

Como orientar-me?

GUIA PARA OS EXPORTADORES DA UNIÃO

INSTRUMENTOS DE DEFESA COMERCIAL
ANTI-DUMPING, ANTI-SUBVENÇÕES E SALVAGUARDAS



Preâmbulo



**ALFREDO
BONET BAIGET**

*Secretário
de Estado do
Comércio de
Espanha*

Desde o início da crise económica, observou-se um marcado aumento da utilização de instrumentos de defesa comercial por países terceiros, em termos tanto de início de novos inquéritos como de medidas adoptadas. Embora a sua utilização seja legítima, estes instrumentos devem ser utilizados em conformidade com as regras da Organização Mundial de Comércio (OMC).

Contudo, no actual contexto, as normas da OMC têm sido frequentemente ignoradas e, num número crescente de casos, tanto no início como no decurso do inquérito foram observadas normas pouco rigorosas. O recurso indiscriminado a medidas de salvaguarda assume igualmente particular importância, porquanto este instrumento não se destina a fazer face a práticas desleais, mas a impedir que as exportações de todas as origens entrem nos mercados internos.

A União Europeia, o maior exportador mundial, tem sido adversamente afectada por estas medidas. As empresas da União estão a ter mais dificuldade em aceder aos mercados de países terceiros, por vezes fechados, de facto, devido à aplicação destas medidas.

A melhoria do acesso das empresas da União aos mercados de países terceiros tem sido uma das principais prioridades da Presidência espanhola na área da política comercial. Muitas empresas europeias, especialmente PME, não têm conhecimento da existência de instrumentos de defesa comercial nem do que podem fazer para preservar o seu direito de competir nos mercados de países terceiros.

A Presidência espanhola decidiu promover a publicação do presente guia, para apoiar as empresas exportadoras da União que se vêem confrontadas com acções de defesa comercial de países terceiros. Estou confiante de que irá constituir uma ferramenta útil e valiosa para as empresas da UE que lidam com processos deste tipo.

Quero agradecer aos serviços da Comissão o trabalho exaustivo desenvolvido com a elaboração do presente guia, bem como aos Estados-Membros da UE e aos interessados que participaram activamente nesta iniciativa, partilhando a sua experiência e prestando os contributos necessários.

**KAREL
DE GUCHT**

*Comissário da
União Europeia
responsável pelo
Comércio*

Numa economia globalizada, as empresas da União Europeia têm de competir nos seus mercados internos e nos mercados externos. É por esse motivo que a Comissão consagra uma parte significativa dos seus esforços a criar novas oportunidades para

os exportadores da União e a assegurar que estes possam competir e fazer negócios em condições equitativas em mercados estrangeiros. Este aspecto assume ainda maior relevância no actual contexto de crise económica, que reforçou a importância de regras internacionais no sistema de comércio global. Contrariamente a outros, a UE resistiu firmemente à tentação de introduzir medidas proteccionistas ou de utilizar instrumentos de defesa comercial para fechar os mercados, particularmente nas economias emergentes em rápido crescimento.

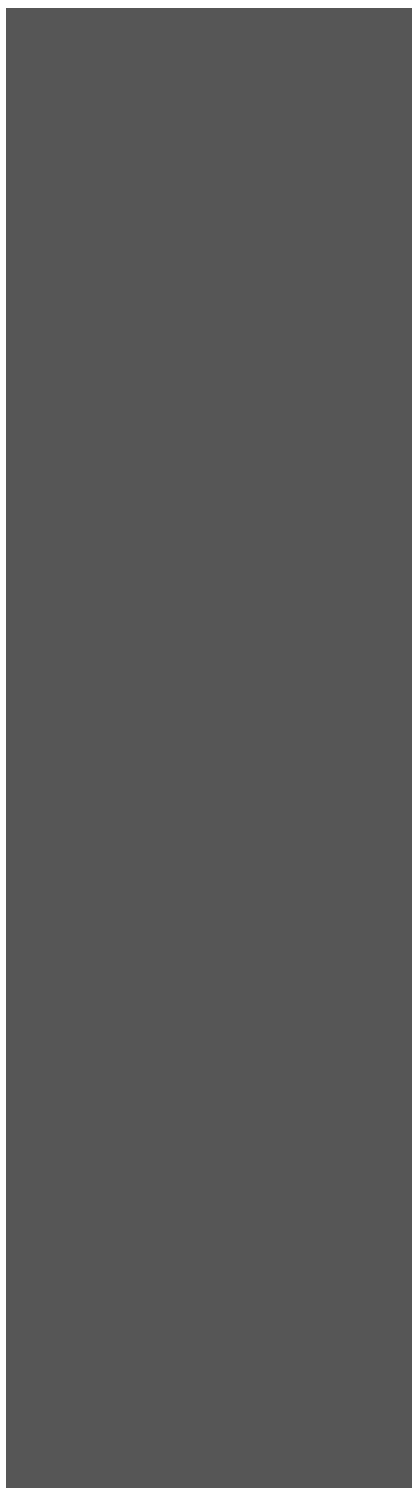
Não obstante, os instrumentos de defesa comercial fazem parte das regras da OMC. Fazem parte de um entendimento mais lato com os nossos cidadãos, segundo o qual os mercados abertos criam, em geral, oportunidades, desde que sejam enquadrados por regras que garantam que o comércio se processa em condições de igualdade. Quando devidamente aplicadas, as regras comerciais garantem que todos os parceiros comerciais podem competir com base nas suas vantagens comparativas, em benefício dos cidadãos e da sociedade. Isto significa que todos os países deveriam poder tomar medidas contra práticas comerciais desleais. No entanto, tais medidas carecem de um enquadramento jurídico claro e transparente, que ofereça garantias de que as regras

não são permeáveis a pressões proteccionistas ou a influências políticas. É desta forma que a UE aborda a defesa comercial. É também o que esperamos dos nossos parceiros comerciais em todo o mundo.

Como é evidente, uma parte substancial do ónus desses inquéritos recai sobre as próprias empresas – quer o inquérito seja lançado pela UE quer por um país terceiro. Os empresários são solicitados a colaborar em inquéritos frequentemente muito técnicos e aprofundados, para os quais, por vezes, não possuem as competências e a experiência técnica e jurídica necessárias. Este é um considerável desafio para as PME. A Comissão Europeia está consciente desse ónus quando realiza os seus próprios inquéritos. Está igualmente consciente de que a utilização de instrumentos de defesa comercial por países terceiros coloca um ónus similar nas nossas empresas.

Nestas circunstâncias, o presente guia constitui uma ferramenta útil para o ajudar a orientar-se no mundo da defesa comercial.

Constitui um complemento ao aconselhamento e à proficiência que já podem ser obtidos em diferentes fontes e pode ajudar as empresas da União que venham a ser objecto de um inquérito de defesa comercial empreendido por um dos nossos parceiros comerciais.



Introdução**Capítulo 1: Dumping, subvenções e salvaguardas: princípios fundamentais**

- O que é *dumping*?
- O que é uma subvenção?
- O que é uma salvaguarda?
- Quais são os requisitos para a imposição de medidas?
- O que é o enquadramento jurídico?
- Que tipo de medidas pode ser imposto?

Capítulo 2: O inquérito

- Com que fundamentos é iniciado um inquérito?
- Porquê um inquérito?
- Como sou informado de um inquérito?
- Devo participar no inquérito?
- Quem devo contactar?
- Quais são as principais etapas de um inquérito?

Capítulo 3: Direitos e obrigações dos exportadores

- Quais são os meus direitos?
 1. Direito de fornecer informações
 2. Direito de aceder à informação e de a comentar
 3. Direito a ser ouvido
- Quais são as minhas obrigações?
 1. Registo
 2. Cumprimento dos prazos
 3. Colaboração adequada

Capítulo 4: Estou envolvido num processo? Na afirmativa, até que ponto?**Capítulo 5: Como decido se devo ou não colaborar?**

- Quais são os «benefícios» da colaboração?
- Quais são os «custos» da colaboração?
- Quais são as consequências da não colaboração?
- Como decido se devo colaborar?
- Tenho de colaborar num processo de salvaguarda?

Capítulo 6: Qual é o papel das diversas outras partes?

- Qual é o papel da Comissão Europeia?
- Qual é o papel da administração dos Estados-Membros?
- Qual é o papel das embaixadas e das delegações da UE no país que iniciou o inquérito?
- Qual é o papel da associação da UE de que sou membro?
- Qual é o papel dos meus clientes no país que iniciou o inquérito?
- Qual é o papel das minhas empresas coligadas?

Capítulo 7: Foram impostas medidas, quais são as minhas opções?

- Reexame de medidas
- Impugnação de medidas

4

6

6

6

7

7

8

8

9

9

9

9

9

10

10

12

12

12

14

15

16

16

16

16

18

19

19

19

19

20

20

21

21

22

23

23

23

23

23

24

24

25

Introdução

Com a crescente globalização do comércio, as empresas com negócios no estrangeiro necessitam de ter em conta a sua obrigação de respeitar as regras comerciais internacionais. Ora, esta nem sempre é uma tarefa fácil.

Embora actualmente a tendência geral vá no sentido de eliminar os entraves ao comércio, o sistema comercial internacional permite que os países introduzam medidas restritivas para fazer face a circunstâncias muito específicas. Essas medidas são denominadas recursos em matéria comercial ou instrumentos de defesa comercial e são autorizadas unicamente em condições muito específicas.

São três os instrumentos de defesa comercial (IDC): o instrumento *anti-dumping*, o instrumento anti-subsvenções e o instrumento de salvaguarda. Enquanto os dois primeiros instrumentos são utilizados contra práticas comerciais desleais, em caso de importações realizadas em condições que permitem uma acção ao abrigo das regras do comércio internacional, o último tem por objectivo proporcionar a uma indústria do país de importação tempo para se adaptar a um aumento significativo das importações.

Se os seus concorrentes em mercados estrangeiros alegarem que está a realizar *dumping* com as suas exportações, que as suas exportações são subvencionadas ou que têm de enfrentar um aumento significativo de importações que é prejudicial para os seus negócios, podem solicitar às respectivas autoridades nacionais que introduzam medidas de defesa comercial para obviar à situação. Por seu turno, esta atitude pode ter impacto na sua situação, porquanto pode ser objecto de um longo inquérito empreendido pelas autoridades nacionais do país de importação e, eventualmente, de medidas (sob a forma de direitos adicionais ou quotas) que incidirão nas suas futuras exportações para esse país.

O presente guia ajudá-lo-á a compreender melhor os principais conceitos de defesa comercial e aconselhá-lo-á sobre a forma de actuar perante inquéritos de defesa comercial.





Capítulo 1

Dumping, subvenções e salvaguardas: princípios fundamentais

O QUE É DUMPING?

Uma empresa pratica *dumping* se exportar um produto a um preço inferior ao «valor normal» desse produto. Considera-se que o valor normal de um produto corresponde ao preço a que o produto é vendido no mercado interno ou ao seu custo de produção.

Para contrariar os efeitos negativos das importações objecto de *dumping* e restabelecer a concorrência leal, são aplicadas **medidas anti-dumping**, que assumem normalmente a forma de um direito. As medidas baseiam-se na margem de *dumping*, que é a diferença entre o preço de exportação de um produto e o seu valor normal. Esta diferença é obtida por comparação com tipos de produtos idênticos ou comparáveis. A comparação pode ser ajustada para ter em conta diferenças que afectem a comparabilidade dos preços, como diferenças nas condições e termos de venda, no estágio de comercialização, nas características físicas, etc., tendo em vista garantir uma comparação equitativa.

O QUE É UMA SUBVENÇÃO?

Uma subvenção é uma contribuição financeira de um governo ou de uma entidade pública que confere uma vantagem a um beneficiário. Uma contribuição financeira pode assumir diversas formas, nomeadamente subsídio, empréstimo, crédito fiscal ou concessão de bens ou serviços pelo governo.

É conferida uma vantagem se uma destas contribuições for concedida em condições mais favoráveis do que as do mercado. Por exemplo, se um governo fornecer electricidade a um preço inferior ao do mercado ou comprar um produto a um preço superior ao seu valor de mercado.

As subvenções contra as quais é possível tomar medidas, designadas subvenções passíveis de medidas de compensação, são as subvenções específicas a uma empresa ou a um sector.

Para contrariar os efeitos negativos das importações subvencionadas e restabelecer a concorrência leal, são aplicadas **medidas anti-subvenções** (também chamadas medidas de compensação), que assumem normalmente a forma de um direito e devem corresponder à diferença entre o preço de exportação subvencionado e o preço de exportação não subvencionado.

Que devo fazer se não pratico *dumping*?

As medidas *anti-dumping* são aplicadas a nível nacional, ou seja, afectam todas as exportações do produto objecto do inquérito a partir de um ou vários países. Em consequência, se não exporta a preços de *dumping*, a sua empresa deve colaborar no processo, a fim, precisamente, de demonstrar que é esse o caso e poder ser ilibada.

O que é *dumping*?

Preço no mercado interno = 120



Preço de exportação = 100

Margem de *dumping* = 20

Uma subvenção é uma contribuição financeira de um governo ou de uma entidade pública que confere uma vantagem a um beneficiário.

O QUE É UMA SALVAGUARDA?

Podem ser introduzidas medidas de salvaguarda quando uma indústria é negativamente afectada por um aumento imprevisto, acentuado e abrupto das exportações. As medidas de salvaguarda têm por objectivo proporcionar à indústria um período de tempo com uma pressão reduzida de importações para proceder às adaptações necessárias. As salvaguardas implicam sempre uma obrigação de reestruturação.

Enquanto as medidas *anti-dumping* e anti-subsvenções são tomadas contra países específicos (sendo imposto aos exportadores um direito individual, consoante a sua situação e o seu grau de colaboração), as salvaguardas são aplicáveis às importações provenientes de todos os países. Por outras palavras, são aplicáveis a todas as importações, independentemente da sua origem, e a mesma medida é aplicada a todos os exportadores.

Assim, o processo de salvaguarda é diferente, sob vários aspectos, dos processos *anti-dumping* e anti-subsvenções (cf. **Capítulo 2**).

Contrariamente aos instrumentos *anti-dumping* e anti-subsvenções, as salvaguardas não procuram determinar se o comércio é leal ou não. Em consequência, as condições legais para a imposição de medidas são mais restritivas – por exemplo, aplicação da norma do «risco de prejuízo».

O que é prejuízo?

Uma indústria sofre prejuízos quando há deterioração da sua situação económica.

Os prejuízos são determinados através de um exame objectivo de todos os factores económicos pertinentes, como produção, vendas, parte de mercado, lucros, produtividade, capacidades, utilização das capacidades, etc. Esta enumeração não é exaustiva.

Importa notar que, no caso das salvaguardas, é necessário estabelecer prejuízos **graves**. Trata-se, pois, de um nível de prejuízos superior aos prejuízos **materiais** exigidos nos processos *anti-dumping* e anti-subsvenções.

QUAIS SÃO OS REQUISITOS PARA A IMPOSIÇÃO DE MEDIDAS?

A primeira condição para a imposição de medidas consiste em determinar que **as importações são objecto de dumping (anti-dumping), subvencionadas (anti-subsvenções) ou que se verificou um acentuado aumento das importações (salvaguardas)**. Há, no entanto, requisitos adicionais: é igualmente necessário estabelecer que as importações em causa tiveram um impacto negativo na situação económica da indústria nacional, ou seja, que houve prejuízo. Por outras palavras, as autoridades responsáveis pelo inquérito têm de demonstrar a existência de **nexo de causalidade** entre as importações e o **prejuízo**.

Prova de interesse geral: os países podem decidir apenas aplicar medidas se for demonstrado que estas não irão contra o seu interesse público geral, ou seja, que o prejuízo das medidas para a economia geral não é superior ao seu benefício para a indústria afectada pelas importações. Por conseguinte, devem ser tidos em conta os interesses dos utilizadores industriais das importações, dos importadores e dos consumidores.

O que é nexo de causalidade?

É necessário demonstrar que as importações em questão causaram prejuízos a uma indústria nacional. É normalmente o caso quando os eventos, ou seja, o aumento das importações e a diminuição das vendas/produção da indústria nacional, ocorrem simultaneamente.

Muitas vezes, outros factores que não as importações podem igualmente causar prejuízos à indústria nacional. É necessário demonstrar que esses factores, que podem ser os preços e o volume das importações que não são objecto de *dumping*/subvencionadas, a contracção da procura, alterações nos padrões de consumo ou a evolução tecnológica, não constituem a principal causa dos prejuízos.

Em suma, apenas podem ser impostas medidas se forem satisfeitos três requisitos: (i) existência de *dumping*/subvenções/aumento abrupto das importações, (ii) uma indústria nacional a sofrer prejuízos e (iii) existência de nexo de causalidade, que prove que os prejuízos são causados pelas importações e não por outros factores.

O QUE É O ENQUADRAMENTO JURÍDICO?

Os países que utilizam instrumentos de defesa comercial têm legislação específica que estabelece as regras e as condições para a aplicação de medidas no âmbito da sua legislação nacional.

A legislação dos membros da OMC deve, no mínimo, observar os requisitos da Organização. No entanto, a legislação nacional pode ir além das disposições da OMC, ou seja, pode colocar a fatura para a aplicação de medidas mais alta do que o previsto ao nível da OMC. Os membros da OMC têm a obrigação de notificar

as suas legislações nacionais (e as eventuais alterações que lhes sejam introduzidas) às autoridades pertinentes da Organização. As legislações nacionais podem ser obtidas através do motor de busca do sítio Web da OMC (cf. anexo).

A legislação pertinente da OMC é o Acordo sobre a aplicação do artigo VI do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994 (o Acordo *Anti-Dumping* da OMC), o Acordo sobre subvenções e medidas de compensação, e o Acordo sobre salvaguardas.

Os países não membros da OMC não são obrigados a observar as normas desta Organização. Contudo, a sua legislação nacional é normalmente inspirada nos princípios da OMC, não havendo, muitas vezes, diferenças substanciais.

Além disso, os acordos bilaterais concluídos entre a União Europeia e o país que toma ou tenciona tomar medidas podem conter disposições específicas sobre o recurso aos instrumentos de defesa comercial. Estas obrigações bilaterais devem igualmente ser cumpridas.

O sítio Internet da Comissão Europeia faculta um resumo das principais características da legislação nacional dos países que utilizam os instrumentos com maior frequência (ver anexo). O texto integral da legislação nacional de todos os membros da OMC pode ser consultado no sítio Internet da OMC (ver anexo).

QUE TIPO DE MEDIDAS PODE SER IMPOSTO?

As medidas **ANTI-DUMPING E ANTI-SUBVENÇÕES** são normalmente impostas por cinco anos, com a possibilidade de, com base num inquérito de reexame, serem prorrogadas por um ou mais períodos subsequentes de cinco anos. As medidas provisórias *anti-dumping* e anti-subvenções não podem ser impostas antes de decorridos sessenta dias a contar da data do início do inquérito. Essas medidas podem ser impostas por um período máximo de quatro meses, no caso das medidas anti-subvenções, e de seis meses, no caso das medidas *anti-dumping*.

Normalmente, as medidas assumem a forma de um *direito ad valorem*, isto é, um direito calculado sobre o valor da factura, por

exemplo, 15 %, mas podem igualmente assumir a forma de um direito específico, ou seja, um direito calculado com base num parâmetro diferente do valor, como o peso, por exemplo, 15 dólares por tonelada. Também são possíveis compromissos de preços (ver mais adiante). Os direitos são pagos pelo importador no país que impôs as medidas e arrecadados pelas autoridades aduaneiras nacionais.

Aos exportadores que tenham colaborado com a autoridade responsável pelo inquérito será atribuída uma taxa de direito que reflecta a sua situação específica. Os exportadores que não tenham colaborado ficarão sujeitos a um direito residual que é, normalmente, superior ao imposto às partes que

colaboraram. Os exportadores têm, portanto, interesse em colaborar.

Os direitos podem ser equivalentes à margem de *dumping* calculada ou ao montante determinado da subvenção. Alguns países prevêm ainda a possibilidade de limitar o nível do direito ao nível mínimo necessário para compensar os prejuízos. Esta metodologia é denominada **regra do direito inferior**. Contudo, o nível de uma medida nunca pode ser superior à margem de *dumping* ou ao montante total da subvenção.

As medidas de **SALVAGUARDA** podem ser impostas por um período de quatro anos, que pode ser prorrogado até um máximo de oito anos (ver **Capítulo 7**). Todavia, na

esmagadora maioria dos casos, as medidas são impostas por um período de três anos. As medidas podem ser impostas na sequência de um aumento significativo das importações e podem assumir a forma de direitos ou de limitação do volume através de quotas ou de contingentes pautais. Com uma quota, não é possível importar para além de um volume determinado, enquanto com um contingente pautal é possível importar para além desse volume mediante o pagamento de um direito adicional. É possível impor medidas de salvaguarda provisórias em simultâneo com o início do inquérito. Estas medidas provisórias apenas podem assumir a forma de um direito.

Compromissos de preços: uma solução alternativa?

Nos processos *anti-dumping* e anti-subvenções, um exportador pode propor um compromisso de preços para não ficar sujeito a um direito *anti-dumping* ou anti-subvenções.

Com um compromisso de preços, o exportador aceita exportar o produto objecto do inquérito acima de um determinado limite de preço, ou seja, a preços sem *dumping* ou não subvencionados. Quando os preços de exportação são superiores a este limiar, os produtos da empresa ficam isentos dos direitos que, de outra forma, lhes seriam aplicados na importação. Como é natural, os compromissos de preços estão sujeitos a determinadas condições, que incluem, normalmente, um controlo rigoroso por parte das autoridades do país de importação e, por vezes, a comunicação regular dos preços de exportação e processos de verificação.

Uma empresa que pretenda propor um compromisso de preços deve contactar as autoridades responsáveis pelo inquérito.

Capítulo 2

O inquérito

COM QUE FUNDAMENTOS É INICIADO UM INQUÉRITO?

Os inquéritos em matéria de defesa comercial são iniciados no seguimento de uma denúncia apresentada por uma indústria ou por iniciativa de uma autoridade responsável pela realização de inquéritos. Consoante o instrumento, um inquérito pode ser iniciado quando existem elementos de prova de (i) *dumping*, subvenções ou aumento significativo das importações, (ii) prejuízo para uma indústria nacional e (iii) nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações em causa. Na esmagadora maioria dos casos, o inquérito é iniciado na sequência de uma denúncia apresentada por um ou vários produtores nacionais. Importa notar que a legislação exige que os autores da denúncia representem uma parte importante da produção nacional. Cada parte interessada tem o direito de obter uma «versão pública» da denúncia apresentada (ou seja, uma versão extirpada de todos os dados confidenciais). Ver igualmente o **Capítulo 3, ponto 2**.

PORQUÊ UM INQUÉRITO?

As autoridades analisam a denúncia e, se considerarem que existem elementos de prova suficientes, decidem dar início a um inquérito. O inquérito tem por objectivo reunir informações que permitam verificar se se encontram reunidas as condições legais para a imposição de medidas e determinar o nível das medidas. Os inquéritos não resultam necessariamente na adopção de medidas. Como é evidente, o inquérito pode revelar que não se justifica a adopção de quaisquer medidas.

COMO SOU INFORMADO DE UM INQUÉRITO?

Um país que inicie um inquérito tem de publicar um aviso, o chamado aviso de início do inquérito, no seu jornal oficial nacional. Tem igualmente de informar as autoridades dos países afectados pelo inquérito. Em princípio, todos os produtores-exportadores conhecidos das autoridades responsáveis pelo inquérito são também directamente informados. Sempre que tem conhecimento do início de um inquérito, a Comissão Europeia informa de imediato os representantes dos Estados-Membros, solicitando-lhes que transmitam a informação às partes envolvidas. A Comissão Europeia procura igualmente contactar as associações da União que representam a indústria que produz o produto objecto do inquérito, a fim de as alertar, de lhes fornecer as informações pertinentes e de lhes solicitar que contactem os seus membros. A Comissão Europeia divulga ainda os inquéritos em curso no seu sítio Web.

Assim, os produtores-exportadores são directamente informados pelas autoridades responsáveis pelo inquérito ou são informados de que o inquérito está em curso pelo seu Estado-Membro ou pela associação pertinente da União Europeia. Em muitos casos, os produtores têm igualmente conhecimento do início do inquérito através dos seus contactos profissionais habituais, nomeadamente dos seus clientes, porquanto, normalmente, este tipo de informação se espalha depressa.

Que devo fazer quando sou informado de um inquérito?

Se quer preservar os seus direitos no inquérito, deve registar-se imediatamente como parte interessada, contactando, para o efeito, as autoridades responsáveis pelo inquérito.

DEVO PARTICIPAR NO INQUÉRITO?

Para obter o melhor resultado possível, recomenda-se que colabore com as autoridades responsáveis pelo inquérito e forneça as informações requeridas. **Num inquérito anti-dumping ou anti-subvenções, às empresas que colaboram plenamente é aplicado um direito individual que reflecta a sua situação e que, normalmente, é inferior ao direito imposto às empresas que não colaboram.** Para mais informações, consulte o **Capítulo V**.

QUEM DEVO CONTACTAR?

Se a sua empresa estiver envolvida num inquérito ou tiver perguntas concretas, **aconselhamo-lo a contactar a sua associação nacional e/ou europeia**, que, em princípio, estará informada e familiarizada com este tipo de processos. Pode igualmente contactar a sua administração nacional, para obter aconselhamento e uma apreciação do processo.

Para receber todas as informações pertinentes (como o aviso de início do inquérito e questionários) e ter conhecimento dos prazos, contacte directamente as autoridades responsáveis pelo inquérito. É importante que se dê a conhecer a estas autoridades e que se registe como parte interessada no âmbito do inquérito. Esta é, frequentemente, uma condição necessária para poder exercer os seus direitos de defesa.

Além disso, a Comissão Europeia acompanha activamente as acções de defesa comercial empreendidas por países terceiros. Embora não possa representar legalmente os produtores da UE neste tipo de inquérito, a Comissão Europeia acumulou conhecimentos técnicos e muita experiência sobre a utilização de instrumentos de defesa comercial por países terceiros. Uma equipa de gestores de processos experientes encontra-se à disposição da sua empresa, para lhe prestar assistência técnica e aconselhamento. As informações de contacto da Comissão Europeia encontram-se no anexo.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS ETAPAS DE UM INQUÉRITO?

1. Inquéritos *anti-dumping* e *anti-subsvenções*

Os elementos em seguida apresentados dão uma ideia geral das principais etapas de um inquérito normal. Poderá, contudo, haver diferenças entre os países – do anexo constam os endereços dos sítios Web dos principais países.

INÍCIO DE UM INQUÉRITO

As autoridades dos países não membros da UE iniciam um inquérito através de uma publicação no jornal oficial nacional. **Em regra, dessa publicação constam igualmente todos os prazos pertinentes.** Paralelamente, as autoridades informam os exportadores directamente interessados e/ou as embaixadas e os serviços comerciais pertinentes, bem como as delegações da UE.

REGISTO DO PRODUTOR AFECTADO

Os produtores-exportadores afectados pelo inquérito devem registar-se junto da autoridade responsável pelo inquérito e solicitar um questionário. Os prazos, curtos, têm de ser respeitados: normalmente, entre 15 e 21 dias para o registo como parte interessada e entre 30 e 45 dias para a devolução do questionário integralmente preenchido.

IMPOSIÇÃO DE MEDIDAS PROVISÓRIAS

Podem ser impostas medidas provisórias decorridos sessenta dias a contar da data do início do inquérito. Contudo, para além de, normalmente, a sua adopção demorar mais tempo, as medidas provisórias não são impostas sistematicamente.

INFORMAÇÕES SUPLEMENTARES/VISITA

No decurso do inquérito, as autoridades podem solicitar informações suplementares e/ou programar uma visita de verificação às instalações dos exportadores. **Importa notar que a visita de verificação pode ser realizada antes ou depois da imposição de medidas provisórias.**

IMPOSIÇÃO DE MEDIDAS DEFINITIVAS

Um inquérito **pode** ser concluído com a imposição de medidas definitivas. As autoridades responsáveis pelo inquérito são obrigadas a divulgar as suas conclusões finais e, de acordo com as regras da OMC, prever a possibilidade de as partes interessadas apresentarem as suas observações antes da imposição de medidas definitivas. Excepto em circunstâncias especiais, **os inquéritos são concluídos no prazo de um ano e, em quaisquer circunstâncias, não podem demorar mais de 18 meses.**

2. Quais são as particularidades dos inquéritos de salvaguarda?

As principais etapas acima identificadas são igualmente aplicáveis aos inquéritos de salvaguarda: início através de uma publicação no jornal oficial nacional, necessidade de se registar como parte interessada, questionários, publicação dos resultados para permitir às partes a apresentação de observações e imposição de medidas.

Contudo, alguns aspectos dos processos de salvaguarda diferem dos processos *anti-dumping* e anti-subsvenção, porquanto as salvaguardas constituem uma acção de emergência no âmbito da qual é imposto o mesmo direito a todas as importações, independentemente do seu país de origem. As principais diferenças são as seguintes:

1) Dado que é possível impor medidas provisórias em simultâneo com o início do inquérito, os exportadores podem ver-se confrontados, de repente e sem qualquer aviso, com um direito de salvaguarda.

2) Embora seja igualmente importante nos processos de salvaguarda, a colaboração das empresas individuais não tem o mesmo impacto que nos inquéritos *anti-dumping* e anti-subsvenções, uma vez que não são calculados direitos individuais. É aplicável o mesmo direito às importações de todas as origens, sem distinção. As autoridades responsáveis pelo inquérito podem, contudo, escolher um tipo de direito dirigido mais especificamente à causa dos problemas, sem

penalizar indevidamente as importações que não prejudicam a indústria nacional. Por exemplo, pode ser imposta uma medida aplicável unicamente às importações com um preço inferior a um determinado preço mínimo de importação. Nestas circunstâncias, os exportadores podem ter todo o interesse em colaborar, a fim de assegurar que os seus pontos de vista e as suas observações são tidos em conta. Na ausência de colaboração, as partes podem, efectivamente, perder o direito a defender os seus interesses (por exemplo, apresentar contribuições e participar em audições).

As empresas objecto de um inquérito de salvaguarda devem, pois, contactar imediatamente a Comissão Europeia e/ou a administração do seu Estado-Membro para definirem uma estratégia de defesa, a fim de não serem indevidamente penalizadas. Em muitos casos, os exportadores europeus não são a causa de quaisquer prejuízos, porquanto, em regra, as suas exportações se situam no segmento de preços mais elevado.

Capítulo 3

Direitos e obrigações dos exportadores

Os inquéritos de defesa comercial são processos quase judiciais, no decurso dos quais todas as partes interessadas têm direitos específicos (direitos de defesa), mas também obrigações. As partes interessadas são todos os operadores económicos potencialmente afectados, directa ou indirectamente, por quaisquer medidas. Trata-se principalmente de exportadores do(s) país(es) visados pelo inquérito e do(s) produtor(es) nacional/nacionais do país que iniciou o inquérito.

Na prática, para poderem exercer os seus direitos, estas partes têm de cumprir determinadas obrigações.

Estes direitos e obrigações são conferidos pela legislação do país que iniciou o inquérito e devem ser conformes às regras da OMC (se o país em causa for membro desta organização) e às disposições de qualquer acordo bilateral eventualmente existente entre esse país e a UE.

QUAIS SÃO OS MEUS DIREITOS?

1. Direito de fornecer informações

Os exportadores têm o direito de fornecer informações pertinentes por escrito. Essas informações devem ser tidas em conta pelas autoridades responsáveis pelo inquérito na medida em que forem pertinentes e tenham sido fornecidas em conformidade com os procedimentos, incluindo os prazos, previstos pelas autoridades.

As partes têm a possibilidade de fornecer dois tipos de informações: (i) informações que serão utilizadas para calcular **o nível do direito a aplicar à sua empresa** (em inquéritos *anti-dumping* e anti-subsvenções), normalmente sob a forma de resposta a um questionário, e/ou (ii) observações genéricas, de carácter jurídico ou factual, sob a forma de contribuição escrita.

ATENÇÃO: Registe-se!

Para serem consideradas parte interessada – e poderem exercer os direitos de defesa acima referidos – as empresas devem dar-se a conhecer às autoridades responsáveis pelo inquérito e registar-se,

segundo os procedimentos e nos prazos indicados no aviso de início do inquérito. Em regra, uma simples carta é suficiente, mas certas jurisdições exigem, logo neste estágio, informações mais substanciais.

Qual é a finalidade do questionário?

As respostas ao questionário destinam-se, principalmente, a permitir obter uma taxa do direito correspondente à situação da sua empresa. Por exemplo, num processo *anti-dumping*, são exigidas informações pormenorizadas sobre os preços de exportação, bem como sobre os preços no mercado nacional, e os custos de produção correspondentes. Se a resposta for considerada adequada – e as informações forem confirmadas pelas autoridades responsáveis pelo inquérito –, essas informações serão utilizadas para calcular a margem de *dumping*.

Enquanto nos processos *anti-dumping* e anti-subsídios é possível fixar taxas dos direitos individuais, nos **processos de salvaguarda** é adoptada apenas uma medida, que é aplicável a todas as exportações, independentemente do seu país de origem e do facto de ter ou não sido transmitida uma resposta ao questionário. Não obstante, nos processos de salvaguarda as respostas aos questionários podem ser importantes para possibilitar a adopção de um tipo de medida que tenha menos impacto nos seus interesses enquanto exportador, por exemplo, num preço mínimo.

Porque devo responder ao questionário?

Não é obrigatório responder ao questionário. Contudo, na ausência de uma resposta, não será, em princípio, calculada uma taxa do direito individual e as medidas serão, em princípio, superiores aos direitos obtidos pelas partes que colaborarem (a não colaboração não pode ser recompensada).

Responder a um questionário também acarreta obrigações importantes (ver caixa no topo da página), sendo frequentemente aconselhável contratar os serviços de um consultor jurídico para se certificar de que a colaboração é adequada. A plena colaboração

num inquérito não basta para garantir um resultado que corresponda às suas expectativas.

Embora seja aconselhável colaborar, esta é uma decisão económica e deve ser baseada numa análise custos-benefícios.

Como devo responder ao questionário?

Caso decida responder ao questionário, deve colaborar plenamente (respondendo a todas as perguntas) e satisfazer todos os requisitos impostos pelas autoridades responsáveis pelo inquérito. A colaboração parcial (em que apenas responde a algumas partes do questionário) pode ser considerada não colaboração. Nesse caso, o cálculo dos direitos não será baseado nos seus dados, mas nos melhores factos disponíveis. Em consequência, o nível do direito poderá ser superior ao esperado. Para mais informações sobre as obrigações inerentes à colaboração, consulte o **Capítulo V**.

Como posso ter a certeza de que os meus dados confidenciais são protegidos?

Responder a um questionário significa fornecer informações sensíveis da sua empresa, como dados pormenorizados sobre os preços (relativos a todas as transacções de exportação), custos ou nomes de clientes.

Embora possa considerar que são muito sensíveis, porquanto podem conter segredos comerciais, estas informações são fundamentais para o inquérito, pelo que devem, mesmo assim, ser fornecidas às autoridades responsáveis pelo inquérito. Essas autoridades têm a obrigação legal de garantir a protecção dos dados confidenciais e não os podem partilhar com qualquer outra parte.

Como decido se devo colaborar?

Para decidir se devem ou não colaborar, os exportadores têm de comparar os custos e os benefícios da colaboração com as consequências da não colaboração. A não colaboração pode implicar a necessidade de abandonar o mercado de exportação em causa.

Consulte o Capítulo V

Em consequência, **todas as informações sensíveis podem ser fornecidas a título confidencial**, devendo ser claramente marcadas como confidenciais. Nesse caso, terá de fornecer igualmente um resumo não confidencial dessas informações. Esse resumo não confidencial será disponibilizado para análise a todas as partes interessadas, a fim de garantir a transparência e de permitir que todas as partes interessadas possam exercer convenientemente os seus direitos de defesa. Um resumo pode consistir, por exemplo, numa indexação de valores. Importa notar que as informações que não podem ser resumidas ou indexadas, como é o caso dos nomes dos clientes, devem igualmente ser fornecidas à autoridade responsável pelo inquérito (assinadas como confidenciais), embora não sejam disponibilizadas às outras partes.

Importa igualmente notar que o Canadá, os Estados Unidos e o México concedem aos representantes legais das partes

interessadas acesso a todas as informações confidenciais facultadas. No entanto, os representantes legais não podem partilhar essas informações com os seus clientes.

Para além da resposta ao questionário, que outras informações posso fornecer?

Para além dos questionários, as partes interessadas poderão querer apresentar observações de carácter mais geral ou levantar questões não directamente relacionadas com a determinação do direito, que poderão prender-se, por exemplo, com argumentos jurídicos (demonstrar que os requisitos não se encontram satisfeitos), informações específicas sobre a definição do produto, a situação da indústria nacional, o mercado interno e/ou quaisquer outras informações pertinentes no contexto do inquérito.

Essas observações podem ser apresentadas por escrito, no formato e nos prazos especificados no aviso de início do inquérito, e em coordenação com associações industriais da UE, a administração nacional e a Comissão Europeia, a fim de assegurar coerência.

As autoridades responsáveis pelo inquérito têm a obrigação de analisar todas as informações que recebem, incluindo estas contribuições escritas, e de ter em conta nas suas conclusões as informações que se revelarem pertinentes e devidamente fundamentadas.

Para questões específicas sobre esta matéria, aconselhamo-lo a obter assistência jurídica ou a contactar os serviços da Comissão Europeia e a administração do seu Estado-Membro, que lhe podem fornecer algumas orientações (informações de contacto no final do presente guia).

2. Direito de aceder à informação e de a comentar

As autoridades responsáveis pelo inquérito são obrigadas a fornecer às partes interessadas informações **a)** quando é **iniciado um inquérito** e **b)** quando são **estabelecidas as conclusões**. Deve ainda ser-lhes facultado **c)** o acesso às **informações não confidenciais fornecidas** por outras partes interessadas.

a) Informações na fase inicial

Quase todos os inquéritos são iniciados com base numa denúncia (pedido) apresentada pela indústria nacional ou por um país terceiro. Logo que o inquérito é iniciado, as autoridades responsáveis desse país são obrigadas a colocar a denúncia que deu origem ao inquérito à disposição das partes interessadas. Esse documento deve conter (i) elementos de prova de *dumping*/subvenções ou aumento das importações, (ii) informações sobre a situação da indústria nacional e (iii) elementos que demonstrem que as importações tiveram um impacto negativo na indústria nacional.

Se é afectado por um inquérito, tem o direito de obter uma «versão pública» da denúncia. Esta versão é uma versão não confidencial do pedido apresentado pela indústria nacional, da qual todos os dados de carácter confidencial foram extraídos e substituídos por um resumo não confidencial. Este resumo deve ser suficientemente pormenorizado para permitir compreender de forma adequada o essencial das informações comunicadas a título confidencial.

b) Informações aquando do estabelecimento das conclusões

As conclusões de um inquérito devem ser comunicadas às partes interessadas. Se é uma parte interessada, deve ainda solicitar e obter as seguintes informações: as conclusões essenciais em relação ao *dumping*/subvenção ou ao aumento das importações (no caso de salvaguardas), bem como à situação da indústria nacional (prejuízos) e à forma como a indústria nacional foi afectada pelas importações (nexo de causalidade). Além disso, todos os exportadores que colaboraram devem receber uma explicação pormenorizada sobre a forma como o seu direito foi calculado (unicamente em processos *anti-dumping*/anti-subvenções, porquanto nos processos de salvaguarda não são estabelecidos direitos individuais).

Quando recebo informações sobre as conclusões essenciais?

Os resultados dos inquéritos têm de ser divulgados antes da determinação final, devendo ser previsto um período de tempo suficiente para a apresentação de observações. As conclusões preliminares podem ser divulgadas em simultâneo com a imposição das medidas provisórias ou imediatamente a seguir.

Que devo fazer se não receber quaisquer informações?

Se não forem divulgadas quaisquer informações ou apenas forem divulgadas informações parciais, as partes interessadas devem contactar, no mais breve prazo possível, as autoridades responsáveis pelo inquérito, porquanto o prazo para reagir é bastante curto (ver mais adiante). Se considerar que não recebeu informações suficientes, a Comissão Europeia pode prestar-lhe assistência.

Como posso utilizar as informações que recebi?

Os resultados dos inquéritos são divulgados para que as partes interessadas possam tecer observações sobre as conclusões. Deve estar ciente de que apenas é possível apresentar observações durante um período de tempo limitado (especificado no aviso de início do inquérito ou no próprio documento de «divulgação»). Deve, portanto, reagir dentro dos prazos fixados pelas autoridades responsáveis pelo inquérito.

Tem o direito de tecer quaisquer observações sobre as conclusões, incluindo sobre o cálculo do direito (eventualmente) imposto à sua empresa, bem como sobre a determinação do prejuízo e do nexo de causalidade. Neste estágio, pode levantar qualquer outra questão, nomeadamente sobre a definição do produto. Poderá, naturalmente, ter interesse em solicitar a exclusão (de alguns) dos produtos que exporta. Contudo, este aspecto está sujeito a considerações de carácter jurídico.

Alguns países realizam ainda uma prova de interesse geral, ou seja, examinam se a imposição de medidas será contrária ao interesse global da economia nacional. Também sobre esta prova podem ser tecidas observações.

Uma vez mais, a Comissão Europeia e a sua administração nacional podem prestar-lhe assistência nesta fase crucial do inquérito.

c) Acesso às informações fornecidas

Todas as partes interessadas têm o direito de aceder às informações apresentadas por outras partes no âmbito do inquérito. Consoante a prática do país que iniciou o inquérito, este acesso pode assumir diferentes formas:

Acesso a documentos não confidenciais (o caso mais frequente)

Todas as partes interessadas têm o direito de ter acesso à versão «não confidencial» – em que todos os dados confidenciais foram extraídos e substituídos por um resumo significativo – de todas as informações fornecidas pelas outras partes no decurso de um inquérito. As partes podem pedir para consultar estes documentos nas instalações das autoridades responsáveis pelo inquérito. Normalmente, é possível fazer cópias.

Importa notar que, em alguns países, o acesso aos documentos está reservado aos advogados locais, pelo que poderá ser necessário contratar os serviços de um consultor jurídico.

Alguns países, como a Austrália e o Canadá, facultam às partes interessadas registadas o acesso em linha aos documentos.

Acesso a documentos confidenciais

Alguns países (actualmente os Estados Unidos, o Canadá e o México) permitem o acesso a TODOS os documentos (incluindo as informações confidenciais) apresentados pelas partes interessadas. Contudo, este direito é conferido exclusivamente a advogados, que estão obrigados a não revelar as informações confidenciais aos seus clientes.

Recepção automática das informações

Uma minoria de países, nomeadamente a Ucrânia, exige que a parte que fornece informações envie automaticamente uma versão não confidencial dessas informações às demais partes interessadas (com base numa lista de serviço).

Como posso utilizar estas informações?

As informações contidas nos documentos podem ser interessantes para conhecer os argumentos avançados pelas outras partes. Se pretender contestar esses argumentos, pode apresentar uma contribuição escrita ou solicitar uma audição para dar a conhecer o seu ponto de vista. Normalmente, os exportadores concentram-se nas contribuições da indústria nacional, ou seja, dos seus concorrentes, do país de importação.

3. Direito a ser ouvido

As partes têm também a possibilidade de expor oralmente os seus pontos de vista durante uma audição. As audições podem ser solicitadas pelas partes ou ser realizadas a convite das autoridades responsáveis pelo inquérito. Neste último caso, a audição assumirá a forma de audição pública, ou seja, todas as partes interessadas serão convidadas a participar na mesma audição e a trocar opiniões ou debater posições. As audições são realizadas no país que iniciou o inquérito.

Em regra, as indicações relativas às audições constam do aviso de início do inquérito. Caso esteja interessado em expor oralmente os seus pontos de vista, deve observar os procedimentos explicados no aviso de início do inquérito. É aconselhável que apresente igualmente por escrito as observações tecidas oralmente durante a audição, sob a forma de contribuição pós-audição. Tal como as contribuições escritas, as intervenções realizadas durante a reunião devem, idealmente, ser coordenadas com a associação industrial da UE, a Comissão Europeia e as administrações nacionais.

QUAIS SÃO AS MINHAS OBRIGAÇÕES?

Para participar num inquérito e ter direitos de defesa adequados, as partes devem cumprir uma série de obrigações. Em geral, essas obrigações são claramente enunciadas no aviso de início do inquérito e consistem, essencialmente, no cumprimento de prazos e numa colaboração adequada.

1. Registo

Para colaborar num inquérito deve, em primeiro lugar, registar-se como parte interessada, segundo os procedimentos e nos prazos indicados no aviso de início do inquérito.

2. Cumprimento dos prazos

Os inquéritos têm de ser concluídos num período de tempo limitado, pelo que estão sujeitos a prazos muito estritos. **O incumprimento desses prazos pode ser considerado não colaboração**, o que pode ter consequências negativas graves. É, pois, importante conhecer e respeitar os prazos. Em regra, os prazos são claramente indicados no aviso de início do inquérito e/ou comunicados oficialmente a todas as partes interessadas pelas autoridades responsáveis pelo inquérito.

Podem ser solicitadas prorrogações directamente às autoridades responsáveis pelo inquérito. Quando o pedido é razoável e devidamente justificado, são frequentemente concedidas prorrogações. Contudo, como não há garantias a esse respeito, o ideal será apresentar os documentos dentro dos prazos.

Os principais prazos são para:

- **registo como parte interessada,**
- **resposta ao questionário (e às cartas a solicitar informações),**
- **apresentação de observações (após o início do inquérito ou a adopção de medidas provisórias),**
- **pedido de participação numa audição pública.**

3. Colaboração adequada

Para colaborar adequadamente, deve responder a um questionário. A sua resposta ao questionário constituirá o corpo de informações com base nas quais serão extraídas conclusões relativamente à sua empresa (em processos *anti-dumping* e *anti-subsídios*). Responder a um questionário nem sempre é fácil, porquanto é necessário fornecer informações pormenorizadas, num formato específico a que as empresas nem sempre estão habituadas. As informações requeridas incluem, normalmente, o registo integral das transacções nacionais e de exportação num período de doze meses, bem como informações completas sobre os custos de produção de cada tipo de produto em causa.

Deve igualmente estar consciente de que a **não prestação** de todas as informações pertinentes **ou a prestação de informações incompletas, falsas ou erróneas, nos prazos estabelecidos, pode ter consequências desfavoráveis para a sua empresa**. Por exemplo, nos processos *anti-dumping*, é pouco provável que o fornecimento de elementos sobre os

Língua do processo

Em princípio, as observações e as respostas ao questionário devem ser transmitidas na língua oficial do país que iniciou o inquérito. Em consequência, há que ter em conta o tempo necessário para a tradução de todos os documentos antes do seu envio. **Atenção aos prazos!**

Que posso fazer após o termo dos prazos?

As autoridades responsáveis pelo inquérito podem ignorar as informações transmitidas após o termo dos prazos. Se tiver dificuldade em cumprir os prazos, é aconselhável solicitar de imediato a sua prorrogação. No caso de a prorrogação não ser concedida ou de não ter condições para transmitir as informações tempestivamente, é aconselhável transmitir as informações, mesmo atrasadas, acompanhadas de uma justificação pelo atraso na sua transmissão. Não há, no entanto, qualquer garantia de que sejam aceites pelas autoridades.

Na pior das hipóteses, as suas observações de carácter geral sobre o teor do processo poderão ser comunicadas à Comissão Europeia, às suas autoridades nacionais ou à associação industrial nacional/da União, para serem utilizadas nas contribuições destas entidades, caso estejam registadas como partes interessadas.

preços no mercado interno sem o custo de produção correspondente seja aceite, na medida em que esses preços apenas podem ser utilizados se se provar que são rentáveis, ou seja, superiores ao custo de produção. No caso de serem fornecidos dados parciais, as autoridades responsáveis pelo inquérito podem decidir ignorar (pelo menos parcialmente) a resposta ao questionário e estabelecer as conclusões com base em quaisquer outros factos disponíveis.

É fundamental ler atentamente as instruções antes de começar a responder ao questionário. Se tiver dúvidas em relação às respostas às perguntas ou dificuldade em responder ao questionário, não hesite em contactar as autoridades responsáveis pelo inquérito.

Após a transmissão da resposta ao questionário, as empresas podem receber cartas a solicitar informações. A resposta a estas cartas deve ser transmitida nos prazos estabelecidos, sob pena de se considerar que não está a colaborar. **As autoridades responsáveis pelo inquérito podem realizar visitas às empresas, para examinar os seus registos e verificar as informações fornecidas no questionário.**

Devem as minhas empresas coligadas responder também ao questionário?

As autoridades responsáveis pelo inquérito podem requerer que as empresas coligadas envolvidas na produção e na comercialização do produto em causa respondam igualmente ao questionário e/ou que o grupo forneça uma resposta consolidada. Em particular, os importadores coligados do país terceiro serão chamados a responder igualmente ao questionário. Importa notar que a noção de relação não se limita necessariamente a uma situação de controlo. Em caso de dúvida sobre se uma parte coligada deve igualmente responder, contacte de imediato as autoridades para esclarecer este aspecto.

Uma excepção: amostragem

Se o número de exportadores for muito grande, as autoridades responsáveis pelo inquérito podem decidir limitar as suas conclusões a um número razoável (reduzido) de empresas. Para o efeito, é escolhida uma amostra de empresas e apenas os exportadores seleccionados para inclusão nessa amostra terão de responder ao questionário. É, no entanto, fundamental que a sua empresa aceite participar no inquérito e responda ao questionário de amostragem (um questionário muito mais pequeno do que o utilizado no inquérito propriamente dito), com base no qual as autoridades responsáveis pelo inquérito irão seleccionar a amostra. As

conclusões médias estabelecidas para as empresas incluídas na amostra serão aplicadas às empresas que se mostraram dispostas a colaborar, mas que não fizeram parte da amostra.

Devo responder ao questionário num processo de salvaguarda?

Embora num processo de salvaguarda não sejam fixados direitos individuais, pode ser importante responder a um questionário para fornecer dados ou informações pertinentes às autoridades responsáveis pelo inquérito. Na ausência de resposta ao questionário, as autoridades responsáveis pelo inquérito poderão extrair a conclusão (errada) de que os exportadores não têm interesse no processo.

Na medida em que não são efectuados cálculos pormenorizados, os questionários dos inquéritos de salvaguarda tendem a ser mais fáceis de responder do que os questionários *anti-dumping* ou anti-subsvenções.

Em consequência, recomenda-se vivamente a resposta aos questionários dos inquéritos de salvaguarda. No entanto, alguns países não solicitam aos exportadores que respondam a um questionário nos inquéritos de salvaguarda. Nesses casos, pode endereçar às autoridades um documento em que exponha os seus pontos de vista e teça as suas observações.

VISITAS DE VERIFICAÇÃO: DEVO ACEITÁ-LAS? O QUE ESPERAM DE MIM?

Qualquer resposta a um questionário é susceptível de ser verificada pelas autoridades responsáveis pelo inquérito. A visita tem por objectivo verificar o carácter exaustivo e a correcção das informações e dos dados constantes da resposta ao questionário.

As visitas de verificação duram, habitualmente 2 a 3 dias ou mais, consoante o país do inquérito; por exemplo, nos Estados Unidos pode demorar mais de uma semana. Ainda consoante o país, as visitas de verificação podem ser realizadas antes ou depois da imposição de medidas provisórias. Contudo, nem todos os países efectuem visitas de verificação. Importa notar que, nos processos de salvaguarda, as visitas de verificação são excepcionais.

Devo aceitá-las?

É recomendável aceitar as visitas no local, porquanto, se o não fizer, a sua empresa pode ser tratada como não colaborante, apesar de já ter fornecido todas as informações requeridas no questionário.

Que informações devo fornecer?

A verificação dos valores fornecidos na resposta ao questionário incidirá, em grande medida, nas contas, registos e documentos contabilísticos (facturas, documentos de expedição) da empresa. Assim, durante uma visita de verificação não deverão, em princípio, ser fornecidas novas informações, mas apenas elementos de prova.

Confidencialidade

As informações confidenciais eventualmente recolhidas durante a visita de verificação serão consideradas como tal pelas autoridades responsáveis pelo inquérito. Deverão ser claramente assinaladas como confidenciais. Em caso de dúvida, não hesite em contactar a Comissão Europeia, que o aconselhará.

Uma visita de verificação deve ser devidamente preparada e deve, em princípio, ser organizada pelo representante legal do exportador, se este o tiver. O pessoal pertinente (nomeadamente o pessoal que preparou a resposta ao questionário) deve estar presente e deve estar preparado para responder a perguntas dos inspectores. Devem igualmente

estar presentes vendedores e contabilistas (para o mercado interno e para as exportações).

Essencialmente, devem ser preparados e estar disponíveis para inspecção todos os documentos e ficheiros informáticos que serviram de base à resposta ao questionário. Deve ainda estar disponível uma fotocopiadora, pois os inspectores, invariavelmente, requerem cópias da maior parte dos documentos de apoio.

Em processos importantes ou controversos, a Comissão Europeia e as administrações dos Estados-Membros estão preparadas para prestar assistência aos exportadores durante estas visitas no local, embora estritamente na qualidade de observadores. Além disso, os exportadores em causa são bem-vindos a Bruxelas, onde poderão receber aconselhamento e assistência técnica da Comissão Europeia.

Capítulo 4

Estou envolvido num processo? Na afirmativa, até que ponto?

Teoricamente, um exportador está envolvido num processo de defesa comercial se exportar o produto que é objecto do inquérito para o país que deu início ao inquérito. Esse produto deve ser claramente definido no aviso de início do inquérito publicado pelas autoridades responsáveis pelo inquérito no seu jornal oficial nacional e/ou no seu sítio Web.

No entanto, poderá ter dúvidas quanto ao facto de estar realmente envolvido.

ESTOU ENVOLVIDO APESAR DE...

Não exportar a preços de *dumping* e/ou de não ter recebido qualquer subvenção?

É importante demonstrar às autoridades responsáveis pelo inquérito que as suas exportações não são objecto de *dumping* nem subvencionadas. Para o efeito, deve colaborar com as autoridades responsáveis pelo inquérito e responder ao questionário. Importa lembrar que alegações não fundamentadas (como «não pratico *dumping*» ou «os meus produtos não são subvencionados») não são suficientes.

Não exportar o produto em causa?

Se não exporta o produto em causa, não tem razões para se preocupar. No entanto, se tem dúvidas quanto à definição do produto e considera que os termos utilizados nas notificações oficiais são pouco claros ou contraditórios, deve contactar imediatamente as autoridades responsáveis pelo inquérito e solicitar-lhes um esclarecimento por escrito. A Comissão Europeia pode igualmente prestar aconselhamento sobre a interpretação e sobre as medidas a tomar.

Não ter recebido qualquer notificação?

Isto não significa que não esteja envolvido no processo. Na realidade, apenas os exportadores conhecidos das autoridades responsáveis pelo inquérito são notificados directamente. Se não tem a certeza do que se está a passar e ouviu boatos, pode consultar a lista dos inquéritos em curso no sítio Web da Comissão Europeia e do país terceiro em causa. Pode igualmente contactar a sua associação nacional ou europeia de referência e indagar se esta já se encontra envolvida no processo. Não esqueça que os prazos têm de ser respeitados (cf. **Capítulo 2**).

Também produzir no país que iniciou o inquérito?

O facto de um produtor da União ter produção no país terceiro que deu início ao processo é irrelevante. O que interessa são as exportações da UE para esse país realizadas pela empresa.

Exportar a partir de um país terceiro?

O factor determinante nos inquéritos de defesa comercial, nomeadamente nos processos *anti-dumping* e anti-subvenções, é o país de origem das mercadorias. Assim, se a sua empresa também produz noutro país terceiro, as exportações efectuadas a partir desse país não serão objecto de quaisquer medidas se o processo visar unicamente a UE (e não esse país terceiro). Obviamente, num processo de salvaguarda, a situação é diferente, porque as medidas eventualmente impostas serão contra todos os países de origem.

Capítulo 5

Como decido se devo ou não colaborar?

A decisão de colaborar num inquérito *anti-dumping* ou anti-subsidios é uma escolha económica, para a qual todos os exportadores devem realizar uma análise custos-benefícios.

QUAIS SÃO OS «BENEFÍCIOS» DA COLABORAÇÃO?

Em caso de plena cooperação num inquérito, o seu resultado reflectirá, em princípio, a situação real da empresa. Se forem satisfeitas as condições legais e impostas medidas, será calculado para cada um dos exportadores colaboradores um direito individual em consonância com as informações fornecidas. Esse direito pode ser nulo (por exemplo, se o seu preço de exportação não for objecto de *dumping* nem subvencionado) ou, no mínimo, inferior ao direito aplicado aos operadores não colaboradores. Em consequência, a sua empresa ficará em condições de manter um acesso razoável ao mercado de exportação e, eventualmente, em melhor posição do que alguns concorrentes (no caso de, visados pelo mesmo processo, lhes ter sido imposta uma taxa do direito mais elevada).

No entanto, colaborar não significa necessariamente obter o direito pretendido – as autoridades responsáveis pelo inquérito podem não aceitar todas as suas alegações.

QUAIS SÃO OS «CUSTOS» DA COLABORAÇÃO?

Colaborar num inquérito implica um investimento significativo em termos de tempo e de recursos humanos e financeiros. Com efeito, a resposta ao questionário constitui um exercício complexo e demorado, que exige dados específicos e pormenorizados da empresa, nomeadamente dados sobre os preços de venda no mercado nacional e os preços de

exportação (normalmente, para todas as transacções realizadas durante um período de um ano), custo de produção, nome dos clientes ou emprego. A resposta ao questionário pode ainda dar lugar a uma visita de verificação por parte das autoridades responsáveis pelo inquérito. Em regra, as empresas atribuem estas tarefas ao pessoal competente ou a um contabilista externo, que coordena a compilação da resposta. Além disso, a eventual necessidade de tradução é um elemento importante a ter em conta, uma vez que muitas autoridades exigem que os documentos lhes sejam apresentados na sua língua (por exemplo, chinês, etc.). Acresce que, como os inquéritos são processos complexos, quase judiciais, recomenda-se a contratação dos serviços de um representante legal. Aliás, em alguns países é obrigatória a representação por um representante legal durante todo o inquérito.

QUAIS SÃO AS CONSEQUÊNCIAS DA NÃO COLABORAÇÃO?

Em caso de não colaboração, as autoridades responsáveis pelo inquérito basearão as suas conclusões nos «melhores factos disponíveis» no processo, o que, em regra, conduz à fixação de uma taxa do direito mais elevada do que em caso de colaboração. Ora, o nível do direito pode fazer com que o mercado de exportação deixe de ser atractivo. Além disso, ao não responderem ao questionário, as partes interessadas estão a renunciar parcialmente aos seus direitos de defesa.

Tenho de contratar um advogado?

Apenas em alguns países (como a China ou certos países da América Latina) é obrigatório contratar os serviços de um consultor jurídico local. No entanto, dada a complexidade dos procedimentos e as especificidades da legislação e da cultura de cada país, é sempre recomendável contratar um advogado local, que, para além de falar a língua do processo, pode contactar directamente a autoridade responsável pelo processo e as demais partes interessadas. Em muitos casos, a representação legal local não constitui uma obrigação, pelo que as empresas podem defender-se sem assistência jurídica.

COMO DECIDO SE DEVO COLABORAR?

A **colaboração num inquérito de defesa comercial tem claras vantagens, na medida em que aumenta as possibilidades de um resultado mais positivo.** No entanto, é demorada, pode ser onerosa

e nem sempre tem os resultados esperados. A decisão de colaborar tem de ser tomada pela empresa visada, à luz, principalmente, dos seus interesses económicos e/ou estratégicos no mercado em causa.

Quanto está em jogo?

(Quanto exporto? É importante para a minha empresa?)

Qual seria normalmente a minha taxa do direito?

(Estou a praticar *dumping* – ou a receber uma contribuição financeira? Em que medida?)

Quais são as consequências prováveis da colaboração/não colaboração?

Se colaborar: taxa reduzida, honorários de advogado, tempo e recursos
Se não colaborar: direitos mais elevados, acesso ao mercado?

TENHO DE COLABORAR NUM PROCESSO DE SALVAGUARDA?

Ainda que num processo de salvaguarda não sejam fixados direitos individuais, **a colaboração revela o seu interesse no processo e permite-lhe exercer os seus direitos de defesa**, como o acesso à informação ou a possibilidade de apresentar observações. Os

questionários são menos complexos do que nos processos *anti-dumping* e anti-subsvenções, e as visitas de verificação são menos frequentes. A colaboração é, pois, menos onerosa, pelo que se recomenda a resposta ao questionário e a participação no inquérito.

Capítulo 6

Qual é o papel das diversas outras partes?

Como pode a Comissão Europeia ajudar?

A Comissão Europeia está encarregada de acompanhar os processos, as medidas e a legislação adoptados por países terceiros em matéria de IDC. Mais concretamente, a Comissão Europeia verifica se, quando utilizam instrumentos de defesa comercial, as autoridades dos países terceiros respeitam plenamente as regras da OMC.

No âmbito das suas mais vastas competências em matéria de

QUAL É O PAPEL DA COMISSÃO EUROPEIA?

De um modo geral, a Comissão Europeia acompanha os inquéritos realizados por países terceiros para se certificar do respeito das regras da OMC pertinentes, bem como das obrigações bilaterais em matéria de processos de IDC. O papel da Comissão Europeia consiste, nomeadamente, em fornecer informações de carácter geral e assistência aos exportadores, mas também em intervir aos níveis adequados.

O papel e a participação da Comissão Europeia dependem igualmente do tipo de inquérito e do nível de cooperação da indústria em causa:

- Relativamente aos processos **anti-dumping**, é necessário estabelecer uma distinção entre o cálculo do *dumping* e os demais aspectos do processo. O cálculo do *dumping* é baseado em dados específicos da empresa, que apenas podem ser fornecidos pela empresa em causa. Em consequência, a intervenção da Comissão Europeia neste contexto é relativamente limitada. Não obstante, a Comissão apoia os exportadores, sem perder de vista o facto de que o *dumping* constitui uma clara violação do acordo *anti-dumping* da OMC. Em quaisquer circunstâncias, questões como definição do produto, prejuízo enexo de causalidade são objecto do controlo e de intervenções da Comissão Europeia.
- Relativamente aos processos **anti-subsvenções**, as intervenções da Comissão Europeia são função do facto de os programas de subvenção serem implementados por Estados-Membros individuais ou implicarem igualmente fundos da União. No primeiro caso, a Comissão Europeia pode prestar assistência às autoridades dos Estados-Membros na contestação

aplicação das regras de IDC, a Comissão Europeia pode ajudar a defender os interesses dos exportadores da UE. A Comissão Europeia possui um conhecimento aprofundado dos instrumentos de defesa comercial e adquiriu uma sólida experiência relativamente à utilização dos instrumentos de defesa comercial por países terceiros. A Comissão conta com uma equipa de gestores de processos altamente especializados, que trabalha diariamente com estes assuntos e que está disponível para prestar assistência à sua empresa.

Na prática, a Comissão Europeia empreende as seguintes acções:

- Quando um inquérito é iniciado, a Comissão Europeia informa

das alegações de subvenção. No último caso, a Comissão Europeia constitui-se parte no processo, uma vez que é a autoridade responsável pela gestão dos programas e/ou despesas pertinentes da União. Além disso, e tal como acontece nos processos *anti-dumping*, a Comissão Europeia intervém, se for caso disso, no contexto das questões de prejuízo e nexo de causalidade.

- Nos processos de **salvaguarda**, e dado que qualquer medida afecta da mesma forma todos os exportadores, a Comissão Europeia desempenha, naturalmente, um papel de coordenação. Assegura que os interesses de todas as partes estejam devidamente representados, sem contradições. Além disso, também nos processos de salvaguarda, a Comissão certifica-se da observância das regras da OMC e, se for caso disso, intervém em questões como o prejuízo e o nexo de causalidade entre as importações e a situação económica da indústria nacional.

O êxito da defesa em processos de países terceiros em matéria de IDC depende, em grande medida, das contribuições dos exportadores envolvidos. Com efeito, só os exportadores possuem os dados necessários para se estabelecer se os seus preços de exportação são objecto de *dumping* ou se receberam subvenções. Em consequência, **a assistência prestada pela Comissão Europeia depende bastante do nível de interesse e dos esforços dos exportadores num inquérito**. Se os exportadores não colaborarem respondendo ao questionário, os esforços da Comissão Europeia são muito menos eficazes.

os Estados-Membros e as associações pertinentes da UE que conhece. É também nesta fase que a Comissão Europeia normalmente se regista como parte interessada, para obter uma cópia da denúncia que deu origem ao inquérito e para garantir um acompanhamento adequado e a possibilidade de intervir;

- São organizadas reuniões com indústrias da UE, para troca de pontos de vista, identificação de problemas e definição de uma estratégia comum;
- Ao longo de todo o inquérito, a Comissão Europeia acompanha os resultados (preliminares e definitivos), intervém no âmbito do inquérito e reage em

coordenação com as indústrias (e, eventualmente, os Estados-Membros) em causa. Em regra, fá-lo através de contribuições escritas e/ou da participação em audições, com o objectivo de destacar lacunas que tenham sido identificadas;

- Ao longo de todo o processo, a Comissão Europeia está em condições de prestar aconselhamento e assistência às empresas e aos Estados-Membros;
- A Comissão Europeia informa regularmente os Estados-Membros sobre a evolução dos processos e realiza estatísticas gerais sobre os IDC publicamente disponíveis.

A Comissão Europeia não substitui advogados: a principal função da Comissão Europeia consiste em explicar as diferentes opções e prestar assistência aos exportadores da UE. Pode ajudar a defender os interesses da indústria e intervir no âmbito do inquérito, mas não pode, de forma alguma, actuar como representante legal em processos de defesa comercial. Dado o carácter técnico destes inquéritos, bem como o facto de, no decurso de um inquérito, serem levantadas muitas questões específicas às empresas, é aconselhável que os exportadores contratem um advogado para os assistir.

Que outro tipo de assistência posso esperar da Comissão Europeia?

A Comissão Europeia presta aconselhamento e assistência aos exportadores em todas as fases dos processos de IDC. Não pode, contudo, prestar todos os serviços de que os exportadores podem necessitar durante um processo de IDC. Nomeadamente, não pode substituir um advogado, e são os exportadores que têm de realizar o esforço significativo que representa a resposta a um questionário. São igualmente os exportadores que têm de providenciar, a expensas suas, a tradução dos documentos oficiais e das respostas aos questionários. No que respeita às visitas de verificação realizadas pela autoridade responsável pelo inquérito às instalações dos exportadores, a Comissão Europeia presta assistência e aconselhamento aos exportadores sobre todos os aspectos jurídicos e práticos. Mediante pedido dos exportadores, e em função dos recursos disponíveis e das especificidades do processo, um representante da Comissão poderá participar numa visita de verificação, na qualidade de observador, para se assegurar do respeito das regras da OMC.

Como posso ajudar a Comissão Europeia?

A melhor forma de ajudar a Comissão Europeia é entrar em contacto com o seu serviço competente na fase mais precoce possível do inquérito e trocar informações pertinentes durante o processo. Por conseguinte, deve contactar o gestor de processos da Comissão Europeia encarregado de acompanhar o processo ou enviar uma mensagem de correio electrónico para o endereço indicado no anexo. Para melhor defender os interesses dos exportadores, a Comissão Europeia necessita de conhecer todos os elementos importantes relativos não só à eventual existência de *dumping*/subvenção, mas também ao produto visado e à situação do mercado tanto na UE como no país terceiro. Quaisquer outras informações úteis para esclarecer as principais questões do processo, nomeadamente a eventual existência de prejuízo para a indústria local e o nexo de causalidade com o *dumping*/subvenção, são igualmente necessárias para completar o quadro. Para o efeito, a Comissão Europeia oferece-se, normalmente, para organizar uma reunião em Bruxelas com a associação industrial e os exportadores envolvidos.

Como posso contactar a Comissão Europeia?

Os exportadores da UE e/ou os seus consultores jurídicos podem contactar a Comissão Europeia directamente, por mensagem de correio electrónico. Quando autoridades de um país terceiro dão início a um processo de IDC, a Comissão Europeia informa imediatamente todos os Estados-Membros e as associações industriais conhecidas pertinentes sobre o novo processo. Comunica ainda o nome e as informações de contacto da pessoa encarregada de acompanhar o processo em causa. Se, por alguma razão, não receberem estas informações das autoridades dos seus Estados-Membros respectivos ou da Comissão Europeia, os exportadores interessados podem contactar o serviço da DG Comércio encarregado de acompanhar directamente os processos iniciados por países terceiros (cujas informações de contacto constam do anexo).

QUAL É O PAPEL DA ADMINISTRAÇÃO DOS ESTADOS-MEMBROS?

As administrações dos Estados-Membros têm um importante papel a desempenhar nestes processos, dado que são, normalmente, o primeiro ponto de contacto dos exportadores quando é iniciado um processo de IDC.

Depois de ter sido alertada, a administração do Estado-Membro informa a indústria nacional da decisão de dar início ao inquérito, normalmente através das associações nacionais, podendo igualmente prestar-lhe aconselhamento sobre o processo. No caso de um processo de IDC afectar interesses nacionais importantes, a

administração do Estado-Membro pode também participar activamente no inquérito, como parte interessada, transmitindo igualmente os seus contributos e respondendo, se necessário, aos questionários emanados das autoridades responsáveis pelo inquérito.

Este é frequentemente o caso em inquéritos anti-subsídios, em que as administrações dos Estados-Membros estão directamente envolvidas durante o inquérito e são parte no processo, enquanto autoridades de implementação do(s) programa(s) de subsídios pertinente(s).

Nesses inquéritos, é frequente a autoridade do país terceiro responsável pelo inquérito realizar igualmente inspecções nas instalações das administrações dos Estados-Membros.

Os Estados-Membros, através das suas embaixadas, intervêm também directamente no inquérito (ver mais adiante), nomeadamente para demonstrar o seu interesse e o seu apoio à indústria nacional. Esta intervenção é inteiramente coordenada com a Comissão Europeia.

QUAL É O PAPEL DAS EMBAIXADAS E DAS DELEGAÇÕES DA UE NO PAÍS QUE INICIOU O INQUÉRITO?

As delegações da União Europeia e as embaixadas dos Estados-Membros desempenham um papel fundamental nestes inquéritos, porque constituem o canal de comunicação formal entre a Comissão Europeia e os Estados-Membros, por um lado, e as autoridades locais, por outro. Além disso, possuem o «conhecimento local» e podem fornecer orientações preciosas sobre a melhor forma de intervir e a que nível.

As autoridades locais responsáveis pelo inquérito transmitem a notificação de início do processo de IDC às embaixadas dos Estados-Membros e à delegação da União Europeia no país que deu início ao inquérito. A delegação da UE informa o gestor de processos da Comissão Europeia (em Bruxelas) encarregado de acompanhar o inquérito.

As embaixadas e as delegações actuam em nome dos seus governos e da Comissão Europeia, respectivamente, apresentando contribuições e contactando as autoridades locais pertinentes. Ajudam ainda recolhendo e actualizando informações sobre a situação política e de mercado local, a fim de fornecer à Comissão Europeia os elementos e o apoio necessários para a defesa dos interesses dos exportadores da União.

Como é evidente, os contactos com as embaixadas dos Estados-Membros e com as delegações da UE não podem substituir uma estreita coordenação com a sede da Comissão Europeia, em Bruxelas, e com as administrações nacionais, que possuem competências técnicas e um conhecimento geral do processo. É igualmente importante que as informações obtidas junto das embaixadas locais sejam partilhadas com a sede da Comissão Europeia em Bruxelas. Por último, as embaixadas dos Estados-Membros envolvidos num inquérito de defesa comercial devem coordenar-se com a delegação da UE, a fim de partilharem as informações pertinentes para a defesa do processo e de evitarem quaisquer contradições nas comunicações com as autoridades do país terceiro responsáveis pelo inquérito.

QUAL É O PAPEL DA ASSOCIAÇÃO DA UE DE QUE SOU MEMBRO?

As associações da UE desempenham, frequentemente, um papel crucial nos processos de IDC de países terceiros, na medida em que coordenam a defesa dos interesses dos exportadores que são seus membros. O seu papel é ainda mais importante se houver vários exportadores de diferentes Estados-Membros afectados por um novo processo de IDC. A maior parte das associações da União (e nacionais) já possui experiência em processos de IDC e já teve contactos com a Comissão Europeia. Nos processos em que estão envolvidas associações, **os exportadores têm todo o interesse em contactar directamente as suas associações. A associação tratará com a Comissão Europeia, representá-lo-á e escolherá a melhor**

estratégia para proteger os interesses dos exportadores. De qualquer forma, os exportadores poderão sempre contactar directamente a Comissão Europeia, mesmo que as suas associações estejam envolvidas, por exemplo, no caso de os seus interesses e/ou assuntos particulares não poderem ser tratados, numa abordagem geral, pelas suas associações.

QUAL É O PAPEL DOS MEUS CLIENTES NO PAÍS QUE INICIOU O INQUÉRITO?

O início de um novo processo de IDC num país terceiro afecta, com frequência, imediatamente o fornecimento do produto que é objecto do inquérito aos clientes locais. Os clientes afectados tendem a solicitar aos exportadores da União a imediata renegociação dos preços de venda, de modo a que estes reflectam a eventual imposição de um direito, ou a cancelar as encomendas e a comprar a fornecedores que não venham a ser afectados pelos direitos. Os exportadores não devem hesitar em explicar aos seus clientes que os processos de IDC são muito morosos e que os direitos que eventualmente venham a ser aplicados apenas serão cobrados meses mais tarde, quando forem adoptadas medidas provisórias. Simultaneamente, os exportadores podem solicitar aos seus clientes que os apoiem perante a autoridade local responsável pelo inquérito. Os clientes podem demonstrar que a imposição de medidas poderá ter repercussões negativas em termos de aumento dos custos do produto, susceptíveis de ocasionar perda de competitividade, eventual perda de empregos e preços mais elevados para o consumidor final. Importa notar que as regras da OMC prevêm a participação de importadores, utilizadores industriais e organizações de consumidores representativas nestes processos.

Estas considerações assumem ainda maior pertinência jurídica em países que realizam, no âmbito dos seus inquéritos de IDC, a prova de «interesse geral», que pode mesmo impedir a imposição de medidas definitivas. Para mais informações sobre a prova de interesse geral, consulte o **Capítulo 1**.

QUAL É O PAPEL DAS MINHAS EMPRESAS COLIGADAS?

Os inquéritos de países terceiros que não visam directamente exportações da UE, mas instalações de produção, em países terceiros, de empresas sediadas na UE, constituem um caso especial. Nestes casos, a Comissão Europeia não pode ser parte no processo, dado que a UE não é directamente visada. Em consequência, a empresa sediada na UE deve recorrer às autoridades locais do país terceiro visado pelo processo de IDC. A Comissão Europeia pode prestar assistência, embora a um nível diferente do que no caso de a UE ser directamente visada.

Conforme se explica no **Capítulo 3** – direitos e obrigações –, as empresas coligadas devem colaborar nos inquéritos. As autoridades responsáveis pelo inquérito podem requerer que seja dada ao questionário uma resposta individual de cada empresa coligada ou uma resposta consolidada, que cubra o exportador e todas as suas empresas coligadas.

Capítulo 7

Foram impostas medidas, quais são as minhas opções?

Depois de terem sido impostas, as medidas ainda podem ser alteradas ou mesmo suprimidas, através de um inquérito de reexame ou de impugnação (procedimento judicial).

REEXAME DE MEDIDAS

Já não vendo a preços de *dumping* ou já não recebo qualquer subvenção. Que devo fazer?

Durante o período de vigência das medidas, as partes interessadas podem requerer o seu **reexame**. Os exportadores que estiverem em condições de demonstrar que as circunstâncias mudaram significativamente desde a imposição das medidas originais podem requerer um inquérito de reexame, tendo em vista a redução ou a supressão do direito. As mudanças terão de ser duradouras e incluir mudanças em matéria de *dumping* ou de subvenções, mas também mudanças na situação do mercado interno (por exemplo, prejuízo, produção), no âmbito de aplicação ou na forma das medidas.

Em princípio, estes reexames não são possíveis em relação às **MEDIDAS DE SALVAGUARDA**, porquanto, ao contrário do que acontece com as medidas *anti-dumping* ou anti-subvenções, a mesma medida é aplicável a todos os exportadores de todos os países e não é específica a uma empresa.

Podem as medidas ser prorrogadas para além do período de imposição inicial?

Em princípio, as medidas *anti-dumping* e anti-subvenções caducam automaticamente ao cabo de cinco anos, a menos que um «reexame da caducidade» determine que se devem manter em vigor.

O «reexame da caducidade» é normalmente requerido por produtores do mercado nacional, num pedido que deve conter elementos de prova suficientes de que essa caducidade poderia dar origem a uma continuação ou reincidência do *dumping*/subvenção e do prejuízo. Não é excluída a possibilidade de, apesar de as exportações terem sido interrompidas na sequência das medidas, ser determinado que, em caso de supressão das medidas, essas exportações seriam retomadas a preços de *dumping*/subvencionados e causariam prejuízos.

Importa notar que, mesmo excedendo o seu período de aplicação inicial, as medidas mantêm-se em vigor durante os inquéritos de reexame. Nos processos de reexame, os direitos e obrigações em matéria de colaboração, visitas de verificação ou direitos de defesa das partes são idênticos aos de um inquérito inicial.

Consoante a legislação nacional do país em causa, os reexames da caducidade podem conduzir à supressão dos direitos em vigor, à sua manutenção ao mesmo nível (de acordo com a prática da UE) ou à alteração do nível dos direitos. Se forem mantidas, as medidas ficam normalmente em vigor por um novo período de cinco anos.

As medidas de **SALVAGUARDA** também podem ser prorrogadas para além do seu período de imposição inicial, se um inquérito demonstrar que as medidas continuam a ser necessárias para remediar o prejuízo sofrido pela indústria nacional, desde que a indústria em causa se esteja a ajustar à situação.

Não exportei durante o período do inquérito, mas quero fazê-lo agora; que devo fazer para evitar medidas?

Em regra, as importações provenientes de empresas que colaboraram no inquérito têm um direito individual, mas existe igualmente um direito «a nível nacional», aplicável às importações provenientes de todas as outras empresas que produzem e exportam o produto em causa. Este direito, denominado «direito residual», é aplicável aos exportadores que não colaboraram no inquérito e é normalmente superior ao direito individual aplicável aos exportadores que colaboraram. Aos produtos das empresas que comecem a exportar após o inquérito é aplicável o direito «residual».

No entanto, as empresas que não existiam ou que não exportavam para o país terceiro em causa no período do inquérito inicial podem requerer **um reexame relativo a um novo exportador**, tendo em vista a fixação do seu próprio direito individual. Se as autoridades responsáveis pelo inquérito determinarem que, aparentemente, o exportador satisfaz os critérios pertinentes, será iniciado um reexame. O reexame examinará se os critérios estão satisfeitos; se tal for o caso, é estabelecida uma margem individual de *dumping* ou subvenção para a empresa em causa.

Esta possibilidade não é aplicável às **SALVAGUARDAS**, pois nesse caso a mesma medida é aplicável a todos os exportadores.

IMPUGNAÇÃO DE MEDIDAS

Posso impugnar medidas nos tribunais nacionais?

Os exportadores afectados por medidas definitivas têm a possibilidade de as impugnar nos **tribunais nacionais** do país que impôs as medidas, se considerarem que a legislação nacional não foi correctamente aplicada. Os aspectos processuais podem variar consoante o país, pelo que se recomenda vivamente – se é que não é obrigatório – a contratação dos serviços de um consultor jurídico especializado para prestar assistência nestas diligências. Os importadores estabelecidos no país que impôs as medidas têm igualmente a possibilidade de impugnar as medidas.

Na medida em que um processo judicial é específico a uma empresa e envolve tribunais independentes, o papel da Comissão Europeia neste tipo de processos é muito limitado. A Comissão Europeia não pode comparecer perante um tribunal nacional de um país importador, mas pode aconselhar os exportadores em causa.

Podem as medidas ser impugnadas em instâncias internacionais?

As medidas podem igualmente ser impugnadas num processo de **resolução de litígios no âmbito da OMC**, se se considerar que as regras da OMC não foram correctamente aplicadas. Este processo não pode ser lançado por empresas individuais, mas apenas por membros da OMC. No caso da União Europeia, a Comissão Europeia é a entidade competente para requerer um processo de painel no âmbito da OMC. Por conseguinte, é necessário que os exportadores contactem os serviços pertinentes da DG Comércio para debater a possibilidade de impugnar medidas a esse nível. Os exportadores podem igualmente contactar, em primeiro lugar, a sua administração nacional, para obter aconselhamento adequado e informações sobre este processo.

Os processos no âmbito da OMC são muito pesados e morosos, podendo demorar vários anos até ser tomada uma decisão final (incluindo recurso da decisão) e vários meses até as conclusões do painel serem postas em prática. Nestas circunstâncias, o peso e a duração de um processo de painel devem ser equacionados à luz da duração e do impacto das medidas impugnadas.

1. INFORMAÇÕES DE CONTACTO

Comissão Europeia

Pelo correio:

DG COMÉRCIO
Unidade de Defesa Comercial H5
200, rue de la Loi-Wetstraat
B-1049 Bruxelas, Bélgica

Por correio electrónico:

Trade.defence.third.countries@ec.europa.eu

2. LIGAÇÕES ÚTEIS

a) Comissão Europeia

Sítio Web da DG Comércio:
<http://ec.europa.eu/trade>

Sítio Web da DG Comércio relativo a instrumentos de defesa comercial:
<http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/>

Neste sítio Web, pode encontrar as seguintes informações:

- Instrumentos de defesa comercial utilizados contra exportadores da União Europeia
- Estatísticas sobre medidas em vigor/inquéritos em curso contra exportações da UE
- Resumo das legislações nacionais dos principais utilizadores de IDC contra exportações da UE

b) Estados-Membros

ESTADO-MEMBRO	ENDEREÇO DE CORREIO ELECTRÓNICO	SÍTIO WEB
Austria		
Bélgica	trade.defence@economie.fgov.be	http://economie.fgov.be
Bulgária	e-docs@mee.government.bg	
Chipre		
República Checa		
Dinamarca	ebst@ebst.dk	www.ebst.dk/antidumping
Estónia	info@mkm.ee	www.mkm.ee
Finlândia		
França		
Alemanha		
Grécia		
Hungria		
Irlanda		
Itália		
Letónia		www.em.gov.lv
Lituânia	dempingas@urm.lt	
Luxemburgo	info@luxembourgforbusiness.lu	www.luxembourgforbusiness.lu
Malta	epd@gov.mt	
Países Baixos	antidumping@minez.nl	
Polónia	SekretariatDPH@mg.gov.pl	www.mg.gov.pl
Portugal		www.dgae.min-economia.pt
Roménia	diac@dce.gov.ro	www.dce.gov.ro
Eslováquia	ochranaobchodu@mhv.sk	www.mhv.sk
Eslovénia	trade.mg@gov.si	http://www.mg.gov.si
Espanha	sgpar.sccc@comercio.mityc.es	www.comercio.mityc.es
Suécia	registrator@kommers.se	www.kommers.se
Reino Unido	tradedefencepolicyenquiries@bis.gsi.gov.uk	

c) Organização Mundial de Comércio (OMC)

Geral
<http://www.wto.org>

Motor de busca da legislação em matéria de defesa comercial dos principais membros da OMC
<http://docsonline.wto.org>

(Ir ao menu *simple search* (pesquisa simples), seleccionar o símbolo de documento adequado fazendo clique em «?» e, em seguida, escolher entre: *Anti-dumping Art 18.5*, *Subsidies and countervailing measures Article 32.6*, *Safeguards Article 12.6* (*Anti-dumping*, artigo 18.º, n.º 5, Subvenções e medidas de compensação, artigo 32.º, n.º 6, e Salvaguardas, artigo 12.º, n.º 6).

d) Principais utilizadores de IDC contra exportações da UE

País	Endereço do sítio Web
Argentina	http://www.cnce.gov.ar/
Austrália	Para <i>dumping</i> /subvenções: http://www.customs.gov.au/site/page4227.asp Para salvaguardas: http://www.pc.gov.au
Brasil	http://infosecex.desenvolvimento.gov.br
Canadá	http://www.citt.gc.ca
China	Para <i>dumping</i> /subvenções: http://gpj.mofcom.gov.cn Para prejuízos: http://www.cacs.gov.cn
Índia	Para <i>dumping</i> /subvenções: http://commerce.nic.in/index.asp Para salvaguardas: http://dgsafeguards.gov.in
Israel	http://www.moital.gov.il
México	http://www.economia.gob.mx
Rússia	http://www.minprom.gov.ru (unicamente em russo)
África do Sul	http://www.dti.gov.za
Turquia	http://www.dtm.gov.tr (Ir a Comércio externo / Importações)
Ucrânia	http://www.me.gov.ua (unicamente em ucraniano)
Estados Unidos	USDOC: http://www.trade.gov/ia USITC: http://www.usitc.gov

3. ÍNDICE REMISSIVO

Acesso à informação	20	Margem de <i>dumping</i>	6, 8, 13
Amostragem	17	Medidas <i>anti-dumping</i>	6, 7, 8, 24
Assistência jurídica	13, 19	Medidas de compensação	6, 8, 27
Associação da UE	23	Medidas de salvaguarda	7, 8, 24
Audição	15, 16	Mercado interno/nacional	6, 13, 16, 17, 19, 24
Autoridade responsável pelo inquérito	8, 10, 14, 22,	Nexo de causalidade	7, 9, 14, 21, 22
Cliente	9, 13, 15, 19, 23	Obrigações	8, 12, 13, 14, 16, 21, 23, 24
Colaboração	7, 11, 13, 16, 19, 20, 24	Parte interessada	9, 10, 11, 12, 14, 16, 21, 22
Comissão Europeia	8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18	Prazos	10, 12, 13, 14, 16, 18
	21, 22, 23, 25, 26, 30	Preço de exportação	6, 19
Comparabilidade dos preços	6	Prejuízo	7, 9, 21, 22, 24
Compromisso de preços	8	Prova de interesse geral	7, 14, 23
Conclusões	10, 13, 14, 16, 17, 19, 25	Questionário	10, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23
Confidencialidade	17	Reexame da caducidade	24
Custo de produção	6, 16, 19	Regra do direito inferior	8
Delegação da UE	23	Resolução de litígios	25
Direito	6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 19, 20, 23, 24	Resumo não confidencial	13, 14
Direitos de defesa	10, 12, 13, 16, 19, 20, 24	Salvaguardas	6, 7, 8, 11, 14, 24, 27
<i>Dumping</i>	4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 18, 19	Subvenção	6, 8, 11, 14, 18, 21, 22, 24
	20, 21, 22, 24, 27	Subvenções passíveis de medidas de compensação	6
Embaixadas	10, 22, 23	Tradução	16, 19, 22
Empresa coligada	23	Valor normal	6
Estados-Membros	9, 17, 21, 22, 23, 26	Visita de verificação	10, 17, 19, 22
Inquérito	4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17		
	18, 19, 20, 21, 22, 23, 24		

Publicado em português pela Comissão Europeia.

Direcção-Geral do Comércio

As informações contidas na presente brochura não reflectem necessariamente as posições oficiais da União Europeia.

Nem a Comissão Europeia nem qualquer pessoa que actue em seu nome são responsáveis pelo uso que possa ser feito das informações contidas nesta publicação.

© União Europeia, 2010

Reprodução autorizada mediante indicação da fonte.

Capa:
© iStockphoto.com – Tor Lindqvist

Layout:
Tipik Communication Agency

Impresso na Bélgica, Julho de 2010

doi:10.2781/17547

ISBN 978-92-79-16617-4



9 789279 166174

