está estabelecida nas regras do Departamento (19 CFR 351.225).

As regras interpretativas para determinações de escopo são necessárias para resolver questões que surgem porque as descrições das mercadorias contidas nas determinações do Departamento devem ser feitas em termos gerais. Ver 19 CFR 351.225(a). Sendo assim, após a publicação de uma decisão, esclarecimentos sobre o escopo podem ser necessários quando as partes interessadas necessitarem de elucidações sobre o *status* de seus produtos à luz de determinada decisão. Em outras circunstâncias, uma parte interessada da indústria doméstica pode alegar que mudanças em certo produto, ou do local em que o produto importado é montado, constitui prática elisiva (circunvenção) de acordo com a Seção 781 da Lei.

Um procedimento de determinação de escopo pode ser iniciado pelo próprio Departamento (19 CFR 351.225(a)) ou em resposta a um pedido submetido por uma parte interessada (19 CFR 351.225(b)). Com base na informação contida na petição, o Departamento determina se uma investigação formal é justificável. Se uma investigação não for justificável, o Departamento publica uma decisão final determinando se a mercadoria objeto do pedido está ou não inclusa na decisão existente. Se uma investigação formal de escopo for justificável, o Departamento solicita comentários de todas as partes interessadas e subsequentemente publica uma determinação.

Há duas categorias de determinações de escopo. A primeira categoria é baseada nas descrições dos produtos e esclarece se um determinado produto deveria ter sido incluído originalmente no escopo de uma decisão. A segunda categoria envolve produtos que não estão explicitamente abrangidos pelo escopo de uma determinação, mas que, de acordo com a peticionária, deveriam estar incluídos para prevenir a prática elisiva.

A. Determinações de Escopo Baseadas em Descrições de Produtos / Outras Determinações de Escopo

Ao considerar se um determinado produto está incluso no escopo de uma decisão, o Departamento levará em consideração as descrições das mercadorias contidas na

petição, a investigação inicial e as determinações do Departamento (incluindo determinações de escopo anteriores) e CCI. Ver 19 CFR 351.225(k)(1). Entretanto, antes de levar em consideração as fontes identificadas em 19 CFR 351.225(k)(1), o Departamento deve concluir que a linguagem da determinação referente ao escopo “está sujeita à interpretação”, no que diz respeito à questão apresentada pelo produto sob investigação. Ver *Duferco*, 296 F.3d at 1097. A Corte de Apelações para o Circuito Federal tem decidido que o Departamento deve consultar a linguagem final sobre o escopo como fonte principal para que se decida sobre o escopo, pois “a determinação final do Departamento de Comércio reflete a decisão tomada sobre qual mercadoria estaria dentro do escopo final da investigação e estaria, assim, sujeita à decisão”. Id. em 1096. Em *Duferco*, a Corte decidiu que “determinações de escopo podem ser interpretadas como incluindo produtos sob investigação somente se estas contêm linguagem incluindo especificamente o produto sob investigação ou que possa razoavelmente ser interpretada como o incluindo”. Id. em 1089. A corte esclareceu que recorrer a fontes de informação outras que a linguagem final de escopo, tais como petição e determinações feitas durante a investigação, “... pode fornecer orientações valiosas para a interpretação da decisão final. Todavia, não poderão substituir a linguagem da própria decisão. Sendo assim, um predicado do processo interpretativo é que a linguagem da decisão esteja sujeita à interpretação”. Id. em 1097 e 1098. “A menos que o Departamento conclua que a linguagem sobre escopo da determinação é ambígua no que concerne o produto sob investigação, a linguagem de escopo não está sujeita à interpretação”. Entretanto, se o Departamento considerar que o escopo da determinação é ambíguo, no que diz respeito à inclusão ou exclusão do produto sob investigação da determinação, deverá, assim, buscar orientação examinando as descrições contidas em 19 CFR 351.225(k)(1). Ver *Allegheny Bradford*, 342 F. Supp. 2d e 1185.

Conforme explicado anteriormente, as regras aplicáveis dispõem sobre como o Departamento determinará se um produto em particular está ou não incluído no escopo de uma determinação AD/MC. Primeiramente, o Departamento irá examinar a descrição do produto contido na petição, a investigação inicial e as determinações do Secretário (incluindo determinações de escopo anteriores) e da CCI. É válido salientar que, ao estabelecer as “descrições dos produtos contidos” na sua petição, o peticionário não deverá “circunscrever o universo total de artigos” que possam ser incluídos no escopo da decisão que ele busca. Desta forma, a “ausência de uma referência a um produto em particular na petição não indicará, necessariamente, que tal produto não esteja sujeito à determinação”. Ver *Nitta Industries Corp. v. United States*, 997 F.2d 1459, 1464 (Fed. Cir. 1993) (*Nitta*). De fato, conforme mencionado anteriormente, a Seção 19 CFR 351.225(a) reconhece que o Departamento deverá conduzir determinações de escopo em primeiro lugar porque as “descrições do produto sob investigação deverão ser escritas em termos gerais”.

Ademais, uma referência a um código do Sistema Harmonizado dos Estados Unidos (SHEUA) “não é decisiva”, no que tange o escopo de uma decisão AD/MC. Ver *Smith Corona Corp. v. United States*, 915 F.2d 683, 687 (Fed. Cir. 1990). Embora a legislação estabeleça que deva constar nas petições uma “descrição detalhada do produto sob investigação que defina o escopo da investigação, incluindo... o atual número do código

tarifário” (19 CFR 351.202(b)(5)), em momento algum estabelece que a não inclusão de um SHEUA particular em uma petição excluiria o mesmo daquela decisão. Ver *Novosteel SA v. United States*, 284 F.3d 1261, 1272 (Fed. Cir. 2002) (Novosteel). Desta forma, “a inclusão de vários códigos SHEUA em uma petição não deverá, normalmente, ser interpretada de forma a excluir um produto determinado como dentro do escopo das decisões antidumping ou de medidas compensatórias, mas classificado sob um código SHEUA que não esteja listado na petição”. Ver *Wirth*, 5 F. Supp. 2d e 977-978.

Adicionalmente, a corte declarou que as determinações de escopo pelo Departamento são independentes da classificação determinada pela Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF). “As determinações referentes à Lei antidumping podem muito bem resultar na criação de classes que não correspondam às classificações encontradas nas listas de classificação tarifária ou podem definir ou modificar uma classificação já conhecida de uma forma ainda não contemplada ou desejada pelo Serviço de Aduanas”. Ver *Royal Business Machines*, 507 F. Supp. em 1014. Desta forma, embora o Departamento possa considerar as decisões da PAF, não é obrigado a segui-las e nem mesmo a seguir as determinações de classificação da PAF. Ver *Wirth*, 5 F. Supp. 2d em 968.

Ademais, o Tribunal de Comércio Internacional decidiu que o Departamento, ao fazer uma determinação de escopo, deve agir de acordo com determinações de escopo similares anteriores ou prover “justificativas adequadas para divergir” destas. Ver *Novosteel*, 284 F.3d. em 1272. A obrigação geral do Departamento de seguir determinações de escopo similares anteriores “tem sua premissa, em parte, no fato de que decisões anteriores são de fato determinações, com procedimentos formais para garantir resultados confiáveis”. Ver *Allegheny Bradford*, 342 F. Supp. 2d em 1189.

B. Análise segundo o 19 CFR 351.225(k)(2)

Caso o Departamento conclua que as descrições contidas em 19 CFR 351.225(k)(1) são decisivas, a legislação instrui o Departamento a publicar uma determinação final de escopo baseada somente nestas descrições. Ver *Nitta*, 997 F. 2d em 1461. Entretanto, se a determinação sobre um produto estar ou não dentro do escopo de uma decisão não puder ser feita utilizando as descrições contidas em 19 CFR 351.225(k)(1), o Departamento irá considerar: (i) as características físicas do produto; (ii) as expectativas dos consumidores finais; (iii) a utilização final do produto; (iv) os canais de comércio através dos quais os produtos são vendidos; e (v) a forma através da qual o produto é anunciado comercialmente. Ver 19 CFR 351.225(k)(2). Como abreviação, às vezes nos referimos a estes critérios como o Critério dos Produtos Diversificados. Ver também *Diversified Products*, 572 F. Supp. 889 and *Kyowa Gas Chemical Industry Co., Ltd. v. United States*, 582 F. Supp. 887 (TCI 1984).

Ao avaliar o critério em 19 CFR 351.225(k)(2), o Departamento é direcionado a “determinar se o produto [contestado] é realmente similar ao produto que inequivocamente se enquadra dentro do escopo da decisão, de forma a concluir que os dois produtos pertencem ao mesmo tipo de classe”. Ver *Wirth*, 5 F. Supp. 2d em 981. Quanto a estes critérios, o Departamento necessita somente demonstrar que as características físicas dos produtos considerados são “suficientemente similares para que assim concluir se os dois pertencem à mesma classe ou tipo”. *Id.* em 981.

IV. Determinação de Escopo com base nos Questionamentos de Elisão

O Departamento é vinculado, na definição do escopo das determinações AD e MC, “pela linguagem utilizada nas próprias determinações”. Ver *Duferco*, 296 F.3d em 1098. A única exceção a esta regra ocorrerá em certas situações, nas quais possa ocorrer a circunvenção das determinações. Ver *Wheatland Tube Co., v. United States*, 161 F.3d 1365, 1370 (*Wheatland Tube Co.*) (discutindo a Seção 781 da Lei). Esta situação é abordada na Seção 781 da Lei.

Um procedimento sobre circunvenção da Seção 781 é um “esclarecimento ou interpretação” de uma determinação existente para incluir produtos que possam não estar incluídos literalmente no escopo desta decisão. Ver *Wheatland Tube Co.*, 161 F.3d em 1370. Estes procedimentos contrastam com aqueles existentes em 19 CFR 351.225(k), que trata da inclusão literal do produto no escopo.

As regras em 19 CFR 351.225(g)-(j) descrevem quatro tipos de inquéritos de escopo, correspondendo às quatro exceções da Seção 781(a)-(d). Uma parte interessada pode requisitar através de petição que o Departamento determine se um produto específico importado aos Estados Unidos está dentro do escopo de uma decisão antidumping existente, nos termos de 19 CFR 351.225(b). A decisão de se iniciar um inquérito de escopo e o tipo de inquérito a ser conduzido é uma decisão do próprio Departamento. Id. em 1370.

A. Produto Acabado ou Montado nos Estados Unidos

As partes, componentes e peças de uma mercadoria não são usualmente presumidas como estando incluídas no escopo de uma determinação AD/MC, exceto quando a linguagem da determinação claramente assim o especifique. Após a publicação de uma determinação AD/MC, as partes interessadas que receberam o questionário podem importar partes, componentes e peças da mercadoria para a montagem nos Estados Unidos e venda para seus clientes. Estas partes, componentes e peças podem ser adicionadas ao escopo de uma determinação AD/MC por meio de um inquérito de circunvenção se o Departamento entender que:

- O produto final que está sendo vendido nos Estados Unidos é da mesma “classe ou tipo” da mercadoria sujeita à decisão;
- Esta mercadoria é feita, acabada ou montada com partes produzidas no país sujeito à decisão AD/MC;
- O processo de montagem ou acabamento nos Estados Unidos é mínimo ou insignificante; e
- O valor das partes representa uma porcentagem significativa do valor total da mercadoria.

Ver Seção 781(a)(1) da Lei e o 19 CFR 351.225(g).

Para determinar se um processamento é “mínimo ou insignificante”, o Departamento irá considerar o nível de investimento necessário para realizar a montagem ou acabamento nos Estados Unidos, a natureza da pesquisa e o desenvolvimento realizado

nos Estados Unidos, a natureza do processo de produção, o porte das instalações de produção nos Estados Unidos e se o valor do processamento realizado nos Estados Unidos representa uma proporção pequena ou não do valor final da mercadoria vendida. Ver Seção 781(a)(2).

O pré-requisito para uma decisão positiva de circunvenção é que seja mínima a diferença de valores entre a mercadoria importada e o produto final. O texto contido na Lei não estabelece uma porcentagem do valor agregado que constituiria “uma porcentagem significativa” ao se realizar esta comparação. O histórico da legislação deixa a entender que o Congresso reconheceu que os fatos de práticas elisivas variam de caso a caso e, desta forma, teve a intenção de que o Departamento detivesse ampla discricionariedade nestas situações. Ver *Ausimont USA, Inc. And Ausimont SPA, v. United States*, 882 F. Supp. 1087, 1099 (CIT 1995).

Finalmente, o Departamento levará em consideração os padrões relevantes de comércio internacional, se a montadora dos Estados Unidos é afiliada ao produtor estrangeiro e se as importações americanas cresceram após a imposição da decisão. Ver Seção 781(a)(3) e o 19 CFR 351.225; ver também *Initiation of Anticircumvention Inquiry on Antidumping and Countervailing Duty Orders on Hot-Rolled and Bismuth Carbon Steel Products from the United Kingdom and Germany*, 62 FR 34213 (25 de junho de 1997); *Granular Polytetrafluoroethylene Resin From Italy*; *Final Affirmative Determination of Circumvention of Antidumping Duty Order*, 58 FR 26100 (30 de abril de 1993).

B. Mercadoria Acabada ou Montada em um Terceiro País

Ao invés de exportarem partes para acabamento ou montagem nos Estados Unidos, os exportadores sujeitos à uma determinação AD/MC podem enviar partes, peças e componentes para um terceiro país, para que o processamento seja terminado no terceiro país antes da exportação para os Estados Unidos. Em razão da montagem final da mercadoria ter ocorrido em um terceiro país, os exportadores podem alegar que tal mercadoria é um produto deste terceiro país e, portanto, não está dentro do escopo da decisão. Estas importações de terceiros países poderão ser adicionadas ao escopo de uma determinação AD/MC se o Departamento entender que:

- A mercadoria importada nos Estados Unidos é da mesma “classe ou tipo” da mercadoria objeto da decisão;
- Esta mercadoria é completada ou montada a partir de mercadorias submetidas a uma determinação AD/MC, ou mercadorias produzidas em um país estrangeiro ao qual se aplica a determinação;
- O processo de montagem ou acabamento no terceiro país é mínimo ou insignificante; e
- O valor das partes produzidas no país estrangeiro sujeito à determinação AD/MC representa uma porcentagem significativa do valor total da mercadoria exportada para os Estados Unidos.

Ver Seção 781(b)(1) e o 19 CFR 351.225(h).

No caso de circunvenção por um terceiro país, o Departamento também deverá entender como “apropriado” incluir a mercadoria dentro do escopo da decisão AD/MC para prevenir elisão. Ver Seção 781(b)(1)(E).

Para determinar se um processamento é “mínimo ou insignificante”, o Departamento irá considerar o nível de investimento necessário no país estrangeiro, o nível de pesquisa e desenvolvimento realizado no país estrangeiro, a natureza do processo de produção no país estrangeiro, o porte das instalações de produção no país estrangeiro e se o valor do processamento realizado no país estrangeiro representa uma proporção pequena ou não do valor final da mercadoria vendida. Ver Seção 781(b)(2).

Por fim, o Departamento levará em consideração os fatores consolidados na Seção 781(b)(3) da Lei para determinar se a mercadoria montada ou acabada no terceiro país será ou não incluída no escopo da decisão. Ver *Certain Frozen Fish Fillets From the Socialist Republic of Vietnam: Initiation of Anticircumvention Inquiry and Scope Inquiry*, 69 FR 63507 (2 de novembro de 2004).

C. Alterações Mínimas da Mercadoria

Após a publicação de uma determinação AD/MC, as partes interessadas que produzam ou exportam a mercadoria objeto da decisão poderão alterar ou modificar tal mercadoria, de forma que esta não se enquadre na descrição física detalhada na decisão. Através de um inquérito de escopo, o Departamento poderá determinar se esta mercadoria deverá ser incluída no escopo da decisão AD/MC, no caso de serem consideradas alterações e modificações mínimas ou não. Ver Seção 781(c) e 19 CFR 351.225(i); ver também *Petroleum Wax Candles From the People's Republic of China: Initiation of Anticircumvention Inquires of Antidumping Duty Order*, 70 FR 10962 (7 de março de 2005) (*Petroleum Wax Candles From the People's Republic of China*).

A Seção 781(c) reflete a preocupação do Congresso quanto às práticas elisivas de produtores estrangeiros que visam contornar a aplicação de medidas AD por meio de alterações mínimas dos produtos, para que estes não se caracterizem como parte do escopo literal da decisão. O relatório do Senado americano nº 100-71, em 100 (1987), afirma que o “Comitê almeja com este dispositivo de Lei impedir que produtores estrangeiros realizem práticas elisivas contra decisões existentes, por meio da venda de produtos desenvolvidos posteriormente, ou produtos com alterações mínimas, que contenham características ou tecnologias que ainda não estejam em uso na classe ou no tipo de mercadoria importada nos Estados Unidos no momento da investigação original”.

A Seção 781(c)(1) da Lei estabelece que “a classe ou tipo de mercadoria objeto de... uma determinação de direito antidumping... deverá incluir artigos com alterações mínimas de forma ou aparência estando ou não incluídos na mesma classificação tarifária”. Este dispositivo de Lei não se aplica, todavia, se o Departamento “determinar que seria desnecessário considerar a inclusão da mercadoria alterada no escopo da decisão”. Ver Seção 781(c)(2) da Lei. Em suma, a Seção 781(c) inclui no escopo da determinação de direito antidumping produtos tão insignificamente alterados em relação ao produto abrangido pelo escopo literal, que aqueles deveriam ser considerados como estando dentro do escopo, mesmo que a alteração os tenha removido do escopo literal da decisão. Ver *Wheatland Tube*, 161 F.3d em 1372.

D. Mercadorias Desenvolvidas Posteriormente

Mercadorias desenvolvidas posteriormente a uma investigação podem ser incluídas dentro do escopo de uma decisão AD/MC, ainda que suas características físicas não sejam as mesmas descritas na determinação, caso o Departamento conclua que:

- A mercadoria desenvolvida posteriormente possui as mesmas características físicas gerais que a mercadoria à que se remete a decisão original (a "mercadoria anterior");
- As expectativas dos compradores finais quanto à mercadoria desenvolvida posteriormente são as mesmas expectativas quanto à mercadoria anterior;
- O uso final da mercadoria anterior e da mercadoria desenvolvida posteriormente é o mesmo;
- A mercadoria desenvolvida posteriormente é vendida através dos mesmos canais de distribuição da mercadoria anterior; e
- A mercadoria desenvolvida posteriormente é anunciada e divulgada de maneira similar à mercadoria anterior.

Ver Seção 781(d) da Lei e 19 CFR 351.225(j).

Uma mercadoria desenvolvida posteriormente poderá ser incluída dentro do escopo da decisão AD/MC mesmo que tenha uma classificação tarifária diferente da mercadoria anterior. Da mesma forma, o Departamento não excluirá de uma decisão mercadorias desenvolvidas posteriormente em razão apenas de funcionalidade adicional, a menos que esta funcionalidade adicional seja o uso principal do produto e o custo desta seja elevado em comparação ao valor total do produto. Ver Seção 781(d)(2) da Lei e *Petroleum Wax Candles From the People's Republic of China*, 70 FR em 10965.

E. Notificação da CCI

Um requisito essencial da Lei americana estabelece que a determinação AD seja fundamentada em uma determinação de dano material da CCI. A determinação de dano engloba somente produtos que fazem parte do escopo original das investigações. Consequentemente, uma ampliação do escopo pelo Departamento iria ampliar a decisão AD para além dos limites da determinação de dano promovida pela CCI e iria violar tanto a Lei americana quanto a legislação internacional. Ver *Wheatland Tube*, 973 F. Supp. em 159.

Desta forma, em casos envolvendo mercadorias desenvolvidas posteriormente e montagem ou acabamento nos Estados Unidos ou em terceiro país, o Departamento deverá consultar a CCI caso haja a intenção de incluir a mercadoria na determinação positiva, de forma que a CCI possa apresentar sua opinião sobre a consistência ou a inconsistência da inclusão em relação à investigação original. Ver Seção 781(e) da Lei e *Anti-Circumvention Inquiry of the Antidumping and Countervailing Duty Orders on Certain Pasta From Italy: Affirmative Preliminary Determinations of Circumvention of Antidumping and Countervailing Duty Orders*, 68 FR 46571 (6 de agosto de 2003).

“O Departamento possui ampla discricionariedade para definir e esclarecer o escopo de uma investigação antidumping de forma a refletir a intenção da petição”. *Mitsubishi Heavy Indus. Ltd., v. United States*, 21 CIT 1227, 1232, 986 F. Supp. 1428, 1433 (1997) (citando *Minebea Co. v. United States*, 16 CIT 20, 22, 782 F. Supp. 117, 120 [1992]); porém *Royal Bus. Mach., Inc. v. United States*, 1 CIT 80, 87, 507 F. Supp. 1007, 1014 (1980) (discutindo os impeditivos de atos administrativos anteriores: “cada estágio de um procedimento da Lei mantém o escopo transportado do estágio anterior”). Desta forma, a determinação final do Departamento reflete a decisão sobre qual mercadoria está dentro do escopo final da investigação e está sujeita à decisão. Ver *Duferco Steel, Inc., v. United States*, 296 F.3d 1087, 1095 (Fed. Cir. 2002) (*Duferco*).

CAPÍTULO 27

REVOGAÇÕES DE DETERMINAÇÕES SOBRE DIREITOS ANTIDUMPING / CONCLUSÕES SOBRE DIREITOS ANTIDUMPING E ENCERRAMENTO DE COMPROMISSOS DE PREÇOS

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 751(c)(3)(A) – Ausência de resposta à publicação de abertura.

Seção 751(d) – Revogação de uma determinação ou conclusão; encerramento de investigação suspensa.

Seção 751(d) – Revisões de cinco anos.

Seção 752(c) – Determinação de probabilidade de continuação ou retomada de dumping.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

Seção 351.213 – Revisão administrativa de determinações e compromissos de preços.

Seção 351.218 – Revisões de fim de período de 5 anos.

Seção 351.218(e)(1) – Limites de tempo em revisões de fim de período (sunset).

Seção 351.222 – Revogação de determinações, encerramento de investigações suspensas.

Seção 351.222(b) – Revogação ou encerramento com base na ausência de dumping.

Seção 351.222(d) – Tratamento dos anos não revisados intervenientes.

Seção 351.222(e) – Pedido de revogação ou encerramento.

Seção 351.222(f) – Procedimentos em revogações e suspensões.

Seção 351.222(g) – Revogação ou encerramento por alteração de circunstâncias.

Seção 351.222(h) – Revogação ou encerramento com base em reconsideração de dano.

Seção 351.222(h) – Revogação ou encerramento com base em revisão de fim de período de cinco anos.

Seção 351.222(h) – Revogação sob a Seção 129 da Lei sobre os Acordos da Rodada Uruguai (LARU) (implementação de solução de controvérsia na Organização Mundial do Comércio [OMC]).

“Revogação” se refere ao fim de um processo antidumping (AD), no qual uma determinação de aplicação de direito AD tenha sido emitida. O termo “encerramento” significa o fim de um processo AD em que a investigação foi suspensa com base em compromissos de preços. Geralmente, estas ações não podem ocorrer, a menos que o DDC tenha conduzido uma ou mais revisões sob a Seção 751 da Lei.

I. Revogação ou Encerramento com Base na Ausência de Dumping

Nos termos da Seção 751(d) da Lei, o DDC pode revogar uma determinação/conclusão antidumping ou encerrar um compromisso de preços AD caso todos os exportadores e produtores cobertos pela ação tenham realizado vendas da mercadoria a preços não inferiores ao valor normal (VN) (ver o Capítulo 8 para uma explicação sobre VN), por um período de pelo menos três anos consecutivos, e não seja provável que os exportadores ou produtores venderão a mercadoria a preços inferiores ao VN no futuro. Se for descoberto que uma empresa praticou dumping em mercadorias em um segmento passado do procedimento e se for atendido o critério anterior, esta deve submeter, adicionalmente, uma certificação de que não praticará dumping no futuro e concordar com sua imediata reintegração na determinação/conclusão, se o DDC concluir que ela vendeu abaixo do VN subsequentemente à revogação. Ver, por exemplo, *Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Final Determination To Revoke Order in Part: Canned Pineapple Fruit From Thailand*, 69 FR 50164 (13 de agosto de 2004), ou *Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Revocation of Order in Part: Silicon Metal from Brazil*, 68 FR 57670 (6 de outubro de 2003) (no qual revogamos o expediente em relação à Companhia Brasileira Carbureto de Cálcio).

Para exemplos de situações nas quais pedidos de revogação tenham sido negados, ver *Certain Helical Spring Lock Washers from China: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Determination Not to Revoke the Antidumping Duty Order*, in Part, 69 FR 12119, 12120 (15 de março de 2004), e *Issues and Decision Memorandum* que as acompanha (no qual a revogação foi negada em relação a Hangzhou Spring Washer Co., Ltd. porque esta empresa vendeu a mercadoria abaixo do valor justo [AVJ]), e *Final Results of the Sixth Administrative Review of the Antidumping Duty Order on Pasta from Italy and Determination Not to Revoke in Part*, 69 FR 6255 (10 de fevereiro de 2004) e *Issues and Decision Memorandum* que as acompanha (um exemplo similar no qual a revogação foi negada porque a empresa Pagani vendeu a mercadoria abaixo do valor justo).

Para um exemplo no qual o DOC encerrou um acordo de suspensão AD, se referir a *Acordo de Suspensão sobre Certas Chapas de Aço Carbono Cortadas-ao-Comprimento provenientes da República Popular da China; Encerramento de Acordo de Suspensão e Publicação de Expediente Antidumping*, 68 FR 60081 (21 de outubro de 2003).

Em geral, o DDC não revogará uma determinação/conclusão AD ou encerrará uma suspensão, a menos que tenha conduzido uma revisão do primeiro, do terceiro ou dos anos subsequentes no processo de revisão administrativa (RA). Para fins de revogação ou encerramento, o DDC não é obrigado a revisar os anos intervenientes, por exemplo, o segundo ano, se um período de três anos estiver sendo examinado. Entretanto, o DDC deve estar satisfeito que, durante cada um dos anos em questão, houve exportações para os Estados Unidos em quantidades comerciais do produto investigado ao qual se aplicará a revogação.

Além disso, antes de revogar uma determinação ou conclusão, o DDC deve estar satisfeito com o fato de que o exportador irá abster-se de vender abaixo do valor justo no futuro. Quando os exportadores não conseguem demonstrar a habilidade de vender no

futuro a preços acima do valor justo, podemos negar a revogação, ainda nos casos onde o exportador tenha vendido a preços não inferiores ao valor justo por três anos consecutivos. Ao determinar sobre a revogação, consideramos “fatores como condições e tendências no mercado doméstico e indústrias nacionais, movimentos cambiais, e a habilidade da entidade estrangeira para competir no mercado americano...”. Ver, por exemplo, Notice of Final Results of Antidumping Duty Order and Determination not to Revoke in Part: Dynamic Access Memory Semiconductors of One Megabyte or Above from the Republic of Korea, 62 FR 39809, 39811 (24 de julho de 1997) (no qual negamos a LGS e a Hyundai o pedido de revogação com base na inabilidade destes em vender no futuro a preços acima do valor justo). Ver, também, Brass Sheet and Strip from Germany: Final Results of Antidumping Duty Administrative Review and Determination Not to Revoke in Part, 61 FR 49727, 49730 (23 de setembro de 1996), no qual negamos o pedido de revogação da Wieland com base nas condições competitivas da indústria do bronze.

Pedidos de revogação ou encerramento por exportadores ou produtores podem ser feitos durante o terceiro mês e os meses subsequentes de aniversário de uma determinação/conclusão antidumping ou compromisso de preços. Referir-se à Seção 351.222(e) dos Regulamentos do Departamento para os requisitos destes pedidos. Estes tipos de pedidos são considerados pelo DDC como incluindo um pedido de RA e, portanto, o DDC inicia a devida RA, conforme os requisitos da Seção 351.213, quando eles são recebidos. Se um pedido de revogação é recebido após o mês de aniversário, o DDC geralmente não irá considerar o pedido.

Requerimentos procedimentais para pedidos de revogação e encerramento encontrados na Seção 351.222(f) dos Regulamentos do DDC envolvem o seguinte: 1) verificação; 2) publicação de recebimento do pedido de revogação como parte do aviso no *Diário Oficial* (DO) que anuncia a abertura de uma revisão administrativa; 3) publicação da Intenção de Revogar ou Intenção de Encerrar como parte do aviso no DO que anuncia os resultados preliminares; 4) publicação do Expediente de Revogação ou Encerramento da Suspensão como parte da publicação de resultados finais no DO, se a determinação final do DDC for afirmativa; e 5) instruções à Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) na hipótese de uma revogação (ver esta Seção dos Regulamentos do DDC para mais informações). Se uma empresa solicitar revogação, esta solicitação também será considerada uma solicitação de revisão no ano de qualificação, se a solicitação não solicitar revisão especificamente.

O DDC pode revogar para um exportador não produtor do produto investigado. Normalmente, esta revogação se aplicará apenas com relação à mercadoria investigada produzida ou fornecida por aquelas empresas que forneceram ao exportador durante o período de tempo tido como base para revogação.

Em 22 de setembro de 1999, o DDC emendou seus Regulamentos (Seção 351.222) que disciplinam a revogação de determinações antidumping e o encerramento de investigações antidumping suspensas. Isto foi feito para que nossos regulamentos estejam em conformidade com o Artigo 11 do Acordo de Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994 (Acordo Antidumping.). Ver Amended

Regulation Concerning the Revocation of Antidumping and Countervailing Duty Orders, 64 FR 51236 (22 de setembro de 1999).

A Seção 351.222(b) dos nossos Regulamentos agora especifica que o Departamento considerará “[s]e a aplicação continuada do direito antidumping é de outra forma necessária para compensar o dumping”. (Isto substitui o padrão anterior que era se os exportadores “provavelmente” não praticariam dumping sobre a mercadoria no futuro.) Também, a Seção 351.222(b) agora afirma que a Secretaria “revogará a determinação antidumping” se determinar que a “determinação antidumping ou suspensão da determinação antidumping não é mais justificada.” (Previamente, o Regulamento declarava que o DDC “poderá” revogar a determinação uma vez que determinasse que a “determinação antidumping ou suspensão da determinação antidumping não era mais justificada”.)

II. Revogação ou Encerramento por Alteração nas Circunstâncias

Sob a Seção 751(d) da Lei, o DDC pode revogar uma determinação/conclusão AD ou encerrar um compromisso de preços, com base em mudanças nas circunstâncias, se concluir que: (1) produtores responsáveis por substancialmente toda a produção do produto similar doméstico tenham expressado ausência de interesse, no todo ou em parte, por uma determinação ou por uma investigação suspensa; (2) outras mudanças nas circunstâncias são suficientes para justificar a existência de uma revogação ou encerramento. Para exemplos de casos nos quais o DDC revogou uma determinação AD com base nos resultados de uma revisão por alteração de circunstâncias, ver Final Results of Changed Circumstances Review and Revocation of the Antidumping Duty Order: Bulk Aspirin from the People's Republic of China, 69 FR 77726 (28 de dezembro de 2004), e Issues and Decision Memorandum, que as acompanha; Final Results of Antidumping Duty Changed Circumstances Review, and Determination to Revoke Order in Part: Certain Cased Pencils from the People's Republic of China, 68 FR 62428, 62429 (4 de novembro de 2003). Ver, também, Final Results of Changed Circumstances Review and Intent Not to Revoke the Antidumping Duty Order: Sebacic Acid from the People's Republic of China, 68 FR 31684 (28 de maio de 2003), para um exemplo de caso em que uma solicitação de revogação por conta de uma revisão por alteração de circunstâncias tenha sido negada.

Note, também, que a Comissão de Comércio Internacional (CCI) pode revogar uma determinação/conclusão com base em mudanças nas circunstâncias envolvendo sua determinação de dano. Ver Seções 351.222(g) e (h) dos Regulamentos do DDC para outros requisitos e procedimentos associados com revogações por alterações de circunstâncias e encerramentos envolvendo o DDC e a CCI. Ver, também, o Capítulo 16 para informações adicionais sobre ações da CCI.

III. Revogação ou Encerramento com Base em Revisões de Fim de Período (Revisões Sunset)

A. Circunstâncias para Revogar um Direito ou Compromisso de Preços

No caso de uma revisão de fim de período, o DDC revogará uma determinação ou encerrará um compromisso de preços sob as seguintes circunstâncias:

1. Ausência de Interesse ou de Resposta Adequada pelas Partes Domésticas: quando nenhuma das partes domésticas interessadas protocolar uma Notificação de Intenção de Participar em uma revisão de final de período sob a Seção 351.218(d) do Regulamento do Departamento, ou quando o DDC determinar, sob a Seção 351.218(e)(1)(i)(C) do Regulamento do Departamento, que as partes domésticas interessadas tenham fornecido uma resposta inadequada à Publicação de Abertura, não após 90 dias da data de publicação da abertura no *Diário Oficial* (referir-se à Seção 751(c)(3)(A) da Lei). Para uma explicação do que constitui uma “resposta inadequada”, ver Seção 351.218 do Regulamento do Departamento ou <http://ia.ita.doc.gov/sunset/ssproc.htm>.

2. Revogação ou Encerramento não Levaria à Continuidade ou Retomada do Dumping: quando o DDC determina que a revogação ou o encerramento provavelmente não levaria à continuidade ou retomada de um subsídio compensável ou dumping (ver as Seções 752(b) e 752(c) da Lei), conforme aplicável, em até 240 dias (ou 330 dias quando uma revisão completa de final de período for plenamente estendida) contados da data de publicação da abertura no Diário Oficial (referir-se à Seção 751(d)(2) da Lei); e

3. A CCI determina que o dano material provavelmente não continuaria ou não seria retomado: quando a CCI faz uma determinação, sob a Seção 752(a) da Lei, de que a revogação ou o encerramento provavelmente não levaria à continuação ou retomada do dano material (referir-se à Seção 751(d)(2) da Lei).

Ver Seção 751(d) da Lei e Seção 351.222(i) dos Regulamentos do Departamento para mais informações sobre revogações ou encerramentos com base em revisões de final de período.

B. Etapas para Revogação ou Encerramento

1. Notificação da CCI: após o DDC completar a revisão de fim de período acelerada (uma revisão de 120 dias) ou a revisão completa de fim de período (uma revisão de 240 dias que pode ser estendida para uma revisão de 330 dias), ele enviará cópias da publicação da revogação ou do encerramento, o Memorando de Questões e Decisão e outros documentos relevantes via fac-símile para a CCI. No caso de ausência de interesse de parte doméstica ou resposta adequada (ver C.1.a., anteriormente), o DDC enviará para a CCI uma carta de resposta inadequada, no vigésimo dia da data de publicação da abertura da revisão de fim de período.

2. A CCI faz uma Determinação: a CCI tem até 360 dias para fazer sua determinação de probabilidade.

Ver http://hotdocs.usitc.gov/pubs/701_731/sunrules.pdf para o Cronograma Demonstrativo de Revisões de Final de Período em Boletim de Política de Administração de Importações 98.3, 63 FR 18871 (16 de abril de 1998; ver também, http://www.usitc.gov/trade_remedy/731ad701cvd/investigations/active/index.htm para o Cronograma da CCI para revisões de fim de período atualmente sob revisão.

3. Emitir uma Publicação de Revogação ou Encerramento: o DDC emite uma publicação de revogação ou encerramento a ser publicada no Diário Oficial dentro de sete (7) dias corridos após a CCI publicar sua determinação no Diário Oficial. Se o DDC

revogar uma determinação ou encerrar um compromisso de preços por ausência de interesse de parte doméstica ou resposta adequada, a CCI irá encerrar sua determinação de dano. Se o DDC decidir que uma determinação ou compromisso de preços deve continuar e a CCI fizer uma determinação negativa, então, o DDC emitirá uma publicação de revogação ou encerramento.

4. Emitir Instruções Aduaneiras: em revisões de final de período, instruções aduaneiras são emitidas à PAF apenas caso uma determinação seja revogada ou um compromisso de preços seja encerrado.

C. Data Efetiva da Revogação

1. Primeira Revisão de Final de Período: quando o DDC decidir revogar uma determinação ou encerrar um acordo de suspensão durante a inicial, ou primeira revisão de fim de período, a data efetiva da publicação de revogação ou encerramento no Diário Oficial será cinco anos após a data de publicação da determinação ou suspensão da investigação no Diário Oficial. Por exemplo, se uma determinação foi publicada em 15 de dezembro de 1999, a data efetiva de revogação será 15 de dezembro de 2004.

2. Revisões de Fim de Período Subsequentes: quando o DDC decidir revogar uma determinação ou encerrar um compromisso de preços durante qualquer revisão de fim de período subsequente à primeira revisão de fim de período, a data efetiva da publicação de revogação ou encerramento no Diário Oficial será cinco anos após a data de publicação de continuação da revisão de fim de período anterior. Por exemplo, se a continuação de uma determinação por parte do DDC foi publicada em 5 de janeiro de 2000, mas o DDC decidiu revogar a determinação como resultado da revisão de final de período seguinte, a data efetiva de revogação será 5 de janeiro de 2005.

CAPÍTULO 28

LITÍGIOS

Referências

Legislação.

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei)

Seção 777 – Comunicações ex parte.

Seção 516 A – Revisão judicial em procedimentos de direito antidumping.

Lei sobre os Acordos da Rodada do Uruguai (LARU).

28 U.S.C. § 1581 – Jurisdição do Tribunal de Comércio Internacional (TCI).

28 U.S.C. § 2645(c) – Jurisdição da Circunscrição Federal.

Regulamentos do Departamento de Comércio (DDC).

19 CFR. 351.104.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

EAA, em 659, 1011, 1014, 1016-18, 1021 e 1025-1027.

Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Artigo 13 – Revisão judicial.

Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias da OMC.

Acordo de Livre Comércio Norte-americano (NAFTA, North American Free Trade Agreement).

Seção 1904 – Procedimento dos painéis.

Seção 1904.13 – Impugnações extraordinárias.

I. Litígios Junto a TCI, TACF e Painéis do NAFTA

De acordo com a Lei, algumas das decisões do Departamento são passíveis de revisão judicial pelo TCI e, no caso de recursos, pelo Tribunal de Apelação para a Circunscrição Federal (TACF). Especificamente, são estes os tipos de decisão passíveis de revisão: (1) decisões de não dar início a uma investigação; (2) revogação final decorrente de resposta inadequada ou inexistente à proposição de revisão de fim de período; (3) decisões finais (sejam afirmativas, sejam negativas) relativas à vendas a valor inferior ao justo; (4) decisões finais em revisões, inclusive administrativas e de novo exportador, por alteração de circunstâncias e de fim de período; (5) decisão final de suspender uma investigação; e (6) decisões antielisão (anticircunvenção) e relativas ao escopo. Nos termos do NAFTA, quando a investigação ou a revisão envolver o Canadá ou o México, as decisões listadas anteriormente (salvo aquelas com vistas a suspender investigações) podem ser impugnadas perante um painel do NAFTA, em vez do Tribunal Federal.

II. Impugnações e Autos de Processo Administrativo

Usualmente, inicia-se o procedimento de impugnação a uma decisão do Departamento mediante a apresentação de uma notificação (ou de notificação e reclamação) em até trinta dias após a publicação da decisão final da agência. Inicia-se a impugnação do NAFTA a uma decisão do Departamento mediante a apresentação de Requisição para um Painel de Revisão, ao invés de uma notificação. Reclamações devem ser apresentadas simultaneamente ou dentro de trinta dias da primeira Requisição para um Painel de Revisão. (Se o Canadá ou o México quiserem buscar uma revisão judicial, em vez de um Painel de Revisão, devem expedir uma Notícia de Intenção de Iniciar uma Revisão Judicial em até vinte dias da data da decisão, que virá a ser impugnada.) Recebida a notificação, a reclamação ou a Requisição para um Painel de Revisão, compete ao analista preparar o relatório à corte, consistindo de todo o registro administrativo do segmento do processo sob análise. Os critérios para a preparação do relatório da corte encontram-se delineados no Manual de Operações.

Frequentemente, a revisão da decisão da agência limita-se a estabelecer se a decisão está de acordo com a lei e se foi baseada em evidências substanciais. (Em certas circunstâncias – quando, por exemplo, o Departamento conduziu uma revisão de fim de período acelerada –, a corte verifica se a agência agiu de maneira arbitrária ou discricionária.) A revisão, portanto, tende a ser pautada pelo levantamento dos autos do processo administrativo. Assim, é imperioso que o relatório esteja completo. Com algumas exceções, as partes não podem suscitar questão durante o litígio, se tal não houver sido levantada perante o Departamento. Ademais, o Departamento, quando instado a justificar sua decisão, não pode valer-se de materiais ou informações que não constem no processo. Deve-se zelar para que eventuais justificativas às decisões sejam integralmente documentadas com citações às evidências hauridas dos autos.

Os autos do processo administrativo consistem em: (1) toda a informação apresentada ao Departamento, ou por este obtida, ao longo do procedimento administrativo, incluindo memorandos governamentais relativos ao caso e protocolos de encontros *ex parte*; (2) a decisão final; (3) transcrições de audiências; (4) todas as informações de casos análogos constantes no *Diário Oficial*. Ver, de maneira geral, 19 CFR 351.104. Ver também 19 U.S.C. § 1677f(a)(3) (relativo a comunicações *ex parte*). Uma vez que os segmentos do procedimento¹⁶⁸ são distintos, quando se forem empregas informações reunidas ou apresentadas em outro segmento, tais informações devem ser levadas aos autos do segmento ora em curso. Ademais, todas as comunicações orais devem ser documentadas. À parte que contestar a decisão da agência é facultada a obtenção dos autos integrais, sendo-lhe permitido contestar a completude dos registros. Caso se verifique que os autos se encontram incompletos em virtude de má-fé ou negligência, o Tribunal pode instaurar investigação, na qual se pode requisitar o testemunho, sob juramento, dos analistas do caso e de outros oficiais do Departamento. Nos termos do NAFTA, não há disposições dessa natureza. Contudo, as partes podem aditar o registro, se este não estiver completo. Por conseguinte, convém que o assistente nunca deixe de ser cauteloso. Caso fique inseguro quanto à

¹⁶⁸ A expressão “segmentos do procedimento” refere-se às distintas partes de uma determinação antidumping (AD) ou de medidas compensatórias (MC), tais como instauração, investigação e subseqüentes recursos administrativos.

abrangência do registro, comunique o representante jurídico de sua equipe, o qual lhe auxiliará a coligir o protocolo em sua inteireza. Via de regra, o protocolo deve ser entregue ao Tribunal quarenta dias após a propositura da reclamação. Quanto aos painéis do NAFTA, o prazo é de sessenta dias após a apresentação da Requisição para o painel.

III. Injunções, Reenvio e Apelação

No prazo de trinta dias a partir da apresentação da reclamação, a parte pode obter uma injunção do TCI, obstando o Departamento e a Proteção de Aduanas e Fronteiras (PAF) dos EUA de liquidar entradas. Normalmente, o Departamento expede instruções de liquidação dentro de quinze dias da publicação (se um país do NAFTA estiver envolvido, dentro de quarenta e cinco), ao menos que tome ciência de que sua decisão final será impugnada. Uma vez que o Tribunal de Apelação tenha constatado que a liquidação de entradas implica em prejuízos irreparáveis, geralmente aquiescemos às injunções. Não obstante, a injunção cautelar deve ser revista, a fim de confirmar se abarca a parte e a mercadoria corretas pelo período de tempo correto. Assim que a injunção é expedida, o analista deve informar a PAF via *e-mail* sobre a injunção. (Consultar o Manual de Operações para procedimentos concernentes à comunicação com a PAF.) O Tribunal de Apelação constatou que as injunções expedidas na primeira instância perduram quando da fase recursal. Por conseguinte, o analista deve contatar o representante jurídico da equipe antes de expedir quaisquer instruções à PAF para liquidar entradas que estão ou venham sendo discutidas em litígio. Embora o remédio da injunção não se encontre previsto nos procedimentos do NAFTA, seu estatuto assegura a suspensão da continuidade da liquidação mediante solicitação, em casos envolvendo revisões administrativas. Tal não se dá, no entanto, quando da impugnação da investigação. O NAFTA não contém dispositivos para suspensão em casos dessa natureza.

Normalmente, após a apresentação de uma reclamação ao Tribunal, as partes acordarão um cronograma para que providenciem as peças. O NAFTA contém um cronograma para apresentação de petições a ser seguido durante seus procedimentos. Ao receber as peças das partes, o representante jurídico da equipe as repassará aos demais. Recomenda-se à equipe revisar as peças e redigir observações e comentários em tempo hábil.

O advogado da organização preparará as peças. Ele deve permitir que o Setor de Operações as revise em tempo hábil. Quando o prazo final para entrega da peça do governo estiver próximo, o analista deverá avisar aos gerentes de que o prazo está por vencer, de forma que possam revisar a peça.

Em razão do caráter limitado da revisão, o tribunal ou painel poderá tanto manter a decisão da agência, quanto reenviar a decisão, seguida de instruções, ou visando obter mais explicações. O reenvio, em essência, constitui procedimento administrativo em miniatura. Dependendo da abrangência do reenvio e das eventuais limitações impostas pelo Tribunal ou Painel, o Departamento pode reabrir os registros. Quer as instruções do reenvio solicitem a coleta de informações suplementares, quer demandem apenas explicações adicionais, recomenda-se submeter às partes, para comentário, uma minuta com os resultados do reenvio. Então, assim como no caso de Memorando de Questões e

Decisão, o Departamento tratará dos comentários das partes quando da conclusão do reenvio. Ao término do reenvio, a agência submete os resultados finais do reenvio ao Tribunal ou Painel, conforme o caso, para revisão. Normalmente, outorga-se às partes a oportunidade de comentar o reenvio. O Departamento pode apresentar respostas aos comentários das partes. Assim como no momento das decisões finais, os autos serão apresentados com os resultados do reenvio. Ver o Manual de Operações para mais informações.

Conquanto as Decisões do Departamento sejam tradicionalmente impugnadas sob o título do 28 U.S.C. 1581(c), o TCI também possui competência “residual”, pela qual pode, por exemplo, avaliar se as instruções à PAF implementam adequadamente a decisão do Departamento. Impugnações opostas em face da competência “residual” do Tribunal podem ser formuladas no prazo de até dois anos da ação ou da decisão a ser impugnada. As ações propostas em face da competência residual da corte podem diferir tanto na sua substância quanto no seu procedimento. Por exemplo: ante o pedido por julgamento feito pelo autor, o Departamento pode ser solicitado a apresentar uma resposta e defrontar-se com uma revisão que não se limita aos autos. (A Corte também possui competência para revisar decisões que rejeitaram pedidos com vistas à aplicação de ordens de proteção.).

Oportunamente, um interessado pode tentar impugnar a abertura de uma revisão ou uma decisão preliminar ou, ainda, tentar incitar o Departamento a agir. Nestas instâncias, a demanda deve ser apreciada de forma célere. De acordo com a legislação, a abertura e as decisões preliminares não figuram no rol de decisões que podem ser impugnadas perante o Tribunal. Portanto, provavelmente apresentaríamos uma arguição de incompetência, argumentando que o Tribunal não pode receber tais impugnações. Numa situação como esta, o Departamento de Justiça e o representante jurídico da equipe podem precisar de auxílio imediato da equipe.

Assim que o juízo de primeira instância tiver prolatado a decisão, as partes, incluindo o Departamento, podem recorrer desta. O Tribunal de Apelação se vale do mesmo parâmetro da revisão, isto é, adequação à Lei e apoio em evidências substanciais. Se um terceiro interessado apelar da decisão, o representante jurídico da equipe repassará cópias das peças para a equipe, para que esta formule comentários. Se o Departamento quiser recorrer da decisão do TCI, a equipe deve aconselhar o representante jurídico o mais rápido possível, uma vez que o Advogado Geral pode solicitar ao Procurador Geral do Departamento de Justiça que subscreva o recurso. O NAFTA não prevê recursos a decisões de painéis. No entanto, “impugnações extraordinárias” podem ser opostas em algumas circunstâncias. Especificamente, uma “impugnação extraordinária” só pode ser oposta se a decisão de um painel for maculada por um “sério conflito de interesse”, se o painel não observar uma “regra fundamental de procedimento” ou se inequivocamente extrapolar sua autoridade. Essa violação precisa chegar a ameaçar a integridade do painel, para que um Comitê de Impugnação Extraordinária possa reverter uma decisão do painel.

IV. Consultas e Resolução de Controvérsias na Organização Mundial do Comércio

Os Estados Unidos são um país-membro da Organização Mundial do Comércio (OMC). A Lei, com suas respectivas emendas, estabelece as responsabilidades dos Estados Unidos sob os acordos da OMC relativos a antidumping (AD) e medidas compensatórias (MC). Ao implementar os acordos da OMC, o Congresso expressamente indicou que nem as decisões de Painéis para Resolução de Controvérsias da OMC, nem as decisões do Órgão de Apelação da OMC podem alterar as leis americanas. EAA, 659. Por conseguinte, debates relativos aos acordos da OMC e decisões tanto dos painéis de resolução de controvérsias (“painel”) quanto do Órgão de Apelação da OMC não são relevantes para os procedimentos administrativos. Do mesmo modo, nem o TCI, nem a circunscrição se encontram vinculados às decisões dos painéis e do Órgão de Apelação da OMC. Em verdade, os tribunais federais avaliam se as regulamentações, práticas e decisões do Departamento são consonantes ao direito dos EUA (e fundamentadas em evidências substanciais).

Todavia, caso outro membro da OMC considere uma regulamentação, decisão ou prática do Departamento como contrária às obrigações assumidas pelos Estados Unidos em virtude dos acordos antidumping e sobre subsídios, ele pode solicitar “consultas”. EAA, 1011. Pode-se reclamar, por exemplo, que uma regulamentação (ou a maneira como é implementada) seja contrária às nossas obrigações junto à OMC. Quando das consultas, o país pode elaborar quesitos relativos à matéria tida como contrária às nossas obrigações junto à OMC, e o Departamento, por meio do Representante Comercial dos Estados Unidos (RCEUA), encarrega-se de tais quesitos. Por conseguinte, analistas de operações devem trabalhar com o advogado da organização e o RCEUA, na resposta aos quesitos da consulta. Ademais, podem vir a participar das consultas.

Se, por exemplo, um país-membro da OMC continuar a tomar uma decisão do Departamento como contrária a um acordo da OMC, ele pode solicitar a instalação de um Painel de Solução de Controvérsias. Mais uma vez, o Departamento trabalha com o RCEUA para responder às alegações. Uma vez que os procedimentos em face do painel são relativamente céleres, é particularmente importante que os analistas providenciem: comentários imediatos a diferentes tipos de relatórios (seja com informações sobre o caso, seja com tópicos a serem suscitados na resposta), respostas a questões e protocolo de documentação. A decisão do painel é automaticamente adotada pela OMC sessenta dias após sua expedição, a não ser que se recorra da decisão ou que haja consenso para rejeitar as disposições do painel. EAA, 1014. A parte que não estiver satisfeita com a decisão de um painel pode recorrer ao Órgão de Apelação. Recursos duram de sessenta a noventa dias, de modo que, mais uma vez, a assistência em tempo hábil por parte da equipe é essencial à defesa do Departamento. Id. No prazo de trinta dias, contados a partir da sua decisão, as conclusões do Órgão de Apelação são adotadas pela OMC, a não ser que haja consenso para rejeitá-las. Uma vez que é necessário o consenso de todos os membros da OMC para rejeitar tanto um painel (não recorrido) quanto uma decisão do Órgão de Apelação, tais decisões dificilmente são revertidas.

Se a decisão do Departamento, por exemplo, for considerada contrária às nossas obrigações junto à OMC, os Estados Unidos, por meio do RCEUA, decidem se: implementam as conclusões do painel e/ou do Órgão de Apelação; fazem concessões ao país reclamante ou aceitam retaliações (como suspensão de concessões, por exemplo). EAA, 1016-18. Caso se determine a alteração em regulamentação ou prática escrita, a Seção 123 da LARU estabelece que, dentre outras providências, o RCEUA deve consultar o Congresso antes que se proceda à alteração. EAA, 1021. O Departamento deve publicar a alteração proposta no *Diário Oficial* e solicitar ao público que se manifeste. Há um período adicional de sessenta dias para consultas entre o RCEUA, o Departamento e o Congresso antes que as alterações na regulamentação ou prática escrita se tornem efetivas. O Departamento publica a versão final da regulamentação no *Diário Oficial*. Por exemplo, como resultado da decisão em *United States - Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins*, WT/DS294/R (31 de outubro de 2005), numa notificação do *Diário Oficial* intitulada *Antidumping Proceedings: Calculation of the Weighted Average Dumping Margin During an Antidumping Duty Investigation*, 71 FR 11189 (6 de março de 2006), o Departamento solicitou comentários relativos ao cálculo da média ponderada da margem de dumping numa investigação de direito antidumping. Como resultado da decisão em *United States--Sunset Reviews of Anti-dumping Measures on Oil Country Tubular Goods from Argentina*, WT/DS268/AB/R (29 de novembro de 2004), o Departamento alterou aspectos de suas regulamentações sunset – *Procedures for Conducting Five-Year ("Sunset") Reviews of Antidumping and Countervailing Duty Orders*, 60 Fed. Reg. 62061 (28 de outubro de 2005).

Se a disposição da OMC for relativa a uma decisão específica do Departamento, o RCEUA pode instruir o Departamento para que “harmonize” a determinação à disposição da OMC. Diante dessa indicação, o Departamento tem cento e oitenta dias para chegar a uma determinação consonante à disposição da OMC. EAA, 1025. Antes que se possa implementar a versão em projeto da determinação, o Departamento e o RCEUA devem consultar o Congresso. Id. Depois dessas consultas, o RCEUA pode indicar ao Departamento que implemente a determinação revisada. A nova versão não pode ser implementada a não ser – e até – que o RCEUA instrua o Departamento para que a implemente. Id. O Departamento, então, publica aviso de implementação no *Diário Oficial*, dando oportunidade às partes para que comentem e promovam uma audiência para que se discuta o teor da determinação. Por exemplo, após a decisão em *United States - Countervailing Measures Concerning Certain Products from the European Communities*, WT/DS212/AB/R (9 de dezembro de 2002), o Departamento revisou decisões específicas. *Notice of Implementation Under Section 129 of the Uruguay Round Agreements Act; Countervailing Measures Concerning Certain Steel Products From the European Communities*, 68 Fed. Reg. 64858 (17 de novembro de 2003).

A implementação é prospectiva. Portanto, caso a implementação resulte na revogação de uma ordem, por exemplo, entradas ocorridas antes da data da diretiva do RCEUA de implementação continuam sujeitas a medidas antidumping. Ver EAA. Depois da implementação, caso a parte reclamante tome a implementação como contrária às nossas obrigações junto à OMC, pode-se impugnar a implementação. Via de regra, o painel original apreciará a impugnação à implementação. A implementação do Departamento também poderá vir a ser questionada no Tribunal Federal. Ver EAA.

CAPÍTULO 29

ACORDOS INTERNACIONAIS

Referências

Lei de Tarifas de 1930, conforme modificações (Lei).

Seção 516 A – Painéis de revisão binacionais sob os regimes do acordo entre EUA e Canadá e do Acordo de Livre Comércio Norte-americano (NAFTA, North American Free Trade Agreement).

Seção 751(c)(6)(C) e (D) – Ordens transitórias e Organização Mundial do Comércio (OMC).

Seção 771(7)(F)(iii) – Efeito do dumping em mercados de terceiros países.

Seções 771(21)(22)(29)(30) e (31) – Definições do acordo entre EUA e Canadá, NAFTA, acordo da OMC, membro da OMC, Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade).

Seção 777(f) – Divulgação de informação sob os regimes do acordo entre EUA e Canadá e do NAFTA.

Seção 783 – Terceiros países e suas petições antidumping (AD) e à OMC.

Enunciado de Ação Administrativa (EAA).

Seção A – Resumo das disposições do Artigo VI do GATT 1994.

Seções B e C – Várias referências a acordos ao longo do texto.

Acordo da OMC.

Anexo 1A – Acordos Multilaterais sobre o Comércio de Bens.

I. Visão Geral dos Acordos da OMC e do Acordo Geral de Tarifas e Comércio

A imposição de direitos antidumping (AD) pelo Departamento constitui medida contra uma prática comercial tida internacionalmente como desleal. É regida por princípios, regras e procedimentos convencionados internacionalmente. Desde a entrada em vigor do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade), em 1948, essas regras e procedimentos encontram-se cristalizados no Artigo VI do GATT. As disposições do Artigo VI continuam a formar a base das regras internacionais para imposição de medidas antidumping. Contudo, o referido artigo foi modificado e reinterpretado no âmbito da OMC, em 1994, pelo Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT, também conhecido como Acordo AD. O Acordo AD e a versão atual do GATT (conhecida como “GATT 1994”) são dois dos acordos multilaterais relativos ao comércio de bens que foram incorporados ao Acordo sobre o Estabelecimento da Organização Mundial do Comércio, comumente chamado de Acordo da OMC. A relação entre esses acordos será discutida com mais detalhes nos parágrafos a seguir.

Seguindo a praxe do Acordo da OMC, tanto no Artigo VI quanto no Acordo AD busca-se o equilíbrio entre os direitos e as obrigações de cada membro da OMC. Nem o Acordo AD nem o Artigo VI proíbem o dumping. No entanto, o Artigo VI estabelece que deve ser “condenado” o dumping prejudicial – e passível de contraposição – se as importações a preço de dumping causarem, ou ameçarem causar, no país importador, danos a uma indústria ou atraso no seu estabelecimento. O Artigo VI, de acordo com a interpretação dada pelo Acordo AD, permite a imposição de direito AD caso se estabeleça dumping, dano e nexos de causalidade entre eles.

O Artigo VI e o Acordo AD fundam-se no princípio do comércio decorrente da livre competição, estabelecendo condições ante as quais direitos AD podem ser impostos, a fim de restabelecer razoável equilíbrio competitivo em face de importações a preço de dumping danosas à indústria doméstica. As regras foram concebidas, a fim de permitir que os membros da OMC possam buscar compensações em face do comércio desleal em seus mercados domésticos, enquanto se resguardam do uso de medidas AD em substituição à proteção tarifária.

A. GATT e OMC como Instituições

A OMC é uma organização intergovernamental com sede em Genebra, na Suíça, que administra o Acordo da OMC. Trata-se da organização sucessora do GATT, que era uma organização *ad hoc* formada para administrar o Acordo Geral de Tarifas e Comércio. Estabelecida em 1995, a OMC hoje possui 151 Membros. Um número considerável de países encontra-se em processo de admissão.

O Acordo da OMC outorga seis funções à instituição:

1. Facilitar a implementação, administração e operação do Acordo da OMC;
2. Providenciar um foro para negociações comerciais multilaterais;
3. Administrar o Entendimento para Solução de Controvérsias da OMC, que rege disputas suscitadas sob o Acordo da OMC;
4. Revisar e monitorar as políticas comerciais dos Estados-membros;
5. Auxiliar os países em desenvolvimento em questões de política comercial, mediante programas de assistência e treinamento;
6. Cooperar com outras organizações internacionais, a fim de se obter maior coerência na elaboração de políticas econômicas globais.

B. Acordos do GATT e da OMC

O Acordo da OMC sucedeu ao GATT, hoje conhecido como “GATT 1947”. A adesão dos Estados Unidos ao Acordo da OMC foi aprovada pelo Congresso quando da Lei sobre os Acordos da Rodada do Uruguai (LARU). Diferentemente do sistema do GATT, que foi substituído, o Acordo da OMC é um conjunto de acordos multilaterais do tipo “compromisso único”. Em outras palavras, caso almeje receber os benefícios proporcionados por um dos acordos, cada país deve aquiescer ao vínculo de direitos e obrigações de todos os outros acordos. Os países não são obrigados a aplicar leis antidumping, mas devem seguir o Acordo AD caso o façam. Cada um dos acordos

encontra-se nos anexos do Acordo da OMC. Treze acordos multilaterais sobre comércio de bens foram incluídos no Anexo 1A (dentre eles, o Acordo AD, o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias e o Acordo sobre Agricultura). O “GATT 1994” foi incorporado, por meio de referência, ao Anexo 1A. O “GATT 1994” consiste no texto do “GATT 1947”, “retificado, emendado ou modificado pelos termos dos instrumentos legais vigentes antes da entrada em vigor do Acordo da OMC”. Ver o “GATT 1994” no Anexo 1A do Acordo da OMC.

Além dos acordos multilaterais relativos ao comércio de bens incluídos no Anexo 1A, a OMC administra o Acordo Geral de Comércio de Serviços (GATS, General Agreement on Trade in Services), contido no Anexo 1B, e o Acordo Relativo aos Aspectos do Direito da Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (TRIPS, Trade-related Aspects of Intellectual Property), no Anexo 1C. Há também quatro acordos plurilaterais (os acordos em compras governamentais, aviação civil, laticínios e carne bovina), os quais os Membros podem optar por assinar ou não.

Os textos de cada um desses acordos multi e plurilaterais podem ser encontrados no *website* da OMC (www.wto.org).

C. Relação entre GATT 1994 e Acordo Antidumping

As disposições antidumping do Artigo VI não foram revogadas pelo Acordo AD. Na verdade, o Artigo VI é interpretado e implementado pelo Acordo AD. O Artigo 18.1 do Acordo AD estabelece que “nenhuma ação contra o dumping de exportações provenientes de outro membro pode ser tomada, exceto em consonância com as disposições do GATT 1994, conforme interpretado por este Acordo”. A relação entre o GATT 1994 e o Acordo Antidumping (ou outros acordos incluídos no Anexo 1A do Acordo da OMC) foi esclarecida na Nota Geral Interpretativa ao Anexo 1A. De acordo com esse diploma, havendo conflito entre as disposições do GATT 1994 e o Acordo AD, os termos do Acordo AD “deverão prevalecer, na medida do conflito”.

D. Entendimento sobre Solução de Controvérsias da OMC

Uma das alterações mais importantes que o Acordo da OMC operou sobre o GATT 1947 foi a criação do mecanismo compulsório de solução de controvérsias. Sob o regime anterior, não havia meio compulsório para a imposição das decisões dos painéis do GATT relativos a controvérsias entre parceiros comerciais. O Artigo 2 do Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC) da OMC institui o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), composto de representantes de todos os membros e dotado de “autoridade para estabelecer painéis, adotar painéis e relatórios do Órgão de Apelação, supervisionar e implementar decisões e recomendações, além de autorizar a suspensão de concessões e outras obrigações regidas pelos acordos”.

A primeira fase do processo de solução de controvérsias exige consultas entre os governos envolvidos. Se um processo de consulta não caminhar para uma solução mutuamente aceitável, a parte reclamante pode solicitar a formação de um painel, a fim de resolver a disputa. Via de regra, a parte deve esperar sessenta dias do pedido de consultas para, então, solicitar a formação de um painel. Geralmente, um painel completará seu trabalho dentro de seis a nove meses. Pode-se apelar da decisão do

painel ao Órgão de Apelação. O Órgão de Apelação costuma chegar a uma decisão no prazo de sessenta a noventa dias.

Se uma parte não cumprir com as recomendações do OSC (por exemplo, com a modificação de medidas ou alteração de suas leis), o membro da OMC que demandou junto à OMC pode retaliar, valendo-se da suspensão de concessões equivalentes ao benefício comercial perdido. Desde a instalação do OSC, os Estados Unidos já atuaram em diversos painéis como parte demandante, parte demandada e na condição de terceiro interessado.

Os procedimentos da OMC para solução de controvérsias se aplicam ao Acordo AD. O Acordo AD contém dois padrões de revisão a serem adotados pelos painéis da OMC quando da resolução de controvérsias AD. Especificamente, o Artigo 17.6 do Acordo AD requer que os painéis mantenham as decisões das autoridades se:

(i) A enumeração dos fatos for apropriada e se a avaliação de tais fatos tiver se dado de maneira isenta e objetiva, ainda que o painel tenha chegado à conclusão diversa; e

(ii) O painel entender que um dispositivo crucial do Acordo AD admite a possibilidade de mais de uma interpretação e que as autoridades se baseiam numa dessas interpretações.

Ademais, os painéis são instruídos a examinar os casos de acordo com os fatos levados ao conhecimento das autoridades (o Departamento e a Comissão de Comércio Internacional [CCI]) no procedimento em questão. Assim, o painel não é o foro apropriado para a discussão de fatos novos.

Procedimentos de solução de controvérsias podem ser usados na resolução de contenciosos entre governos quanto ao funcionamento de Leis locais e sua adequação ao Acordo AD. Em outras palavras, um painel da OMC pode apenas determinar se as Leis de um país, ou a maneira por meio da qual tais Leis foram implementadas, são compatíveis com o Acordo AD. Um processo de solução de controvérsia junto à OMC não declara a ocorrência de dumping ou dano.

E. Relação entre Acordo da OMC e Direito dos Estados Unidos

Ao final de diversas rodadas de negociações dos acordos comerciais no âmbito do GATT, os Estados Unidos concordaram em alterar suas Leis, conforme a necessidade, a fim de adequá-las aos acordos firmados. Tais alterações foram implementadas por meio de legislação, como no caso da LARU, e de regulamentações administrativas posteriores. No que concerne à legislação dos Estados Unidos, sua relação com o Acordo da OMC é definida pela LARU. Especificamente, a Seção 102(a)(1) da LARU estabelece que: “não terá efeito qualquer dispositivo dos Acordos da Rodada do Uruguai – nem sua aplicação em face de qualquer pessoa ou circunstância – que venha a conflitar com alguma Lei dos Estados Unidos”. Em outras palavras, com relação ao direito dos Estados Unidos, suas Leis prevalecem mesmo que conflitantes ao Acordo AD. Nos procedimentos do Departamento, as partes podem argumentar, partindo da premissa de que há uma inconsistência entre o direito dos Estados Unidos e o Acordo AD. Como regra geral, em nossas decisões administrativas, não nos comprometemos a

interpretar as disposições da OMC, uma vez que nossas determinações devem se fundamentar no direito dos Estados Unidos, nas nossas regulamentações e nos nossos precedentes.

II. Acordo Antidumping

O Acordo Antidumping foi desenvolvido durante a Rodada do Uruguai de negociações comerciais multilaterais (1986-1993), sob o regime do GATT. Juntamente com o resto do Acordo da OMC, entrou em vigor em 1º de janeiro de 1995, substituindo um acordo similar, negociado em 1979, como parte da Rodada Tóquio de negociações comerciais multilaterais.

O Acordo AD começa no ponto em que termina o Artigo VI, especificando as bases para a imposição, cobrança e duração dos direitos antidumping, além de permitir a negociação dos chamados compromissos de preços entre as partes. (No direito dos Estados Unidos, esses compromissos são chamados de acordos suspensivos.) O Acordo AD define termos como dumping e dano, e estipula os procedimentos a serem seguidos durante uma investigação AD. Notadamente, o Acordo AD estabelece que as investigações, tanto de dumping quanto de dano, sejam conduzidas simultaneamente – e que, salvo em condições especiais, sejam concluídas dentro de um ano. O Acordo AD também detalha os requisitos para se peticionar, descreve os requisitos para produção de provas, institui a publicidade das decisões da autoridade investigadora, solicita que provas não confidenciais sejam disponibilizadas a terceiros interessados, bem como especifica as condições sob as quais a investigação deve ser suspensa ou encerrada.

O Acordo AD permite a imposição de medidas temporárias (i.e., suspensão da liquidação de importações, imposição provisória de direitos e cobrança de caução na forma de depósito em espécie ou carta de fiança) como meio de compensação dos efeitos danosos do dumping durante o período de investigação. Tais medidas não podem ser tomadas antes de corridos sessenta dias do início do caso, e somente depois de avaliação preliminar quanto ao dano decorrente de dumping. Na maioria dos casos, essas medidas não devem durar mais que quatro meses. Em certas circunstâncias, o Acordo AD também permite a imposição de direitos antidumping contra importações, cuja entrada tenha ocorrido em até noventa dias antes da aplicação das medidas temporárias. Essas disposições podem ser consideradas análogas ao instituto dos Estados Unidos de providências para circunstâncias críticas, conforme definidas em nossa legislação AD.

Seguindo as determinações finais acerca de dumping e dano, o Acordo AD permite a cobrança de direitos AD, a partir da data da aplicação das medidas temporárias. Contudo, tal só pode ocorrer em tipos específicos de dano. Aqui, o Acordo AD estabelece uma distinção entre dano real, ameaça de dano e atraso material no estabelecimento de uma indústria, de modo a igualar a cobrança, no que concerne às entradas anteriores, à decisão final, à alíquota estabelecida quando da avaliação preliminar.

O Acordo AD também estipula que os direitos AD devem permanecer em vigor o tempo necessário para se neutralizar o dumping danoso. Ademais, o Acordo AD estipula que, quando concedidos direitos AD, as autoridades investigadoras devem rever, ex

officio ou mediante provocação da parte, providas de evidências suficientes, a necessidade do prolongamento de tais direitos. De acordo com a legislação dos Estados Unidos, esses tipos de revisão são chamados de revisões por alterações de circunstâncias. Por fim, os direitos AD também são revistos pelo Departamento e pela CCI passados cinco anos de sua imposição, a fim de averiguar se tanto a revogação dos direitos quanto o fim da investigação suspensiva resultariam na continuidade ou retomada do dumping e do dano. Essas são as chamadas revisões de fim de período (*sunset*), que proporcionam um mecanismo para suspensão de ordens, as quais já não se mostram necessárias à proteção da indústria doméstica.

III. Papel da Administração de Importações nas Negociações Comerciais

Consistindo do Secretário Assistente e do pessoal proveniente do Gabinete de Políticas e do Gabinete do Procurador Geral, os representantes da Administração de Importações (AI) formam a delegação responsável por conduzir, em nome do governo dos Estados Unidos, as discussões acerca das regras antidumping, tanto durante as rodadas da OMC sobre o comércio multilateral (por exemplo, a Rodada Doha) quanto durante outras negociações comerciais em níveis bilateral e multilateral. Além disso, a mesma delegação da AI participa dos encontros do Comitê sobre Práticas AD, um grupo de trabalho instituído e administrado pela OMC. Compete ao comitê assegurar a transparência e a consistência das práticas dos Membros, seja requisitando notificações minuciosas acerca de ações AD, seja revisando as Leis e regulamentações AD de cada membro.

A AI encontra-se, portanto, integralmente envolvida no fornecimento de informações e explicações quando do cumprimento dessas exigências de notificação e supervisão.

IV. Acordo de Livre Comércio Norte-americano (NAFTA)

O NAFTA é um acordo regional que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1994, entre os governos de Canadá, México e Estados Unidos, para implementar uma área de livre comércio. Conforme o estabelecido no Artigo 102 do Capítulo 1, são estes os seis objetivos do NAFTA:

1. Eliminar as barreiras ao comércio e facilitar o movimento transfronteiriço, entre os países-membros, de bens e serviços;
2. Promover condições de competição equitativa;
3. Aumentar substancialmente as oportunidades de investimento entre os países-membros;
4. Providenciar proteção e aplicação adequada e efetiva de direitos de propriedade intelectual;
5. Criar procedimentos efetivos para a implementação e aplicação do acordo em tela, para a sua administração conjunta e para a solução de controvérsias;
6. Estabelecer uma moldura para que, futuramente, a cooperação trilateral, regional ou multilateral possa expandir e aumentar os benefícios da área de livre comércio.

O Capítulo 19 do NAFTA trata de recursos e solução de controvérsias relacionadas às determinações AD e CVD. Sob o Capítulo 19 do NAFTA, uma parte interessada pode requisitar que um painel revise a determinação final de um país do NAFTA num procedimento administrativo AD ou medida compensatória (MD) que envolva importações de outro membro do NAFTA. Nos Estados Unidos, isso pode substituir a revisão do Tribunal de Comércio Internacional (TCI).

Os painéis binacionais são constituídos por cinco indivíduos escolhidos a partir de uma lista estabelecida pelos países do NAFTA, sendo composta, na medida do possível, de juízes (ou ex-juízes) e especialistas em comércio internacional. Cada painel deve incluir pelo menos um advogado, cabendo-lhe a presidência. Cada governo envolvido na controvérsia pode indicar dois painelistas. O quinto painalista é escolhido de maneira conjunta. O acordo também prevê a seleção do quinto panelista por meio de sorteio, caso os governos não venham a alcançar consenso quanto à sua indicação.

Cabe aos painéis determinar se uma decisão dada por uma autoridade administrativa deu-se em consonância com a legislação AD ou MC do país importador. Em outras palavras, um painel instituído a fim de rever atos dos EUA contra importações providas do México ou do Canadá irá determinar se os atos praticados pelo Departamento ou pela CCI contrariam o direito dos Estados Unidos. O painel de revisão é estabelecido para não durar mais que trezentos e quinze dias.

O NAFTA não concede direito a particulares de apelar da decisão dos painéis. Contudo, um governo, que é parte do contencioso, pode solicitar que a decisão do painel seja revista por um comitê extraordinário de impugnação. O acordo prevê três elementos nos quais um pedido para impugnação extraordinária pode se fundamentar. São os três elementos: (1) um membro do painel se portou de maneira indevida ou tendenciosa, não declarou conflito de interesses ou materialmente violou regras de conduta; (2) o painel não obedeceu a uma regra fundamental do procedimento; ou (3) o painel extrapolou sua autoridade, competência ou os poderes delineados no Capítulo 19 do NAFTA (por exemplo, ao não aplicar o mesmo critério quando da revisão). Por fim, a ação que fundamentar a solicitação deve materialmente afetar a decisão do painel e deve ameaçar a integridade do processo binacional de revisão.

GLOSSÁRIO DE TERMOS

Ordem de Proteção Administrativa.

Uma ordem de proteção administrativa é o mecanismo legal que controla a divulgação limitada de informações comerciais confidenciais aos representantes das partes interessadas. O Departamento autoriza a liberação de informações confidenciais sob ordem de proteção administrativa apenas quando os representantes apresentarem um pedido no qual concordam com as seguintes quatro condições: (a) usar as informações apenas no processo antidumping; (b) proteger as informações e não divulgá-las para qualquer pessoa não sujeita à uma ordem de proteção administrativa; (c) relatar qualquer violação dos termos da ordem de proteção; e (d) reconhecer que podem estar sujeitos à sanções se violarem os termos da ordem. Ver Seção 777(c) da Lei. Ver também Informações Confidenciais e Tratamento Confidencial.

Partes Relacionadas.

O termo partes relacionadas (afiliadas) inclui: (1) os membros de uma família; (2) um dirigente ou diretor de uma organização e a organização; (3) sócios; (4) empregadores e empregados; (5) qualquer pessoa que, direta ou indiretamente, possua, controle ou mantenha 5 por cento ou mais do capital votante em circulação ou ações de qualquer organização e a organização; (6) duas ou mais pessoas que, direta ou indiretamente controlem, sejam controladas por ou estejam sob controle conjunto de qualquer pessoa; e (7) qualquer pessoa que controle qualquer outra pessoa e a outra pessoa. O Controle existe quando uma pessoa está legalmente ou operacionalmente em posição de restringir ou influir outra pessoa. Em investigações e revisões administrativas, a relação de controle também deve potencialmente poder afetar as decisões relativas à produção, formação de preços ou custo da mercadoria sob investigação ou revisão. Consulte a Seção 771(33) da Lei. Ver também Seções 351.102(b) e 351.401(f) dos Regulamentos.

Exemplos de situações que podem indicar o controle incluem (mas não estão limitadas a):

(a) *Joint ventures* e franquias; (b) situações de credor/devedor; (c) relação estreita com um fornecedor, (sub)contratante, credor, distribuidor, exportador ou revendedor; e (d) um grupo de empresas controladas por, por exemplo, uma família, uma corporação ou os mesmos investidores. Um exemplo de afiliação por controle comum pode ser a afiliação entre os proprietários de uma *joint venture* quando cada proprietário está em uma posição de controle com essa *joint venture*.

Seção 351.102(b) dos Regulamentos do Departamento afirma que o termo pessoa inclui qualquer parte interessada, assim como qualquer outro indivíduo, empresa ou entidade, conforme o caso. Na prática do Departamento, o termo pessoa inclui qualquer indivíduo, empresa, organização, parceria ou grupo.

Lei Antidumping e Regulamentos.

As Leis antidumping dos Estados Unidos são estabelecidas no Título VII da Lei de Tarifas de 1930, conforme alterada (Lei) (19 USC 1673 et seq.). Os Regulamentos do Departamento que regem o processo antidumping são os estabelecidos em 19 CFR Part. 351, publicados no *Diário Oficial* em 19 de maio de 1997 (62 FR 27379-27424). Para os procedimentos que regem as Ordens de Proteção Administrativas e o tratamento de informações confidenciais, por favor consulte 19 CFR, partes 351 e 354, publicadas no *Diário Oficial* em 4 maio de 1998 (63 FR 24391).

Transações em condições normais de mercado (*Arm's length*) (entre Afiliadas).

Geralmente, o Departamento pode usar transações entre afiliadas como base para o valor normal somente se as transações forem feitas em condições normais de mercado (*arm's length*). Operações em condições normais de mercado (*arm's length*) são aquelas em que o preço de venda entre as partes afiliadas é comparável aos preços de venda em operações envolvendo pessoas que não são afiliados. O Departamento leva em conta os termos de venda, condições de entrega e outras circunstâncias relacionadas às vendas para decidir se os preços de venda são comparáveis. Para determinar se as vendas de uma afiliada devem ser incluídas no cálculo do valor normal, o Departamento realiza um teste de vendas em condições normais de mercado (*arm's length*). Neste teste, o Departamento compara o preço médio ponderado de cada produto para cada afiliada com o preço médio ponderado do mesmo produto, ou produto similar, para todos os clientes não afiliados. Se a razão global calculada para uma afiliada for entre 98 e 102 por cento (inclusive) dos preços de venda para todos os clientes não afiliados, as vendas para a afiliada podem ser consideradas como operações comerciais normais e ser utilizadas no cálculo do valor normal. Vendas efetuadas com favorecimento (não observando regras *arm's length*) não são consideradas dentro do curso normal de comércio. Ver operações normais de comércio.

Certificação de Exatidão.

Qualquer pessoa que apresente informações fáticas para o Departamento deve incluir na apresentação uma certificação da integridade e exatidão das informações fáticas. Certificações devem ser feitas por um funcionário conhecedor responsável pela apresentação da informação fática e pela assessoria jurídica da parte ou outro representante, se houver. Um modelo de certificado é incluído como Anexo IV ao questionário. Consulte a Seção 782(b) da Lei. Ver também a Seção 351.303(g) dos Regulamentos do Departamento.

Circunstâncias de Venda.

Na comparação entre o valor normal com o preço de exportação ou preço de exportação construído, o Departamento faz ajustes do valor normal em certas diferenças de despesas ou preços, que existem porque as condições em que as vendas foram feitas nos dois mercados são diferentes. Além de ajustes específicos nomeados na Lei (por exemplo, diferenças nas quantidades e nos níveis de comércio), a Lei permite também que o Departamento ajuste outras diferenças em circunstâncias de venda. Este ajuste normalmente é baseado apenas nas diferenças de despesas diretas de venda que

o Departamento não ajusta com base em disposições mais específicas. Consulte a Seção 773(a)(6)(C)(iii) da Lei; Seção 351.410 dos Regulamentos. Ver também Despesas Diretas *versus*. Despesas Indiretas.

Complexo.

Com relação às suspensões de investigações, a Seção 734(c)(2)(B) da Lei define o termo "complexo" como um grande número de transações a serem investigadas ou ajustes a serem considerados, novas questões levantadas ou grande número de empresas envolvidas.

Preço de Exportação Construído.

Ver Preço de Exportação e Preço de Exportação Construído.

Compensação do Preço de Exportação Construído.

Na medida do possível, o Departamento tenta basear o valor normal nas vendas feitas no mesmo nível de comércio que o preço de exportação ou preço de exportação construído, ou ajustar as diferenças nos níveis de comércio. Quando isto não for possível, a Lei prevê um ajuste do valor normal que contabilize as diferenças no nível de comércio quando (1) o preço dos EUA é um preço de exportação construído; (2) o valor normal é determinado em um nível de comércio mais avançado do que o nível de comércio do preço de exportação construído¹⁶⁹ e (3) os dados disponíveis não fornecem uma base adequada para determinar se as diferenças nos níveis de comércio afetam a comparabilidade dos preços e para quantificar um ajuste no nível de comércio. Esse ajuste se configura como uma dedução do valor normal do montante das despesas de venda indiretas incorridas no mercado externo. O montante desta dedução não poderá exceder (ou seja, é limitado pelo) o montante das despesas indiretas de venda, deduzido no cálculo do preço de exportação construído. Consulte a Seção 773(a)(7)(B) da Lei; 351.412(f) dos Regulamentos. Ver também Nível de Comércio, Ajuste do Nível de Comércio.

Valor Construído.

Quando não houver vendas do produto similar estrangeiro no mercado externo adequadas para corresponder com a mercadoria investigada (incluindo, por exemplo, quando o Departamento desconsidera vendas porque estão abaixo do custo de produção), o Departamento usa o valor construído como base para o valor normal. O valor construído é a soma (1) do custo de materiais e de fabricação da mercadoria investigada; (2) de despesas de vendas, gerais e administrativas e do lucro no mercado do país estrangeiro; e (3) do custo de empacotamento para exportação aos Estados Unidos. Consulte a Seção 773(e) da Lei e Seções 351.405 e 351.407 dos Regulamentos.

¹⁶⁹ O termo mais avançado refere-se a um estágio mais avançado de comercialização, o que, geralmente, significa que o nível de comércio no mercado doméstico é mais remoto em relação à porta da fábrica do que o nível de comércio do preço de exportação construído. Um nível de comércio mais avançado ou remoto é tipicamente caracterizado por mais atividades de venda e maiores despesas de venda.

Vendas Contemporâneas.

Nas investigações, o Departamento normalmente compara a média dos preços de exportação (ou dos preços de exportação construídos) com a média dos valores normais. As médias normalmente são baseadas nas vendas feitas ao longo do período de investigação. Em revisões administrativas de determinações de direito antidumping vigentes, por outro lado, o Departamento normalmente compara o preço de exportação (ou preço de exportação construído) de uma venda individual nos EUA com um valor normal médio em um mês contemporâneo. O mês de preferência é o mês em que a venda específica nos EUA foi feita. Se, durante o mês de preferência, não houver vendas no mercado externo de um produto similar estrangeiro, que seja idêntico à mercadoria investigada, o Departamento irá empregar um período de seis meses para selecionar vendas contemporâneas. Para cada venda aos EUA, o Departamento irá calcular um preço médio de venda de mercadorias idênticas no mês mais recente dentro dos três meses anteriores ao mês da venda aos EUA. Se não houver tais vendas, o Departamento irá usar vendas de mercadorias idênticas mais próximas dentro dos dois meses subsequentes ao mês da venda aos EUA. Se não houver venda de mercadoria idêntica em qualquer um destes meses, o Departamento irá aplicar a mesma progressão para as vendas de mercadorias similares. Consulte a Seção 351.414 dos Regulamentos.

Custo de Fabricação.

O custo de fabricação é a soma de material, fabricação e outros custos de processamento incorridos para produzir os produtos sob investigação ou revisão. Ver também Custo de Produção.

Custo de Produção.

Custo de produção significa o custo de produzir o produto similar estrangeiro. O custo de produção é a soma de (1) material, fabricação e outros custos de processamento; (2) despesas de vendas, gerais e administrativas; e (3) o custo de embalagens e outras despesas de empacotamento. O Departamento pode desconsiderar as vendas no mercado do país estrangeiro no cálculo do valor normal, se estas forem feitas a preços menores do que o custo de produção. O Departamento desconsiderará todas as vendas abaixo do custo, se estas tiverem sido feitas: (A) durante um período prolongado de tempo (normalmente um ano) em quantidades substanciais (pelo menos 20 por cento do volume do produto examinado é vendido abaixo do custo ou o preço unitário médio ponderado está abaixo do custo médio ponderado para o período analisado) e (B) a preços que não permitam a recuperação dos custos dentro de um período razoável de tempo (por exemplo, o preço é inferior ao custo de produção médio ponderado durante o período analisado). Embora o Departamento inicie averiguações de custo de produção para todas as vendas do produto similar estrangeiro, esta determinação é feita especificamente para cada produto. Consulte a Seção 773(b) da Lei; e Seções 351.406 e 351.407 dos Regulamentos.

Despesa de Crédito.

Despesa de crédito é um tipo de despesa para a qual o Departamento frequentemente faz ajustes de circunstâncias de venda. É a despesa de juros incorridos (ou receitas de juros perdidas) entre o embarque de mercadorias para um cliente e o recebimento do pagamento pelo cliente. O Departamento normalmente imputa a despesa por meio da aplicação de uma taxa de empréstimo anual de curto prazo para a empresa na moeda da transação, proporcional ao número de dias entre o embarque e o pagamento, ao preço unitário. Se as datas de pagamento reais não são mantidas acessíveis, o cálculo pode ser baseado na média do número de dias em que as contas a receber continuam pendentes. Ver Despesas Incorridas.

Data da Venda.

Considerando que o Departamento procura comparar vendas feitas ao mesmo tempo, estabelecer a data de venda é uma parte importante da análise de dumping. O Departamento normalmente utilizará a data da fatura, tal como registrado nos registros do exportador ou produtor, mantidos conforme o curso normal do comércio. No entanto, o Departamento pode usar uma data diferente da data da fatura (por exemplo, a data do contrato, no caso de um contrato de longo prazo), se entender que uma data diferente reflete melhor a data em que o exportador ou o produtor estabelece os termos e as condições materiais da venda (por exemplo, quantidade e preço). Consulte a Seção 351.401(i) dos Regulamentos do Departamento.

Diferença em Ajustes de Mercadoria.

Quando o valor normal é baseado em vendas no mercado estrangeiro de um produto que é similar, mas não idêntico ao produto vendido nos Estados Unidos, o Departamento pode ajustar o valor normal para contabilizar as diferenças nos custos variáveis de produção dos dois produtos. Geralmente, o ajuste é limitado a diferenças nos custos de materiais, mão de obra e custos de produção variáveis que sejam atribuíveis a diferenças físicas na mercadoria. O Departamento não irá ajustar diferenças de despesas gerais fixas, despesas administrativas ou de lucro. (Seção 351.411 dos Regulamentos.).

Despesas Diretas *versus* Despesas Indiretas.

No cálculo do preço de exportação, preço de exportação construído e valor normal, o Departamento trata despesas com vendas de forma diferente, dependendo se são despesas diretas ou indiretas. Por exemplo, ajustes de circunstâncias de venda normalmente envolvem apenas despesas diretas, enquanto a compensação do preço de exportação construído envolve despesas indiretas.

Despesas diretas geralmente devem ser (1) variáveis e (2) rastreáveis, de acordo com os registros financeiros de venda da mercadoria sob investigação ou revisão.

1. Despesas variáveis *versus* despesas fixas: despesas diretas são geralmente despesas variáveis incorridas como consequência direta e inevitável da venda (ou seja, na ausência da venda, essas despesas não seriam incorridas). Despesas indiretas são despesas fixas incorridas independentemente da venda ser feita ou não. A mesma

despesa pode ser classificada como fixa ou variável, dependendo de como a despesa é incorrida. Por exemplo, se um exportador pagar um contratante não afiliado para realizar um serviço, esse valor normalmente seria considerado variável e tratado como despesa direta (desde que a condição 2, a seguir, também seja satisfeita). No entanto, se o exportador obtiver o serviço por meio de um empregado assalariado, a despesa com salário fixo será tratada como despesa indireta.

2. Vinculação da despesa com as vendas da mercadoria sob investigação ou revisão: despesas com vendas devem depender razoavelmente das vendas da mercadoria sob investigação ou revisão para se qualificarem como despesas diretas de venda. No entanto, mesmo se uma despesa fixa for alocada à mercadoria sob investigação ou revisão, o Departamento normalmente irá tratá-la como despesa indireta.

Exemplos comuns de despesas diretas de venda incluem despesas de crédito, comissões e porções variáveis de garantia, assistência técnica e despesas de manutenção. Exemplos comuns de despesas indiretas de vendas incluem custos de estoque, salários dos vendedores e seguro sobre responsabilidade do produto. A parcela fixa de despesas, tais como salários para os empregados que executam serviços técnicos ou reparos de garantia, são despesas indiretas.

O Departamento também trata assunções de despesas como despesas diretas, desde que sejam atribuíveis a uma venda posterior da mercadoria. Por exemplo, o Departamento trata despesas incorridas com a publicidade destinada a varejistas como se fossem despesas diretas de venda quando o exportador está vendendo para atacadistas.

Descontos.

Ver Ajustes de Preços.

Dumping.

Dumping ocorre quando a mercadoria importada é vendida nos Estados Unidos ou destinada para exportação aos Estados Unidos por menos do que o valor normal da mercadoria, ou seja, um preço que é menor do que o preço pelo qual a mercadoria idêntica ou similar é vendida no mercado estrangeiro, ou inferior ao valor construído para a mercadoria. A margem de dumping é o montante pelo qual o valor normal excede o preço de exportação, ou preço de exportação construído da mercadoria investigada. A margem média ponderada de dumping é a soma das margens de dumping dividida pela soma dos preços de exportação e preços de exportação construídos.

Preço de Exportação e Preço de Exportação Construído.

Preço de exportação e preço de exportação construído referem-se aos dois tipos de preços calculados para mercadoria importada pelos Estados Unidos. O Departamento compara esses preços com valores normais, para determinar se as mercadorias são objeto de dumping. Tanto o preço de exportação como o preço de exportação construído são calculados a partir do preço pelo qual a mercadoria investigada é vendida pela primeira vez a uma pessoa não afiliada com o produtor ou exportador estrangeiro.

Geralmente, uma venda aos EUA é classificada como uma venda a preço de exportação quando a primeira venda a uma pessoa não afiliada ocorre antes das mercadorias serem importadas para os Estados Unidos. Nos casos em que o fabricante estrangeiro sabe ou tem razões para acreditar que a mercadoria é destinada para os Estados Unidos, a venda pelo fabricante é geralmente a venda sujeita à investigação ou à revisão. Se, por outro lado, o fabricante vendeu a mercadoria a um comerciante sem saber da intenção deste de exportar a mercadoria para os Estados Unidos, então a primeira venda do comerciante a uma pessoa não afiliada é a venda objeto da investigação ou da revisão.

Geralmente, uma venda nos EUA é classificada como uma venda a preço de exportação construído quando a primeira venda a uma pessoa não afiliada ocorre após a importação. O preço de exportação construído também se aplica se a primeira venda para uma pessoa não afiliada for feita por uma pessoa nos Estados Unidos afiliada ao exportador estrangeiro antes da importação.

O Departamento faz ajustes no preço para o primeiro cliente não afiliado ao calcular o preço de exportação ou preço de exportação construído. Tanto para o preço de exportação como para o preço de exportação construído, o Departamento acrescenta despesas de empacotamento, se já não estiverem incluídas no preço, abatimentos de impostos de importação e, se for o caso, medidas compensatórias. Também para ambos os tipos de preço, o Departamento deduz os custos de transporte e impostos ou tributos sobre a exportação. Não são feitos outros ajustes no cálculo do preço de exportação. No entanto, no cálculo do preço de exportação construído, o Departamento também deduz comissões de venda e outras despesas incorridas com atividades de venda nos Estados Unidos realizadas durante as vendas da mercadoria investigada a clientes americanos não afiliados, o custo de qualquer fabricação ou montagem posterior feita nos Estados Unidos e o lucro. Essas despesas e os lucros representam atividades realizadas nos Estados Unidos para apoiar a revenda nos EUA para um cliente não afiliado. Geralmente, essas atividades são realizadas pelo revendedor americano afiliado. No entanto, o Departamento também deduz quaisquer despesas de venda incorridas para apoiar a revenda nos EUA pagas pelo produtor ou exportador em nome de seu revendedor americano afiliado. Consulte a Seção 772 da Lei. Ver também a Seção 351.402(b) dos Regulamentos.

Circunstâncias Excepcionais.

Com relação às suspensões de investigações, a Seção 734(c)(2)(A) da Lei define o termo "circunstâncias excepcionais" como àquelas em que a suspensão da investigação será mais benéfica para a indústria doméstica do que a continuação da investigação, e a investigação for complexa.

Fatos Disponíveis.

O Departamento procura fazer suas determinações sobre dumping com base nas respostas aos questionários antidumping. No entanto, por uma variedade de razões, os dados necessários para fazer tais determinações podem estar indisponíveis ou serem inutilizáveis. Em tais casos, a Lei exige que o Departamento faça suas determinações com base em "fatos de outra forma disponíveis" (mais comumente referido como "fatos

disponíveis"). Mais especificamente, o Departamento deve usar os fatos disponíveis caso a informação necessária não esteja disponível nos autos do processo antidumping. Além disso, o Departamento deve usar os fatos disponíveis quando uma parte interessada ou qualquer outra pessoa: (1) retém informação solicitada pelo Departamento; (2) não fornece as informações solicitadas na data solicitada ou na forma e da maneira solicitadas; (3) impeça de forma significativa o processo antidumping; ou (4) forneça informações que não podem ser verificadas.

Ao selecionar as informações para usar como fatos disponíveis, a Lei autoriza o Departamento a fazer uma inferência que seja prejudicial a uma parte interessada, se o Departamento entender que essa parte não cooperou por não agir em sua melhor capacidade para cumprir com um pedido de informações. Informações apresentadas que não satisfaçam todos os requisitos podem ser utilizadas se: (1) a informação for apresentada dentro dos prazos aplicáveis; (2) a informação puder ser verificada; (3) a informação não for tão incompleta que não possa servir como uma base confiável para a determinação; (4) a parte estabelecer que agiu em sua melhor capacidade; e (5) o Departamento puder usar as informações sem maiores dificuldades. Finalmente, se uma parte interessada informar prontamente o Departamento sobre dificuldades em responder a um pedido de informação, o Departamento irá considerar modificar seu pedido, na medida necessária para evitar a imposição de um ônus excessivo para a parte. Consulte as Seções 776 e 782(c)(e) da Lei. Ver também a Seção 351.308 dos Regulamentos.

Produto Similar Estrangeiro.

A expressão produto similar estrangeiro refere-se à mercadoria que é vendida no mercado estrangeiro e que é idêntica ou similar à mercadoria investigada. Quando utilizado no questionário, o termo produto similar estrangeiro significa toda a mercadoria que é vendida no mercado externo e que se enquadre na descrição da mercadoria prevista no Apêndice III do questionário. Consulte a Seção 771(16) da Lei. Ver também Mercadorias Idênticas e Mercadorias Similares.

Mercado Externo (ou Mercado Estrangeiro).

O mercado externo (mercado estrangeiro) é o mercado do terceiro país ou país de origem, a partir do qual o Departamento seleciona os preços que serão utilizados para estabelecer os valores normais. Ver Viabilidade.

Ajuste de Fabricação Adicional (ou Manufatura Posterior).

No cálculo do preço de exportação construído, o Departamento normalmente deduz do preço da mercadoria vendida nos Estados Unidos o custo de qualquer fabricação ou montagem posterior realizado nos Estados Unidos por ou para o exportador ou afiliado. No entanto, se o valor desta fabricação adicional for maior do que o valor da mercadoria investigada importada, o Departamento pode utilizar uma base alternativa para o preço de exportação construído. O Departamento normalmente determinará que o valor agregado nos Estados Unidos atende a esse requisito caso o valor da transformação adicional nos Estados Unidos pela pessoa afiliada seja estimado em pelo menos 65 por cento do preço cobrado ao primeiro comprador não afiliado para a mercadoria, quando

vendida nos Estados Unidos. Em tais casos, se possível, o Departamento utilizará o preço da mercadoria investigada idêntica ou similar vendida a um cliente não afiliado pelo produtor, exportador ou vendedor afiliado. Se houver quantidade insuficiente de tais vendas ou não for apropriado usar essas vendas, o Departamento pode basear-se em qualquer outra base razoável. Consulte as Seções 772(d)(2) e 772(e) da Lei. Ver também as Seções 351.402(b) e (c) dos Regulamentos do Departamento.

Mercado Doméstico.

O mercado doméstico refere-se ao mercado de vendas do produto similar estrangeiro no país em que a mercadoria sob investigação ou revisão é produzida. As vendas no mercado interno são a base de preferência para o valor normal. Ver Mercados de Terceiros Países e Viabilidade.

Mercadorias Idênticas.

O Departamento prefere comparar as vendas nos EUA com vendas de mercadorias idênticas no mercado externo. A mercadoria idêntica é a mercadoria que é produzida pelo mesmo fabricante, no mesmo país da mercadoria investigada e que o Departamento determina que é idêntica, ou virtualmente idêntica, em todas as características físicas à mercadoria investigada, conforme importada pelos Estados Unidos. Ver também Mercadorias Similares e Produto Similar Estrangeiro.

Despesas Incorridas.

Despesas incorridas são, geralmente, custos de oportunidade (em vez de custos reais) que não são refletidos nos registros financeiros da empresa investigada, mas que devem ser estimados e reportados para fins de uma investigação antidumping. Exemplos comuns de despesas incorridas incluem despesas de crédito e custos de estoque.

Despesas Indiretas.

Veja Despesas Diretas *versus* Despesas Indiretas.

Custos de Estoque.

Custos de estoque são as despesas de juros incorridas (ou receitas de juros perdidas) entre o momento em que a mercadoria sai da linha de produção na fábrica e aquele em que os bens são expedidos para o primeiro cliente não afiliado. O Departamento normalmente calcula esses custos por meio da aplicação de taxa de juros de empréstimo anual de curto prazo da empresa, na moeda do país onde o estoque está sendo mantido, proporcional ao número de dias desde a saída da linha de produção até o envio para o cliente, ao custo ou preço unitário. Veja Despesas Incorridas.

Nível de Comércio.

Na medida do possível, o Departamento calcula valores normais com base nas vendas feitas no mercado externo no mesmo nível de comércio que o preço de exportação construído (PEC) ou preço de exportação, ou ajusta para refletir essas diferenças entre os níveis de comércio. Em uma situação de PEC, as atividades econômicas que ocorrem nos Estados Unidos não são consideradas na determinação do

nível de comércio. O nível de comércio de venda nos EUA é aquele associado com o preço de exportação construído.

A fim de estabelecer se diferenças nos níveis de comércio existem, o Departamento revisa sistemas de distribuição, incluindo as categorias de clientes, atividades de venda e níveis de despesas de vendas para cada tipo de venda. Diferentes níveis de comércio são tipicamente caracterizados por compradores em diferentes fases da cadeia de distribuição e vendedores com atividades de venda qualitativa e/ou quantitativamente diferentes. Diferentes níveis de comércio necessariamente envolvem diferenças em atividades de venda, embora as diferenças nas atividades de venda por si só não sejam suficientes para estabelecer diferenças nos níveis de comércio. Da mesma forma, as categorias de clientes, tais como distribuidor, atacadista, varejista e usuário final são muitas vezes úteis na identificação de níveis de comércio, embora também não sejam suficientes em si mesmas para estabelecer diferenças nos níveis de comércio. Em vez disso, o Departamento avalia as diferenças nos níveis de comércio com base no processo de comercialização inteiro do vendedor. Consulte a Seção 773(a)(1) e 773(a)(7)(A) da Lei. Ver também Seções 351.412(a)(c) dos Regulamentos do Departamento.

Ajuste de Nível de Comércio.

Quando o Departamento se baseia no valor normal nas vendas no mercado externo com um nível de comércio que é diferente do PE ou PEC, o Departamento pode ajustar o valor normal para contabilizar as diferenças nos níveis de comércio entre os dois mercados. O Departamento faz esses ajustes somente quando há uma diferença nos níveis de comércio e essa diferença afeta a comparabilidade dos preços. O Departamento determina se há um efeito sobre a comparabilidade dos preços, determinando se há um padrão consistente de diferenças de preços entre as vendas com diferentes níveis de comércio no mercado externo. O Departamento normalmente calcula qualquer ajuste de nível de comércio baseando-se na diferença percentual entre a média dos preços nos diferentes níveis de comércio no mercado externo, menos quaisquer despesas ajustadas em outro lugar do cálculo do valor normal. Consulte as Seções 773(a)(1) e (7) da Lei. Ver também Seções 351.412(c), (d) e (e) dos Regulamentos.

Monitoramento.

O Departamento de Comércio (DDC) não vai aceitar um compromisso de preços a menos que o monitoramento efetivo do acordo seja viável. Ver a Seção 734(d)(2) da Lei. No monitoramento de compromissos sob a Seção 734(c) ou 734(l) para eliminar efeitos prejudiciais ou um compromisso com uma não-economia de mercado (NEM), o DDC não é obrigado a verificar de forma contínua os preços nos Estados Unidos da mercadoria investigada ou do produto similar nacional.

Encargos de Logística.

Encargos de logística são gastos diretamente atribuíveis ao transporte da mercadoria do local original de embarque para o local de entrega nos Estados Unidos ou no mercado estrangeiro. Essas despesas podem incluir taxas de frete e seguro de frete, taxas de corretagem e manipulação, impostos de exportação e despesas de

armazenagem incorridas após a mercadoria sair do lugar de embarque de origem. Normalmente, a unidade de produção é considerada o local de embarque de origem. No entanto, quando o preço de exportação, o preço de exportação construído ou o valor normal é baseado em uma venda feita por um revendedor não afiliado ao produtor, o Departamento pode tratar o local de onde o revendedor enviou a mercadoria como o lugar de embarque de origem. Consulte as Seções 772(c)(2)(A) e 773(a)(6)(B)(ii) da Lei. Ver também a Seção 351.401(e) dos Regulamentos.

Valor Normal.

Valor normal é o preço ajustado do produto similar estrangeiro no mercado do país de origem ou de terceiros países (estrangeiros), ou o valor construído da mercadoria investigada. O Departamento compara o valor normal e o preço de exportação ou preço de exportação construído para determinar a margem de dumping, se houver.

O Departamento inicialmente procura calcular os valores normais com base no preço. Se houver vendas adequadas no mercado de origem (ver Viabilidade), o Departamento calcula o valor normal com base no preço que o produto similar estrangeiro é vendido pela primeira vez (em geral, para partes não afiliadas) nesse mercado; caso contrário, se houver vendas suficientes em um mercado de um terceiro país, o Departamento calcula o valor normal com base no preço em que o produto similar estrangeiro é vendido pela primeira vez (em geral, para partes não afiliadas) no mercado do terceiro país. Se não houver vendas nos mercados do país de origem ou do terceiro país, o Departamento determina o valor normal calculando o valor construído.

Para assegurar uma comparação justa entre valor normal e preço de exportação ou preço de exportação construído, o Departamento faz ajustes no preço utilizado para calcular o valor normal. O Departamento acrescenta encargos de empacotamento nos EUA e deduz qualquer uma das seguintes despesas, incluídas no preço do mercado estrangeiro: despesas de empacotamento, custos de transporte e qualquer tributo interno¹⁷⁰ que tenha sido reembolsado ou não tenha sido recolhido sobre a mercadoria investigada. O Departamento pode fazer ajustes adicionais para contabilizar as diferenças nas condições em que as vendas são feitas nos Estados Unidos e no mercado externo. Assim, o Departamento pode aumentar ou diminuir o valor normal para contabilizar diferenças em quantidades, características físicas da mercadoria, níveis de comércio e outras circunstâncias de venda. Consulte a Seção 773(a) e 773(c) da Lei.

Operações comerciais normais.

No cálculo do valor normal, o Departamento considera apenas as vendas no mercado externo que estejam no curso de operações comerciais normais. Geralmente, as vendas estão no curso de operações comerciais normais se forem realizadas em condições e práticas que, por um período razoável de tempo anterior à data de venda da mercadoria investigada, tenham sido vendas normais do produto similar estrangeiro. Consulte a Seção 771(15) da Lei. Ver também a Seção 351.102(b) dos Regulamentos. Ver também Transações em condições normais de mercado (*Arm's length*).

¹⁷⁰ Qualquer tributo interno que não seja um imposto, direito de exportação ou outro encargo descrito na Seção 771(6)(C) da Lei.

Interesse Público.

A fim de determinar se um compromisso de preços é de interesse público, o DDC considera as opiniões de todas as partes interessadas, de usuários industriais da mercadoria investigada ou representante de uma associação de consumidores, e de agências governamentais dos EUA. Ver 19 CFR 351.208(f) e a Seção 734(a) da Lei para obter informações sobre fatores de interesse público que são considerados. A 734 (a) sobre fatores de interesse público só se aplica a acordos de restrição quantitativa sob a mesma Seção da Lei. Considerações de interesse público para outros tipos de compromissos de preços estão na Seção 734(d) da Lei. Para um exemplo de um compromisso de preços em que o DDC articulou os requisitos de interesse público sob a Seção 734(d) da Lei, ver *Suspension of Antidumping Duty Investigation: Hot-Rolled Flat-Rolled Carbon-Quality Steel Products From Brazil*, 64 FR 38792 (19 de julho de 1999). Nota: existem vários pareceres do Tribunal de Comércio Internacional (TCI) criticando a falha do Departamento de Comércio que não articulou um *standard* legal para a determinação de interesse público no caso *Brazil Hot Rolled Steel*, portanto a alteração da linguagem recomendada anteriormente.

Ajustes de Preços.

Um ajuste de preços é qualquer alteração no preço cobrado pelo produto investigado ou produto similar estrangeiro que se reflete no desembolso líquido do comprador. Descontos e abatimentos são exemplos de ajustes de preços.

Um desconto é uma redução no preço bruto que um comprador é cobrado pelos bens. Embora o desconto não precise ser declarado na fatura, o comprador remete para o vendedor somente o valor nominal que conste na fatura, menos descontos. Tipos comuns de descontos incluem descontos para pagamento antecipado, descontos de quantidade e descontos de fidelidade.

Semelhante aos descontos, abatimentos são reduções no preço bruto que um comprador é cobrado por bens. Diferentemente dos descontos, abatimentos não resultam em uma redução da remessa do comprador para o vendedor referente à mercadoria em particular com a qual o abatimento está associado. Em vez disso, um abatimento é um reembolso de quantias pagas, um crédito para quantias devidas em compras futuras, ou a transmissão de algum outro item de valor por parte do vendedor para o comprador após o comprador ter pago pela mercadoria. Quando o vendedor estabelece os termos e condições em que o desconto será concedido, antes ou durante o momento da venda, o Departamento reduz o preço de venda bruto pela quantidade do desconto. Consulte a Seção 351.102(b) dos Regulamentos. Ver também *Despesas Diretas versus Despesas Indiretas*.

Informações Confidenciais.

Informações confidenciais são dados empresariais sensíveis que causariam dano substancial à parte que os apresenta caso fossem divulgados publicamente. Exemplos de informações que o Departamento normalmente trata como confidenciais, caso seja solicitado e estas não estejam no domínio público, incluem segredos comerciais sobre o

processo de produção, produção e custos de distribuição, condições de venda, preços individuais e nomes de clientes e fornecedores.

Tratamento Confidencial.

Se uma parte requerer tratamento confidencial da informação, e se o Departamento concordar que a informação é confidencial, o Departamento irá proteger as informações de divulgação pública. Se o Departamento não concordar que a informação é confidencial, ele irá retornar as informações e não contar com elas no processo, a menos que a parte que as apresente concorde com sua divulgação pública. Quando solicitado, o Departamento irá divulgar informações confidenciais apenas para funcionários da Comissão de Comércio Internacional e para a Aduana dos Estados Unidos e, sob ordens cautelares administrativas limitadas, aos representantes das partes interessadas. Consulte a Seção 777(b) da Lei. Ver também Ordem de Proteção Administrativa.

Abatimentos.

Ver Ajustes de Preços.

Regulamentos.

Ver Lei Antidumping e Regulamentos.

Produto Similar.

Ao decidir quais vendas do produto similar estrangeiro comparar com as vendas da mercadoria investigada, o Departamento inicialmente procura comparar as vendas de mercadorias idênticas. Se não houver vendas do produto similar estrangeiro idêntico, o Departamento irá comparar as vendas do produto similar estrangeiro semelhante à mercadoria investigada. O produto similar estrangeiro é a mercadoria produzida pelo mesmo fabricante do mesmo país que a mercadoria investigada, e que, por ordem de preferência, é (1) similar à mercadoria investigada em componentes materiais uso e valor; ou (2) semelhante em uso, e razoavelmente comparável, à mercadoria investigada. Consulte a Seção 771(16) da Lei. Ver também Mercadorias Idênticas, Produto Similar Estrangeiro e Apêndice V.

Produto Investigado.

Produto investigado é a mercadoria sob investigação ou revisão, ou seja, a mercadoria descrita no Anexo III ao questionário, e vendida nos, ou para, os Estados Unidos. Consulte a Seção 771(25) da Lei.

Substancialmente Todos.

Com relação aos compromissos de preços, a expressão “exportadores que respondem por praticamente todas as mercadorias exportadas” refere-se aos exportadores e aos produtores que representem pelo menos 85 por cento do valor ou volume das importações da mercadoria investigada durante o período de investigação ou outro período que o DDC considere representativo. Ver 19 CFR 351.208(c).

Despesas de Assistência Técnica.

Despesas de assistência técnica são normalmente incorridas quando um produtor fornece assessoria técnica para os clientes que são usuários industriais do produto. Geralmente, o Departamento considera as despesas de viagem e serviços de contrato realizados por técnicos não afiliados como gastos diretos. O Departamento trata salários pagos aos empregados do vendedor que prestam serviços técnicos como despesas indiretas.

Mercado de Terceiros Países.

Quando o Departamento não puder usar as vendas no mercado doméstico como base para o valor normal, o método alternativo preferido é o uso de vendas para um mercado de terceiro país, ou seja, vendas de exportação do produto similar estrangeiro para um país outro que os Estados Unidos. Geralmente, na escolha de um mercado de terceiro país para ser utilizado como o mercado estrangeiro, o Departamento vai escolher um dentre os três mercados de terceiros países com a maior quantidade agregada de vendas do produto similar estrangeiro. Na seleção do país, o Departamento considerará a similaridade do produto, a similaridade do mercado do terceiro país com o mercado dos EUA, e se as vendas para o terceiro país são representativas. Consulte a Seção 773(a)(1) da Lei e a Seção 351.404 dos Regulamentos. Ver também Mercado de Origem e Viabilidade.

Verificação.

Para estabelecer a adequação e a precisão das informações apresentadas em resposta a questionários e outros pedidos de informação, o Departamento examina os registros da parte que forneceu as informações e entrevista os funcionários da empresa que preparou a resposta ao questionário e que está familiarizado com as fontes dos dados da resposta. Este processo é chamado de verificação. O Departamento deve verificar as informações que subsidiaram a tomada de uma decisão final em uma investigação ou revisão administrativa quando a revogação de uma ordem antidumping for devidamente solicitada. O Departamento também deve verificar as informações apresentadas em uma revisão administrativa se uma parte interessada assim o solicitar e não tiver sido conduzida verificação do produtor ou exportador durante as duas revisões imediatamente precedentes daquele produtor ou exportador, ou ainda, se uma boa causa para a verificação for mostrada. Consulte a Seção 782(i) da Lei. Ver também a Seção 351.307 dos Regulamentos.

Viabilidade.

Para calcular o valor normal baseado em vendas no mercado de origem, o Departamento deve determinar que o volume de vendas é suficiente neste mercado e que uma situação especial de mercado não torna o seu uso inadequado. Para calcular o valor normal baseado em vendas em um mercado de terceiro país, o Departamento deve fazer as mesmas determinações em relação às vendas para terceiro país, e, além disso, as vendas devem ser representativas. Essas determinações estabelecem se um mercado é viável.

O Departamento normalmente entende que as vendas são adequadas se a quantidade de produto similar estrangeiro vendido for equivalente a 5 por cento ou mais da quantidade vendida para os Estados Unidos. Em situações inusitadas, o Departamento poderá considerar que as vendas abaixo do limiar de 5 por cento são adequadas, ou que vendas acima do limiar não o são. Também em situações inusitadas, o Departamento poderá aplicar o teste de 5 por cento sobre o valor, ao invés de utilizar a quantidade como base. Os termos “situação especial de mercado” e “representatividade” são indefinidos na Lei ou nos Regulamentos. Uma situação especial do mercado pode existir, por exemplo, quando houver uma única venda no mercado externo que constitui 5 por cento ou mais da quantidade vendida para os Estados Unidos, ou em situações em que o controle governamental de preços é tal que os preços não podem ser estabelecidos de forma competitiva. Consulte a Seção 773(a)(1) da Lei. Ver também a Seção 351.404(b)(2) dos Regulamentos do Departamento.

Despesas de Armazenagem.

Veja Despesas de Logística.

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – FIESP
Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior – DEREK
Avenida Paulista, 1313, Cerqueira Cesar – São Paulo/SP
Informações: 55 11 3549-4532 ou cderex@fiesp.org.br
www.fiesp.com.br/derex