



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

CIRCULAR Nº 50, DE 18 DE NOVEMBRO DE 2002

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX-RJ 52100-004662/2001-13 e do Parecer nº 20, de 12 de novembro de 2002, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM, desta Secretaria, decide:

1. Encerrar, sem a aplicação de medidas, considerando que não foi caracterizado nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o dano apresentado pela indústria doméstica, a investigação aberta por meio da Circular SECEX nº 56, de 16 de novembro de 2001, publicada no Diário Oficial da União, de 20 de novembro de 2001, para averiguar a existência de *dumping* e do dano dele decorrente nas importações de resinas de poli(cloreto de vinila), obtidas por processo em suspensão, classificadas no item 3904.10.10 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM.

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

IVAN RAMALHO

## ANEXO

### 1. Dos antecedentes

#### 1.1. Da petição

Em 23 de fevereiro de 2001, a ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CLORETO DE POLIVINILA - ABIVINILA, também denominada peticionária, representando as empresas Solvay Indupa do Brasil S.A. e Trikem S.A., ingressou na Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, nos termos do contido no art. 18 do Decreto nº 1.602, de 1995, com petição solicitando abertura de investigação com o objetivo de ser averiguada a ocorrência de *dumping* e de conseqüente dano à indústria doméstica, nas exportações, para o Brasil, de resinas de poli(cloreto de vinila) obtidas por processo de suspensão, originárias da Colômbia, da República da Coreia, doravante também chamada Coreia do Sul, da República Popular e Democrática da Coreia, também denominada Coreia do Norte, do Japão, da Tailândia e da Venezuela.

A peticionária, que congrega as indústrias Trikem S.A. e Solvay Indupa do Brasil S.A., únicas produtoras de poli(cloreto de vinila), obtido por processo de suspensão no Brasil, representam 100% da produção nacional, cabendo à Trikem S.A. 67,1% da produção nacional e à Solvay Indupa 32,9%, no período de análise da existência de *dumping* (outubro de 2000 a setembro de 2001). Sendo assim, considerou-se que a petição foi feita pela indústria doméstica, a qual detém a totalidade da produção nacional do produto similar, tendo sido atendido o disposto no § 3º do art. 20 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Após o exame preliminar da petição e das informações complementares, a petição foi considerada devidamente instruída, tendo, nos termos do disposto no art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, comunicado tal fato às embaixadas da Tailândia, da República da Coreia, da Venezuela, da Colômbia e do Japão. A República Popular e Democrática da Coreia também foi comunicada, por intermédio da Embaixada do Brasil em Pequim.

#### 1.2. Da abertura da investigação

Após proceder à análise da petição e concluído por uma determinação positiva quanto ao mérito do pleito, a Secretaria de Comércio Exterior - SECEX decidiu, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.602, de 1995, e com fundamento na recomendação contida no Parecer DECOM nº 24, de 29 de outubro de 2001, abrir a investigação, por meio da Circular SECEX nº 56, de 16 de novembro de 2001, publicada no Diário Oficial da União, de 20 de novembro de 2001.

#### 1.3. Da notificação da abertura e do envio dos questionários às partes

Atendendo ao disposto nos §§ 2º e 4º do art. 21 e no art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995, 99 partes interessadas conhecidas foram notificadas da abertura da investigação, ao mesmo tempo em que lhes enviou a cópia da referida Circular e questionário para que as mesmas prestassem informações concernentes à investigação. Desse total, 13 eram produtores/exportadores estrangeiros, 83 consistiram de importadores brasileiros, 2 empresas produtoras nacionais e a própria peticionária.

Foi encaminhada, aos governos dos países exportadores citados na petição, cópia da Circular de abertura e do texto completo da petição, dando-lhes ciência dos nomes dos produtores/exportadores, situados nos seus respectivos países identificados como exportadores do produto objeto da investigação.

A Secretaria da Receita Federal - SRF, do Ministério da Fazenda, foi também notificada da abertura da investigação, em cumprimento ao que dispõe o art. 22 do Decreto nº 1.602, de 1995, para as providências cabíveis.

#### 1.4. Da resposta ao questionário e do pedido de informações complementares

Duas empresas produtoras/exportadoras solicitaram prorrogação do prazo inicialmente concedido para restituição dos questionários, assim como as empresas produtoras nacionais e diversos importadores. Todas as partes que se manifestaram tempestivamente tiveram, ao amparo do § 1º do art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995, o pedido de prorrogação desse prazo deferido.

Foram solicitados esclarecimentos, bem como dados complementares às respostas ao questionário, às empresas produtoras/exportadoras que responderam ao questionário, bem como às empresas fabricantes brasileiras.

As partes habilitadas no processo puderam, nos termos do que dispõe o art. 32 do Decreto nº 1.602, de 1995, ter vista das informações constantes do processo e defender seus interesses.

#### 1.5. Da investigação *in loco* na indústria doméstica

Em atendimento ao que dispõe o § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi realizada, no período entre 5 e 9 de agosto, investigação *in loco* na empresa Trikem, com visitas programadas para as unidades industriais localizadas em Camaçari (BA) e em Maceió (AL). A investigação *in loco* na empresa Solvay realizou-se entre 12 e 16 de agosto, nas instalações industriais, localizadas em Santo André (SP).

A investigação *in loco* teve por objetivo validar os números e as informações trazidas ao processo pelas produtoras nacionais, como também obter esclarecimentos finais acerca dos processos de produção de resinas de PVC/suspensão utilizados pela indústria doméstica, das aplicações das resinas produzidas e de sua comercialização.

Tendo sido validados, os dados objeto da investigação *in loco* constituíram a base para a análise de dano à indústria doméstica.

#### 1.6. Da realização da audiência final

Em 16 de setembro de 2002, realizou-se audiência, de acordo com o previsto no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, quando foram fornecidas cópias da Nota Técnica DECOM/GERIN-1980, de 16 de setembro de 2002, por intermédio da qual foram apresentados os fatos essenciais sob julgamento.

Foram cumpridas as formalidades legais, tendo sido convocadas todas as partes interessadas conhecidas com antecedência de, pelo menos, trinta dias e dado oportunidade de manifestação a todas elas. Quando da realização da citada audiência, as partes foram informadas do prazo de quinze dias para manifestação, por escrito, nos termos do *caput* do art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Manifestaram-se a respeito da mencionada audiência, aportando comentários acerca dos fatos essenciais sob julgamento 2 produtores/exportadores estrangeiros, uma empresa importadora e a petionária. Seis importadores manifestaram seu apoio às considerações efetuadas por uma das empresas produtoras estrangeiras.

## 2. Do produto

### 2.1. Da definição

O poli(cloreto de vinila) – PVC é um homopolímero termoplástico sintético do grupo das poliolefinas halogenadas obtido por polimerização do cloreto de vinila – MVC (monômero).

### 2.2. Da classificação e do tratamento tarifário

O imposto de importação aplicável à resina de PVC/suspensão, não misturada com outras substâncias, sofreu freqüentes alterações introduzidas em suas alíquotas *ad valorem*. Cabe registrar que o produto não integra a lista básica de exceção à Tarifa Externa Comum - TEC do MERCOSUL e a atual alíquota do imposto de importação é de 15,5% *ad valorem*. No caso da Colômbia e da Venezuela, observou-se a vigência de preferência tarifária, no âmbito do Acordo de Complementação Econômica – ACE 39 (Decreto nº 3.138, de 16 de agosto de 1999).

PERÍODO	TEC	COLÔMBIA	VENEZUELA
01/01/1996 a 31/03/1996	10,0	7,20	7,20
01/04/1996 a 13/11/1997	14,0	10,08	10,08
14/11/1997 a 15/08/1999	17,0	12,24	12,24
16/08/1999 a 27/12/2000	17,0	10,20	11,90
28/12/2000 a 25/12/2001	16,5	9,90	11,55
A partir de 26/12/2001	15,5	9,90	11,55

### 2.3. Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação define-se como “*poli(cloreto de vinila) obtido por processo de suspensão não misturado com outras substâncias*”, classificado no item 3904.10.10 da NCM, exportado para o Brasil por fabricantes e exportadores da Colômbia, Venezuela, Tailândia, Coréia do Norte, Coréia do Sul e Japão.

### 2.4. Do produto fabricado no Brasil

O poli(cloreto de vinila)/suspensão é produzido no Brasil pelas empresas representadas neste processo pela ABIVINILA: Trikem S.A. e Solvay Indupa do Brasil S.A. – que operam com diferentes graus de verticalização, com tecnologias baseadas em eteno e cloro.

A Trikem S.A. produz PVC/suspensão nas unidades industriais de Alagoas e de Camaçari. Utiliza MVC de produção própria, por processo de oxidação balanceada de eteno. Utiliza DCE produzido na unidade soda/cloro (Alagoas) por cloração direta ou por oxidação de eteno petroquímico. A unidade de Camaçari produz MVC por oxidação balanceada de eteno, a partir de DCE recebido da unidade de soda-cloro de Alagoas; não processa cloração direta. Emprega tecnologia Mitsubishi no processo de polimerização e B.F.Goodrich na produção de MVC.

A Solvay Indupa do Brasil S.A. possui um parque industrial localizado em Santo André (SP), constituído da unidade soda-cloro, geradora de cloro eletrolítico e de DCE, por cloração direta de eteno, e do conjunto de unidades produtoras de MVC e PVC/suspensão, utilizando tecnologia baseada em oxidação balanceada de eteno e pirólise de DCE. Parte da demanda do monômero MVC e de DCE, das unidades de polimerização e da seção de pirólise é complementada por suprimento externo, principalmente por importações feitas à empresa Argentina Solvay Indupa S.A I.C., ou de fornecedor

nacional. Produz poli(cloreto de vinila)/suspensão com tecnologia própria, em duas unidades, uma exclusiva para PVC/suspensão e outra, multipropósito, para PVC/suspensão e PVC/emulsão.

## 2.5. Da similaridade

A análise dos dados apresentados pelas produtoras nacionais e pelos produtores/exportadores demonstrou que o PVC/suspensão fabricado pela indústria doméstica é similar ao PVC/suspensão importado, sendo produzido por idêntico processo industrial. Não há diferenciação entre PVC/suspensão de mesmo tipo, fabricado por diferentes fabricantes, nem restrições quanto à intercambialidade entre elas em suas áreas de aplicação específicas. Conclui-se, assim, que o conceito de similaridade expresso no § 1º do art. 5º do Decreto nº 1602, de 1995, aplica-se ao poli(cloreto de vinila), obtido por processo de suspensão produzido pela indústria doméstica, comparado àquele importado dos países objeto da investigação.

## 3. Da indústria doméstica

Para efeitos da análise de dano, nos termos do que dispõe o art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção do poli(cloreto de vinila), obtido por processo de suspensão, das empresas Trikem S.A. e Solvay Indupa do Brasil S.A., únicas fabricantes nacionais do produto similar.

## 4. Do *dumping*

De acordo com o item 1.2 da Circular SECEX nº 56, de 16 de novembro de 2001, o período que se adotou para a investigação da existência de *dumping* foi outubro de 2000 a setembro de 2001.

### 4.1. Do valor normal

#### 4.1.1. Da Colômbia

Com base nas respostas ao questionário da empresa colombiana PETCO, verificou-se que foram apresentadas informações confidenciais referentes às vendas de PVC no mercado interno colombiano, para o período de outubro de 2000 a setembro de 2001, acompanhadas dos respectivos resumos não confidenciais que permitiram a obtenção do valor normal para esse fabricante.

A apuração do valor normal teve como base as vendas realizadas do produto similar destinado ao consumo do mercado interno da Colômbia, as quais representaram 319,8% das vendas do produto para o Brasil, tendo sido, por conseguinte, consideradas como em quantidade suficiente para fins de determinação do valor normal, nos termos do que dispõe o § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

A PETCO apresentou planilha contendo as informações de vendas para o mercado doméstico, onde foram relacionadas todas as faturas emitidas no período da investigação da existência de *dumping*. Para cada fatura foi informado um único tipo de PVC, identificado pelo código comercial, o respectivo preço bruto unitário (em COL\$ e em US\$), a data da emissão, da venda, do embarque referente a cada uma das faturas, as despesas incorridas nas vendas domésticas, o custo unitário mensal, dentre outras informações.

A PETCO vendeu no mercado interno as resinas: PVC 35, PVC 40, PVC 440, PVC 450, PVC 500, PVC 550 e PVC 744. Para a apuração do valor normal e com vistas a compará-lo com o preço de exportação, foram utilizadas todas as categorias mencionadas, à exceção do PVC 550, uma vez que esse tipo não foi exportado para o Brasil.

A partir do preço bruto unitário, convertido para dólar estadunidense pela taxa média mensal, o qual foi informado para cada operação efetuada no mercado interno, foram deduzidas as despesas incorridas nas vendas internas, também convertidas para dólares estadunidenses: desconto para pagamento antecipado, despesas de armazenagem pré-venda, seguro interno, frete da unidade de produção ou de armazenagem até o local de entrega designado pelo cliente, sendo que nessa despesa foi incluído o frete da unidade de produção até o local de armazenagem mantido pela empresa, despesa financeira, despesa de armazenagem pós-venda, despesa de propaganda (publicidade), despesa de assistência técnica, despesas de manutenção de estoque, despesas de embalagem, bem como outras despesas diretas de vendas, obtendo o valor normal (em US\$/t), que correspondeu ao preço líquido, isto é, ao preço *ex fabrica*, à vista, para cada fatura, conseqüentemente para cada categoria de PVC negociada em cada uma das faturas.

A referida diferença cambial foi desconsiderada, uma vez que não está previsto no Decreto nº 1.602, de 1995, a recuperação de perdas financeiras provocadas por flutuações na taxa de câmbio. O § 5º do art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que a taxa cambial a ser utilizada para fins de conversão de preços é a da data da venda, portanto, o preço a ser considerado é aquele obtido no momento em que se efetivou a venda.

Uma vez apurado o preço líquido para cada operação, foi observado o contido no art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, que estabelece que as vendas cujos preços líquidos forem inferiores aos custos unitários são consideradas como operações mercantis anormais e, portanto, podem ser desprezadas na determinação do valor normal quando se apurar que tais vendas são realizadas em período prolongado; em quantidades substanciais, ou seja, o volume das vendas abaixo do custo unitário representa 20% ou mais do volume total vendido no mercado interno, e a preços que não permitem a recuperação dos custos dentro de período razoável, ou seja, se os preços líquidos abaixo do custo unitário são ainda inferiores ao custo médio ponderado obtido no período da investigação.

As vendas abaixo do custo unitário foram realizadas no período de um ano, em quantidades substanciais, ou seja, representaram mais de 20%, precisamente 20,9% do total das vendas de PVC no mercado colombiano. Foram desconsideradas as vendas cujos preços se situaram abaixo do custo unitário e que foram ainda inferiores ao custo médio ponderado, conforme estabelecido nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Considerando que a categoria PVC 550 não foi exportada para o Brasil, não se utilizaram as vendas dessa categoria para o cálculo do valor normal de forma a proceder a uma comparação justa com o preço de exportação. Para as demais categorias, foi obtido um preço líquido médio do período investigado, que correspondeu ao valor normal para cada categoria.

#### 4.1.2. Da Venezuela

As informações referentes às vendas efetuadas no mercado interno foram apresentadas pelo fabricante da Venezuela – Petróleos de Venezuela S.A. (PEQUIVEN) – em bases confidenciais, acompanhadas dos respectivos resumos não confidenciais, conforme estabelecido no § 1º do art. 28 do Decreto nº 1.602, de 1995, permitindo a apuração do valor normal para esse fabricante.

As vendas de PVC efetuadas pela PEQUIVEN no mercado interno representaram 223,5% das vendas do produto ao Brasil, tendo sido consideradas como em quantidade suficiente para fins de determinação do valor normal, conforme disposto no § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

A PEQUIVEN apresentou planilha referente às vendas realizadas no mercado interno, onde relacionou todas as faturas emitidas no período da investigação de *dumping*. Para cada fatura foi informado um único tipo de PVC, identificado pelo código comercial, o respectivo preço bruto unitário (em bolívar), a data da emissão, da venda, do embarque referente a cada uma das faturas, as despesas incorridas nas vendas domésticas, o custo unitário mensal, dentre outras informações.

A partir do preço bruto unitário, constante de cada fatura, o qual foi convertido de bolívar para dólar estadunidense pela taxa de câmbio do dia da venda (data da fatura), informada no questionário, foram deduzidas as despesas incorridas nas vendas internas, também convertidas para dólares: desconto para pagamento antecipado, outros descontos (por reclamações, por incentivos, por negociações especiais), despesas de armazenagem pré-venda, frete da unidade de produção até o local de armazenagem, frete da unidade de produção/armazenagem até o local de entrega designado pelo cliente, despesa financeira, comissão, despesas de embalagem, bem como outras despesas indiretas de vendas. Além disso, foram acrescidas as receitas de juros, obtendo, assim, o valor normal que correspondeu ao preço líquido (em US\$/t), isto é, ao preço *ex fabrica*, à vista, para cada fatura, conseqüentemente para cada categoria de PVC negociada em cada uma das faturas.

Uma vez apurado o preço líquido para cada operação, observou-se o contido no art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, tendo sido comparado o preço líquido apurado para cada fatura, isto é, para cada tipo de PVC constante de cada uma das faturas, com o respectivo custo unitário mensal, visando identificar as vendas, cujos preços líquidos se situaram abaixo do custo unitário mensal.

Apurou-se que do volume total de vendas de PVC no mercado interno venezuelano, 67,3% referiram-se a operações cujo preço líquido foi inferior ao custo unitário mensal, no período investigado. Portanto, as vendas abaixo do custo unitário foram realizadas no período de um ano, em quantidades substanciais, ou seja, representaram mais de 20%, precisamente 67,3% das vendas totais de PVC no mercado venezuelano.

Com vistas ao exame da possibilidade de desprezar aquelas vendas efetuadas abaixo do custo unitário, foi apurado, ainda, se os preços dessas vendas foram inferiores ao custo médio ponderado obtido no período da investigação. Assim, foram desconsideradas as vendas que se situaram abaixo do custo unitário e que foram ainda inferiores ao custo médio ponderado, conforme estabelecido nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Considerando que a categoria VINILEN 150 não foi exportada para o Brasil, não se utilizaram as vendas dessa categoria para o cálculo do valor normal, de forma a proceder a uma comparação justa com o preço de exportação. Para a apuração do valor normal de cada categoria de PVC, foram calculados o valor líquido e a quantidade total vendida de cada tipo, no período de outubro de 2000 a setembro de 2001, obtendo, dessa forma, o valor normal que correspondeu ao preço líquido médio ponderado, em dólares estadunidenses por tonelada, na condição *ex fabrica*, à vista, para cada categoria.

#### 4.1.3. Da Tailândia

O valor normal apurado para a Tailândia correspondeu a US\$954,46/t (novecentos e cinquenta e quatro dólares estadunidenses e quarenta e seis centavos por tonelada), tendo em vista que os produtores e exportadores da Tailândia não responderam ao questionário enviado e que não se obteve êxito nas tentativas de atualizar os preços praticados no mercado interno tailandês. Dessa forma, foi utilizada, nos termos do disposto no § 3º do art. 27 c/c § 1º do art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, a melhor informação disponível, considerada como tal a margem de *dumping* da abertura da investigação.

#### 4.1.4. Da Coréia do Norte, Coréia do Sul e do Japão

Considerando que as importações de PVC originárias da Coréia do Norte, Coréia do Sul e do Japão foram, individualmente, insignificantes, ou seja, representaram menos que 3% das importações totais efetuadas pelo Brasil, e coletivamente as importações desses países não ultrapassaram os 7% do total das importações brasileiras, conforme previsto no § 3º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, os referidos países foram excluídos da investigação, com base no contido no art. 41 do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### 4.2. Do preço de exportação

##### 4.2.1. Da Colômbia

A partir das respostas ao questionário fornecidas em base não confidenciais, foi apurado o preço de exportação do PVC suspensão praticado pela PETCO para o Brasil. A exemplo das vendas efetuadas no mercado interno, foi apresentada uma planilha de vendas ao Brasil, onde relacionaram-se todas as faturas emitidas no período da investigação de *dumping*. Para cada fatura foi informado um único tipo de PVC, identificado pelo código comercial, o respectivo preço bruto, a data da emissão, da venda, do embarque referente a cada uma das faturas, as despesas incorridas nas exportações para o Brasil, o custo mensal, dentre outras informações.

Com base nesses dados, foram deduzidas do preço bruto unitário correspondente a cada uma das faturas as despesas inerentes às vendas ao Brasil: despesas de armazenagem pré-venda, frete internacional, comissões, as despesas financeiras, as despesas de manutenção de estoque, as despesas de embalagem e as despesas de carga e descarga de caminhões nas vendas externas. A PETCO informou que as despesas de exportação foram incluídas nas despesas de carga e descarga e que o frete interno da unidade de produção aos locais de armazenagem foi incluído no custo de operação da planta. Além disso, conforme apresentado na planilha da empresa em sua resposta ao questionário, foi acrescido o valor referente ao benefício amparado no Sistema Especial de Importação – Exportação denominado “PLAN VALLEJO”, um sistema que permite às empresas exportadoras importar, com isenção total ou parcial de direitos aduaneiros e de impostos, insumos, matérias-primas e bens intermediários, bens de capital utilizados na produção de bens para exportação, conforme estabelecido no art. 179 do Decreto 444, de 1967 (legislação da Colômbia).

A PETCO também indicou em sua planilha de vendas ao Brasil um valor referente ao Certificado de Reembolso Tributário (CERT), criado pela Lei nº 48, de 1983 (legislação da Colômbia), mediante o qual é devolvida uma quantia equivalente à determinado percentual do valor de suas exportações. Como esse valor não é diretamente relacionado ao montante de impostos indiretos incluído no preço da mercadoria exportada, entendeu-se que valor relativo àquele certificado não deve ser acrescido ao preço de exportação.

Assim, foi obtido o preço unitário de exportação, que correspondeu ao preço líquido, isto é, ao preço *ex fabrica*, à vista, para cada fatura, conseqüentemente para cada categoria de PVC negociada em cada uma das faturas. Após essa etapa, efetuaram-se os cálculos com vistas à obtenção do valor líquido e da quantidade total vendida do PVC 35, 40, 440, 450, 500 e do 744. A partir desses dados, apurou-se o preço de exportação médio ponderado de cada categoria.

##### 4.2.2. Da Venezuela

Em análise às respostas ao questionário do fabricante da Venezuela – Petróleos de Venezuela S. A., verificou-se que essa empresa apresentou informações sigilosas relativas aos preços de exportação

praticados para o Brasil, acompanhadas dos respectivos resumos não confidenciais, que permitiram compreensão razoável das mesmas, conforme estabelecido no § 1º do art. 28 do Decreto nº 1.602, de 1995. A partir daquelas informações, foi apurado o preço de exportação do PVC suspensão praticado pela PEQUIVEN ao Brasil.

A PEQUIVEN apresentou uma planilha de vendas ao Brasil, onde relacionou todas as faturas emitidas no período de outubro de 2000 a setembro de 2001. Para cada fatura foi informado um único tipo de PVC, identificado pelo código comercial, o respectivo preço unitário bruto, a data da emissão, da venda e do embarque referente a cada uma das faturas, as despesas incorridas nas exportações para o Brasil e o custo mensal.

A partir da citada planilha, foram deduzidas do preço bruto unitário correspondente a cada uma das faturas as despesas aplicadas nas vendas ao Brasil: frete interno da unidade de produção/armazenagem ao porto de embarque, frete internacional, despesas indiretas de vendas, comissões e as despesas de embalagem, obtendo o preço unitário de exportação, que correspondeu ao preço líquido, isto é, ao preço de exportação, à vista, na condição *ex fabrica*, para cada uma das faturas. Após isso, foram efetuados os cálculos com vistas à obtenção do valor líquido e da quantidade total vendida de cada categoria de PVC. A partir desses dados apurou-se o preço de exportação médio ponderado de cada tipo de PVC/suspensão exportado para o Brasil.

#### 4.2.3. Da Tailândia

O preço de exportação da Tailândia correspondeu a US\$731,00/t (setecentos e trinta e um dólares estadunidenses por tonelada). Não foi possível a obtenção do valor normal para o período da investigação da existência de *dumping*, portanto o preço de exportação correspondeu ao mesmo da abertura da investigação, uma vez que a margem de *dumping* da abertura foi utilizada como a melhor informação disponível, nos termos do disposto no § 3º do art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### 4.3. Da margem de *dumping*

##### 4.3.1. Da margem absoluta e relativa de *dumping*

Conforme definido no art. 11 do Decreto nº 1.602, de 1995, deduzindo-se do valor normal o preço de exportação, obtém-se a margem absoluta de *dumping*, e calculando-se a razão entre esta e o preço de exportação, encontra-se a margem relativa.

Para cada empresa que respondeu ao questionário – PETCO, da Colômbia e PEQUIVEN, da Venezuela - calculou-se a diferença entre o valor normal e o preço de exportação de cada categoria, ponderando-se essas diferenças pelas respectivas quantidades importadas pelo Brasil, obtendo-se, assim, uma margem absoluta de *dumping* ponderada, no período de outubro de 2000 a setembro de 2001. Para obtenção da margem relativa de *dumping* ponderou-se as margens relativas de *dumping* de cada categoria pelas respectivas quantidades importadas pelo Brasil.

No caso da Tailândia, apurou-se uma margem de *dumping* única para o país, ou seja, para todas as empresas, calculando-se a diferença entre o valor normal e o preço de exportação médio ponderado. A razão entre essa diferença e o preço de exportação resultou na margem de *dumping* relativa.

As margens absoluta e relativa foram de, respectivamente: US\$ 151,22/t (cento e cinquenta e um dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por tonelada) e 26,5%, para a PETCO, da Colômbia; US\$ 207,74/t (duzentos e sete dólares estadunidenses e setenta e quatro centavos por tonelada) e 42,2%, para

a PEQUIVEN, da Venezuela; e US\$ 223,50/t (duzentos e vinte e três dólares estadunidenses e cinquenta centavos por tonelada) e 30,6%, para a Tailândia.

#### 4.4. Da conclusão do *dumping*

No período de investigação, constatou-se a prática de *dumping* nas exportações de resinas de PVC/suspensão para o Brasil, originárias da Colômbia, Tailândia e Venezuela, cabendo mencionar que as margens relativas de *dumping* não se caracterizaram como *de minimis*, nos termos do que dispõe o § 7º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995.

### 5. Do dano causado à indústria doméstica

De acordo com o previsto no § 2º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, para fins de análise da existência de dano à indústria doméstica, foi considerado o período de outubro de 1997 a setembro de 2001. Além disso, o período considerado para fins da determinação da existência de dano deve incluir necessariamente o período de investigação da existência do *dumping*. Para fins de análise, o período de dano foi fragmentado em quatro períodos iguais de 12 meses cada, identificados doravante como: P1, de outubro de 1997 a setembro de 1998; P2, de outubro de 1998 a setembro de 1999; P3, de outubro de 1999 a setembro de 2000; e P4, de outubro de 2000 a setembro de 2001.

#### 5.1. Da acumulação das importações

Considerando que a investigação abrangeu importações originárias de mais de um país - Colômbia, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Japão, Tailândia e Venezuela - tornou-se necessário aferir se os requisitos estabelecidos no § 6º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, tinham sido atendidos. Dispõe a alínea "a" do referido parágrafo que a avaliação cumulativa das importações só é possível caso, entre outros, o volume das importações de cada país não seja insignificante, definido nos termos do § 3º do mesmo artigo. Já o inciso III do art. 41 do Decreto nº 1.602, de 1995, determina, ainda, o encerramento da investigação, sem aplicação de direitos *antidumping*, quando o volume das importações for insignificante.

Para efeito dessa análise, foi considerado, tão somente, o período de existência de *dumping*, ou seja, de outubro de 2000 a setembro de 2001. As importações originárias da Coreia do Norte representaram 1,4% do volume total importado pelo Brasil. Já as importações de origem sul-coreana representaram 1% desse volume e as originárias do Japão, 0,1%.

As importações originárias da Coreia do Norte, Coreia do Sul e Japão foram insignificantes, uma vez que, isoladamente, não atingiram 3% do volume total importado pelo Brasil, nem em conjunto alcançaram 7%, motivo pelo qual foram excluídas da investigação.

Ao contrário, as importações originárias da Colômbia, da Tailândia e da Venezuela não foram caracterizadas como insignificantes, tendo representado, respectivamente, 20,7%, 7,5% e 10,1% do volume total importado pelo país no período de outubro de 2000 a setembro de 2001. As margens de *dumping* determinadas para os países cujos volumes de importação não foram insignificantes, por sua vez, não se caracterizaram como *de minimis*, ou seja, superaram 2%. Além disso, a avaliação cumulativa dos efeitos das importações a preços de *dumping* mostrou-se apropriada em vista das condições de concorrência entre os produtos importados e das condições de concorrência entre os produtos importados e o produto similar doméstico.

As resinas de PVC caracterizam-se como *commodities*, sendo, pois, o preço, o fator determinante para a escolha do produto. Além disso, o prazo de pagamento e os serviços logísticos também são

aspectos relevantes em sua comercialização, não se observando condições de concorrência distintas entre os produtos importados, nem tampouco entre os produtos importados e o fabricado pela indústria doméstica.

## 5.2. Das importações de resinas de PVC obtidas por processo em suspensão

### 5.2.1. Da evolução do volume das importações

Para fins de determinação do volume importado do produto em questão, foram utilizadas as estatísticas oficiais do SISCOMEX, com base nas Declarações de Importação - DI. Foram constatadas algumas divergências entre este sistema e os dados do sistema Alice, já que este não considera a data da efetiva internação, mas a data de registro das respectivas DIs. Sendo assim, a fim de manter uma uniformidade na análise, optou-se por utilizar a informação do SISCOMEX em toda a análise das importações, tendo em vista tratar-se das importações efetivamente internadas no país.

Observou-se a existência de um volume relevante de importações realizadas por uma das empresas produtoras nacionais, em sua grande maioria, originárias de outras subsidiárias, ou da matriz do Grupo, sempre originárias de países não investigados. Também foram observadas importações realizadas pela indústria doméstica de produto originário da Colômbia, porém em volume bastante reduzido.

Em vista das informações trazidas aos autos do processo, as importações realizadas pelas empresas produtoras nacionais não foram consideradas como defensivas, já que não houve alegação de que as importações efetuadas serviram para minimizar o dano causado pelas importações a preços de *dumping*.

Assim, para fins de determinação do dano causado à indústria doméstica pelas importações objeto de *dumping*, as importações realizadas pelas produtoras nacionais, originárias dos países investigados, foram excluídas da análise.

As importações brasileiras de resina de PVC/suspensão, à exceção de P3, foram crescentes durante todo o período analisado. A Argentina apareceu em todos os períodos como a principal fornecedora de resina de PVC/suspensão para o Brasil, exceto em P1, quando a Bélgica a ultrapassou em 362 toneladas. Em P4, período de investigação da existência de *dumping*, a Argentina, principal fornecedora, foi seguida da Colômbia, Alemanha e Venezuela. Registre-se, também, que o volume exportado pela Argentina, em P4, correspondeu a 86,7% do volume exportado pelos países sob investigação.

#### 5.2.1.1. Da participação dos países no volume total importado

A evolução na composição das importações mostrou que, paulatinamente, a Argentina foi avançando em sua participação nas importações brasileiras. Em P1, era responsável por 20,8% das compras externas brasileiras. Em P4, já alcançara 33,2% desse total. A Colômbia, da mesma forma, também experimentou um crescimento nessa participação. Suas exportações em P2, irrelevantes, passaram em P4 a representar 20,7% das importações brasileiras de PVC/suspensão. As demais origens investigadas, Tailândia e Venezuela, aumentaram sua participação nas importações brasileiras até P3, tendo sofrido uma queda em P4, ainda que em conjunto tenham representado, neste período, 17,6% do total importado pelo Brasil.

#### 5.2.1.2. Da participação e do crescimento das importações a preços de *dumping*

As importações a preços de *dumping*, no seu conjunto, apresentaram uma participação crescente no total importado pelo país. Em P1, representavam 1,7% das importações brasileiras de PVC/suspensão e, aumentando crescentemente sua participação ao longo do período analisado, atingiram 38,3% em P4.

Vale ressaltar que as importações a preços de *dumping* experimentaram, de P3 para P4, uma elevação de 16.059 toneladas, praticamente a mesma das demais origens, cujo crescimento atingiu 16.131 toneladas. Contudo, em termos percentuais, de P3 para P4, o crescimento das importações a preços de *dumping* equivaleu a 65,8%. Já as demais importações, que sempre representaram um volume mais elevado das aquisições nacionais, aumentaram 32,9%.

#### 5.2.2. Da evolução dos valores das importações

O comportamento das importações, em termos de valor, praticamente não se distinguiu do observado em termos de volume. A Argentina surgiu como a principal fornecedora em todos os períodos analisados. Registre-se, no entanto, uma pequena distinção em relação ao volume importado em P1, quando a Bélgica apareceu como principal fonte supridora do produto.

Em P4, o valor FOB das exportações argentinas para o Brasil foi equivalente a 92,7% das exportações dos países sob investigação.

##### 5.2.2.1. Da participação e do crescimento do valor das importações a preços de *dumping*

Pôde ser observado que, enquanto o valor das importações a preços de *dumping* evoluiu positivamente ao longo de todo o período analisado, o valor das demais importações oscilou levemente, mantendo-se estável entre P1 e P4.

Verificou-se que o crescimento das importações a preços de *dumping*, em volume, foi maior que em valor. Enquanto aqui as importações experimentaram um crescimento de 3.440,9%, lá o percentual alcançou 3.704,6%, quando comparados P1 e P4. No período de investigação de *dumping* (P4), em relação ao anterior (P3), enquanto o volume das importações cresceu 65,8%, o valor aumentou 32,1%. Com as demais importações, tal cenário não foi distinto. Muito embora não tenha sido observado crescimento no valor das importações, o volume experimentou uma elevação de 6,2%. Tais aspectos vão estar refletidos nos preços das importações.

#### 5.2.3. Do preço das importações

O preço médio FOB de exportação para o Brasil, reunindo todas as origens, flutuou ao longo do período analisado. Após uma queda, de P1 para P2, de 23%, esse preço médio experimentou uma elevação de 46,4%, ao se comparar P2 e P3. Novamente, em P4, observou-se uma redução no preço médio das exportações para o Brasil, a qual alcançou 19,4%, comparativamente a P3. Ao se comparar P1 e P4, ficou evidenciada uma queda no preço médio FOB de exportação equivalente a 9,1%.

Efetando-se o esse mesmo exercício com os preços CIF de importação, observou-se um movimento semelhante, sem variações percentuais significativamente diferentes daquelas obtidas com os preços FOB de exportação.

Especificamente com relação às importações a preços de *dumping*, pôde ser constatado que o preço médio ponderado FOB sempre se situou em patamar inferior ao da Argentina, Alemanha, ou das demais origens, ao longo do período analisado. A exceção ficou por conta de P3, quando o preço médio do PVC/suspensão originário da Alemanha e dos demais países foi inferior ao preço das importações investigadas.

Ao se analisar o preço médio ponderado CIF, observou-se um quadro ligeiramente distinto. Em P1, P2 e P3, o comportamento foi o mesmo que o observado no preço FOB. Contudo, em P4, ocorreu

uma inversão, e o preço CIF das importações originárias da Argentina foi inferior ao das origens investigadas.

É importante destacar que, muito embora as importações de resinas de PVC/suspensão de origem argentina tenham sido caracterizadas como operações entre firmas, essas resinas são revendidas no mercado interno brasileiro. Em P4, o seu preço de revenda, ainda que tenha permitido à produtora brasileira a obtenção de lucro nessas operações, situou-se em patamar inferior ao custo de produção médio ponderado da indústria doméstica.

#### 5.2.3.1. Das importações realizadas pela indústria doméstica

Uma das empresas brasileiras só realizou importações em P3, de produto de origem investigada. A outra vem fazendo importações regulares da Argentina, mas também foram constatadas importações originárias da Bélgica e Alemanha, sendo que o volume relevante de importações foi o de origem argentina, tendo representado 100% das aquisições externas em P1; 99,8%, em P2; 77,8%, em P3; e 99,5%, em P4.

Ficou evidenciado que os preços CIF internado das importações realizadas pela indústria doméstica situaram-se, em P1, em nível superior aos preços médios CIF das importações investigadas. Já em P2, o preço CIF internado do produto originário da Argentina situou-se em patamar inferior aos das origens investigadas, à exceção da Venezuela, cujo preço CIF internado foi ligeiramente inferior ao da Argentina.

No período P3, novamente o preço CIF internado do produto importado de origem argentina foi inferior ao preço CIF internado médio ponderado das origens investigadas. Novamente a exceção ficou por conta do produto venezuelano, com preço médio muito próximo ao da Argentina. Ao se analisar o período de investigação de *dumping*, ou seja, P4, verificou-se que todos os preços CIF internado das origens investigadas, bem como o preço médio, foram superiores ao preço do produto originário da Argentina.

#### 5.2.4. Da participação das importações no mercado brasileiro

O mercado brasileiro foi composto a partir das vendas internas do produto de fabricação própria dos produtores brasileiros acrescidas das importações totais. Tais números incluíram, inclusive, as importações realizadas pela Solvay e pela Trikem, uma vez que compuseram esse mercado de resinas de PVC/suspensão. O consumo cativo da resina de PVC/suspensão não esteve disponível para comercialização, portanto não foi incluído nas vendas da indústria doméstica no mercado interno.

As importações brasileiras de PVC/suspensão elevaram sua participação no mercado brasileiro ao longo do período sob análise. Contudo, de P2 para P3, observou-se uma ligeira queda de 0,6 pontos percentuais. Em P4, período de determinação de *dumping*, comparativamente a P3, houve uma elevação de 4,2 pontos percentuais na participação das importações no mercado brasileiro. Ao se comparar P4 com P1, constatou-se que esse crescimento atingiu 6,1 pontos percentuais.

As importações a preços de *dumping* não representavam mais que 0,2% do mercado brasileiro, em P1. Já em P4, essa participação atingiu 6,4%, tendo significado uma aumento de 2,4 pontos percentuais, em relação a P3, e de 6,2 pontos percentuais, em relação a P1.

As importações das produtoras nacionais, por sua vez, representavam, em P1, 1,5% do mercado brasileiro. Sua participação nesse mercado aumentou progressivamente ao longo do período analisado. Em P4, com uma elevação de 1,5 pontos percentuais comparativamente a P3, essa participação atingiu

5,3%. Ao se comparar P1 e P4, ficou evidenciado um aumento de 3,8 pontos percentuais da participação das importações das produtoras nacionais no mercado brasileiro. Ressalte-se que tal movimento de elevação no percentual das importações da indústria doméstica foi concomitante ao aumento da participação das importações a preços de *dumping*.

#### 5.2.5. Da razão entre as importações objeto de *dumping* e a produção nacional

As importações objeto de *dumping* representaram percentual cada vez maior em relação à produção nacional de resinas de PVC/suspensão, tendo passado de 0,2%, em P1, para 7,5%, em P4. Comparando-se P3 e P4, verificou-se que as importações a preços de *dumping*, que representavam 3,9% da produção naquele período, passaram a representar 7,5% neste último.

Mesmo ao se considerar a parcela de importações realizada pelas fabricantes brasileiras como produção nacional, ficaria evidenciada uma elevação da participação das importações a preços de *dumping* sobre aquela. Em P4, o volume de importações das empresas produtoras brasileiras atingiu 33.470 toneladas. Adicionando-o ao volume de produção das empresas nacionais, tal número alcançaria 586.573 toneladas e, ainda assim, a participação das importações a preços de *dumping* teria se elevado, atingindo 6,9%.

### 5.3. Da indústria doméstica

O efeito da prática de *dumping* sobre a indústria doméstica deve ser analisado em conformidade com o disposto nos §§ 8º e 9º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995. De acordo com definição de indústria doméstica, considerou-se como tal a totalidade da linha de produção de resinas de PVC, obtidas por processo em suspensão, das empresas Solvay Indupa e Trikem, no período de outubro de 1997 a setembro de 2001.

#### 5.3.1. Da evolução da capacidade instalada e da produção

Observou-se que o grau de utilização da capacidade de produção variou ao longo do período sob análise. Depois de cair 5,6 pontos percentuais, de P1 para P2, ocorreu uma elevação de 4,2 pontos percentuais, quando comparados P2 e P3. Já em P4, a queda, em relação ao período anterior, alcançou 12,4 pontos percentuais. Ao se relacionar P1 e P4, verificou-se uma diminuição de 13,8 pontos percentuais nesse indicador.

Mesmo sem considerar o efeito da expansão da capacidade de produção, teria ocorrido elevação da ociosidade da indústria doméstica, já que a produção caiu a seu menor nível em P4. Além disso, caso fosse considerado o impacto das importações realizadas pelas produtoras nacionais, ainda assim o grau de utilização da capacidade instalada teria sofrido uma redução.

#### 5.3.2. Das vendas da indústria doméstica no mercado interno

As vendas da indústria doméstica no mercado interno referem-se às vendas de produto de fabricação própria, livre de devoluções.

As vendas internas da indústria doméstica apresentaram um comportamento variável: queda de 2%, de P1 para P2; elevação de 4%, de P2 para P3; e nova redução, de 1,9%, de P3 para P4. Ao se comparar P1 e P4, no entanto, ficou constatado que essas vendas praticamente não sofreram alteração.

### 5.3.3. Da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro

O mercado brasileiro foi crescente durante todo o período analisado. De P1 para P2, constatou-se uma elevação de 0,8%. No período seguinte, comparativamente a P2, esse crescimento atingiu 3,2%. Ao se comparar P4 e P3, ficou evidenciado um novo crescimento de 3%. Dessa forma, acumulou-se, no período de análise de dano, um aumento de 7,2%.

As vendas internas da indústria doméstica praticamente se mantiveram estáveis. Contudo, em vista do crescimento do mercado brasileiro, foram responsáveis por fatias cada vez menores, à exceção de P3, quando, em relação ao período anterior, observou-se uma elevação de 0,6 pontos percentuais na sua participação no mercado brasileiro.

Ao se adicionar o volume importado pela indústria doméstica em suas vendas internas, a sua participação teria alcançado 91% em P1. Em P2, tal participação teria caído para 89,7%. No período subsequente, essa participação teria voltado a se elevar, atingindo 91,4%. Finalmente, em P4, a participação da indústria seria equivalente a 88,7% do consumo aparente do país.

Dessa forma, levando em consideração tal fato, observou-se que a queda de participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro teria sido bastante inferior: de 2,3 pontos percentuais, ao se comparar os períodos P1 e P4, em vez dos 6,1 pontos percentuais observados, caso não se levasse em conta tais importações; e de 2,7 pontos percentuais, em vez de 4,2 pontos percentuais, quando comparados P3 e P4.

### 5.3.4. Do faturamento com as vendas no mercado interno

O faturamento da indústria doméstica apresentou um comportamento variável em dólares estadunidenses. Após uma queda de 26,7%, em P2, comparativamente a P1, observou-se um crescimento de 51,7%, ao se comparar P2 e P3. Em P4, nova queda ficou evidenciada, a qual alcançou 26,1%, em comparação a P3. Cumulativamente, ou seja, de P1 para P4, a queda observada atingiu 17,7%.

Em reais constantes, o comportamento foi semelhante ao observado em dólares estadunidenses. Em P2, comparativamente a P1, a queda foi ligeiramente superior, tendo atingido 27,7%. Ao se comparar P2 e P3, também se observou que a elevação foi inferior à em dólares estadunidenses, alcançando 33,7%. Finalmente, em P4, a redução no faturamento da indústria doméstica, se comparado com P3, foi de 17,1%.

### 5.3.5. Das vendas no mercado externo

As exportações da indústria doméstica apresentaram um comportamento variável. Após terem experimentado um crescimento de P1 para P2, o qual alcançou 16,7%, as vendas externas da indústria caíram 36,2%, comparando-se P2 e P3. Em P4, ficou evidenciada uma elevação de 11,3%, quando comparado a P3.

### 5.3.6. Do faturamento com as exportações

Em dólares estadunidenses, o faturamento da indústria doméstica com exportações foi crescente até P3. De P1 para P2, ficou denotada uma elevação de 6,7%. Em P3, comparativamente ao período anterior, observou-se uma elevação de 10,8%. Contudo, ao se comparar P3 e P4, foi constatada uma redução nesse faturamento, que atingiu 22,5%.

O comportamento das exportações da indústria doméstica, em reais constantes, distinguiu-se daquele em moeda estadunidense. Houve uma elevação de 11,8%, quando comparados P1 e P2. Já, ao se comparar P2 e P3, ficou evidenciada uma queda de 10,3%. Finalmente, constatou-se uma redução de 9,5% no faturamento com as vendas externas da indústria doméstica, quando comparados P3 e P4. Ao se comparar o primeiro e último períodos, tanto em dólares estadunidenses, quanto em reais constantes, evidenciou-se uma queda nesse faturamento, de, respectivamente, 8,4% e 9,2%.

#### 5.3.7. Dos estoques do produto

Os estoques finais da indústria doméstica também sofreram variações relevantes. Em dezembro de 1998, comparativamente a dezembro do ano anterior, houve uma elevação de 19.127 toneladas, equivalentes a um aumento de 85,9%. Ao encerrar 1999, esses estoques tinham caído 27.779 toneladas, denotando uma redução de 67,1%. Ao fim de 2000, nova elevação nos estoques finais foi revelada, com um crescimento de 31.142 toneladas, significando um aumento de 228,6%. Em setembro de 2001, os estoques finais da indústria doméstica tinham sofrido uma redução de 18.490 toneladas, equivalentes a uma queda de 41,3%.

#### 5.3.8. Da evolução do emprego e da produtividade

Embora a mão-de-obra vinculada diretamente tenha sofrido variações, estas não foram relevantes. De P1 para P2, observou-se uma queda de 5,7%. No período subsequente, houve uma elevação de 1,1%. Finalmente, em P4, comparativamente a P3, praticamente se manteve estável.

A produção por empregado foi crescente até P3, denotando uma elevação na produtividade. Em P4, no entanto, a elevação no número de empregados, conjugada com a queda na produção, levou a uma redução nessa relação.

#### 5.3.9. Da evolução da massa salarial

A massa salarial dos empregados diretamente vinculados à produção foi crescente durante o período analisado, à exceção de P2, quando foi observada uma queda de 5%, em relação a P1. Em P3, comparativamente a P2, a massa salarial experimentou um crescimento de 20,7%. Já em P4, quando comparado ao período imediatamente anterior, constatou-se uma elevação de 6,6%. Os salários, por sua vez, também foram crescentes em todo o período analisado: de P1 para P2, elevação de 0,9%, de P2 para P3, de 19,4%; e de P3 para P4, de 6,1%.

#### 5.3.10. Da evolução dos preços internos da indústria doméstica

Os preços das resinas de PVC/suspensão são os preços médios ponderados praticados internamente pela indústria doméstica, à vista, *ex fabrica*. Foram calculados a partir da razão entre o faturamento líquido e as quantidades vendidas no mercado interno.

De P1 para P2, observou-se uma queda. Em seguida, os preços da indústria doméstica experimentaram uma elevação, para, finalmente, sofrerem nova queda, de P3 para P4. Com isso, de P1 para P4, seus preços acumularam uma redução, em dólares estadunidenses e em reais constantes, respectivamente, de 17,7% e de 19,9%.

Vale ser observado que, em P2, comparativamente a P1, ocorreu uma elevação de 24,6% no volume de resinas de PVC/suspensão importado pelo Brasil. Esse percentual correspondeu a um incremento de volume de 15.346 toneladas. Desse volume, no entanto, as importações a preços de

*dumping* responderam por 4.104 toneladas e as importações da indústria doméstica por 7.026 toneladas. Convém destacar que o preço das importações também foi decrescente. O preço CIF médio das importações a preços de *dumping*, no mesmo período, caiu 22,3% e o preço CIF das importações da Argentina, principal fornecedor brasileiro em P2, 23,8%.

Ao se comparar os períodos P2 e P3, observou-se uma pequena redução nas importações totais brasileiras, de 1,7%. Já as importações a preços de *dumping*, por sua vez, experimentaram um crescimento de 19.254 toneladas (372,6%) e as importações efetuadas pela indústria doméstica, uma elevação de 7.467 toneladas (46,4%). Os preços CIF dessas importações apresentaram um crescimento acentuado nesse mesmo período: importações a preços de *dumping*, de 46,2%; importações realizadas pela indústria doméstica, originárias da Argentina, de 41,8%; e importações originárias da Alemanha e Bélgica, também realizadas pela indústria doméstica, 18,7%.

No período de análise de *dumping*, em relação a P3, paralelamente a uma queda nos preços praticados pela indústria doméstica, observou-se uma elevação no volume das importações a preços de *dumping*, de 16.059 toneladas. As importações realizadas pela indústria doméstica também experimentaram uma elevação, que alcançou 9.924 toneladas. Em particular, as importações originárias da Argentina realizadas pela indústria doméstica elevaram-se em 14.987 toneladas.

Essa elevação nos volumes importados foi acompanhada por uma queda generalizada em seus preços. O preço CIF médio das importações a preços de *dumping* sofreu uma redução de 19% nesse último período, enquanto o produto argentino importado pela indústria doméstica apresentou redução de 24,1%.

#### 5.3.11. Da evolução dos custos da indústria doméstica

O custo de produção da indústria doméstica sofreu variações ao longo do período analisado. Essas variações se fizeram presentes, tanto em dólares estadunidenses, quanto em reais constantes.

Ao se tratar de dólares estadunidenses, observou-se, de P1 para P2, uma redução de 9% nos custos da indústria doméstica. Em P3, comparativamente ao período anterior, ficou constatada uma elevação de 15,6% nesses custos. Ao se comparar P4 com P3, pôde-se observar que os custos caíram cerca de 8%. Em valor constante da moeda nacional, o cenário foi ligeiramente distinto, já que o custo de produção apresentou crescimento de P3 para P4.

#### 5.3.12. Da relação entre o preço de venda e o custo de produção da indústria doméstica

Em termos de dólares estadunidenses, a indústria experimentou, em P1, lucro na comercialização interna das resinas de PVC/suspensão. Em P2, ainda que tenha ocorrido uma redução no custo total de produção, em razão da forte compressão nos preços, a indústria doméstica sofreu prejuízo em suas vendas internas da resina em questão.

Em P3, em relação ao período anterior, ao contrário, embora tenha ocorrido um aumento nos custos de produção da indústria doméstica, a forte elevação em seus preços internos levou a indústria doméstica a auferir o maior lucro unitário no período sob análise. Ressalte-se que, nesse período, as importações objeto de *dumping* apresentaram o maior crescimento.

Novamente, em P4, a indústria doméstica sofreu prejuízo em suas vendas, mesmo com redução em seus custos de produção, em razão da compressão de seus preços de venda no mercado interno.

Ao se proceder à análise considerando os preços em reais constantes, evidenciou-se não ter havido um comportamento muito distinto daquele em dólares.

Concluindo-se, pôde ser percebido, ao se comparar P4 e P1, que os custos de produção, em dólares estadunidenses, ou em reais constantes, experimentaram uma queda. Porém, os preços praticados no mercado interno brasileiro caíram em percentual superior, influenciando negativamente as margens de lucro.

Convém ressaltar que, em dólares estadunidenses, os movimentos observados em P2 e P4 se assemelharam. Ocorreram reduções nos custos de produção da indústria acompanhados de queda nos preços de venda no mercado interno.

#### 5.3.13. Da margem de lucro da indústria doméstica

A indústria doméstica teve um quadro de lucro e prejuízo alternados. Em P1 e P3, as margens de lucro foram positivas. Já em P2 e P4, tais margens foram negativas. De todo o período analisado, P3 foi aquele em que a indústria doméstica apresentou o melhor desempenho.

Cabe ainda destacar que em P2, quando a indústria doméstica apresentou um desempenho negativo, a elevação do volume das importações a preços de *dumping* alcançou 4.104 toneladas. Já em P3, quando a indústria doméstica obteve sua melhor performance, as importações a preços de *dumping* experimentaram um crescimento de 19.254 toneladas, o maior em termos absolutos no período sob análise.

As importações realizadas pela indústria doméstica, originárias da Argentina, por outro lado, experimentaram crescimentos significativos em P2 e P4. Em P2, comparativamente a P1, essas importações cresceram 6.986 toneladas, tendo representado uma elevação de 77,1%. Já no período de análise de *dumping*, P4, essas compras externas aumentaram 14.987 toneladas, em relação a P3, equivalendo a um crescimento de 81,8%.

#### 5.3.14. Do efeito dos preços das importações objeto de *dumping* sobre os preços da indústria doméstica

O § 4º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que, no que se refere aos preços domésticos, deverá ser analisado se os produtos importados a preços de *dumping* tiveram o efeito de ocasionar subcotação expressiva dos preços dos produtos importados a preços de *dumping* em relação ao preço do produto similar doméstico; ou depressão significativa dos preços domésticos; ou supressão de aumento de preços que teriam ocorrido na ausência de tais importações.

##### 5.3.14.1. Dos preços da indústria doméstica e os preços médios das origens investigadas

O preço CIF internado médio foi calculado levando-se em consideração as respectivas alíquotas do imposto de importação vigentes. Da mesma forma, foram consideradas importações realizadas com benefícios fiscais, ou seja, foram levadas em conta eventuais reduções, isenções ou suspensões do imposto de importação. As despesas de internação foram calculadas, nos termos do § 3º do art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995, com base nas informações contidas no processo.

Comparando-se, ainda, o preço CIF internado médio de cada uma das origens investigadas com o custo de produção médio ponderado da indústria doméstica, ficou evidenciado, em P1 e P2, que aqueles foram inferiores a este. Em P3, denotou-se um quadro distinto, no qual os preços de todas as origens investigadas situaram-se em patamar superior ao do custo de produção da indústria doméstica.

Finalmente, em P4, somente o preço das importações originárias da Tailândia ficou acima do custo médio ponderado de produção da indústria doméstica.

Ao se acumular as importações das origens investigadas, pôde ser percebido que, somente em P1, as importações a preços de *dumping* estiveram subcotadas em relação ao produto da indústria doméstica.

### 5.3.15. Do desempenho econômico-financeiro da indústria doméstica

Observou-se que os resultados operacionais da indústria doméstica foram decrescentes até 1999. De 1996 para 1997, a margem operacional decresceu 11,5 pontos percentuais. De 1997 para 1998, essa margem encolheu mais 14,8 pontos percentuais. Em 2000, ficou evidenciada uma substancial elevação, quando comparada a 1999, de 35 pontos percentuais. Contudo, ao se comparar os anos de 2000 e 2001, a margem operacional voltou a sofrer uma severa queda, de 30,2 pontos percentuais.

Ao se examinar o lucro operacional exclusive resultados financeiros, constatou-se: elevações de 2,7 pontos percentuais, de 1996 para 1997; de 8,7 pontos percentuais, de 1997 para 1998; e de 1,6 pontos percentuais, de 1998 para 1999; e queda de 15,5 pontos percentuais, de 1999 para 2000.

Como pôde ser constatado, os resultados financeiros tiveram uma forte influência sobre as margens da indústria doméstica, tendo representado parcelas substanciais de sua receita operacional líquida.

A exclusão desse efeito mostrou que as margens experimentaram um crescimento contínuo até 2000. Somente em 2001 observou-se um estreitamento. Porém, ao se comparar o ano de 1997 ao de 2001, a queda na margem operacional exclusive resultados financeiros sofreu uma redução de 2,5 pontos percentuais.

O lucro bruto da indústria doméstica teve um perfil distinto: sofreu queda de 14,4%, de 1997 para 1998; cresceu 3,7%, de 1998 para 1999; experimentou novo crescimento de 27,1%, de 1999 para 2000; e caiu 66,4%, de 2000 para 2001.

Com relação à margem bruta, o comportamento foi distinto, com quedas e elevações intercaladas. De 1997 para 1998, constatou-se uma redução de 3,4 pontos percentuais. No período subsequente, também em relação ao anterior, ficou evidenciada uma elevação de 8,5 pontos percentuais. Em 2000, comparativamente a 1999, a margem bruta decresceu 0,9 pontos percentuais. Finalmente, nova queda em 2001, fê-la reduzir mais 14,8 pontos percentuais. Comparando-se 1997 e 2001, ficou denotada uma redução de 10,6 pontos percentuais na margem bruta.

A receita líquida de vendas com a resina de PVC/suspensão foi decrescente até 1999. Em 1998 comparativamente a 1997, houve uma queda 3,3%. No ano seguinte, 1999, a queda foi mais acentuada, tendo sido registrada uma redução de 21,5% nessa receita em comparação com 1998.

Em 2000, as vendas de PVC da indústria doméstica experimentaram uma elevação de 30,5%, quando comparadas com 1999, retornando aos patamares de 1997. Já em 2001, nova queda, de 40,5%, fê-la atingir a receita mais baixa no período sob análise.

### 5.3.16. Da revenda da indústria doméstica

Ficou constatado que o preço médio de revenda do produto importado pela indústria doméstica, em dólares estadunidenses, se deu a preços superiores ao preço CIF internado das importações investigadas até P3. Porém, em P4, o preço médio de revenda da indústria doméstica foi inferior ao preço CIF internado médio das importações a preços de *dumping*.

### 5.3.17. Da subcotação dos preços do produto importado por tipo de resina e região

Foram tomadas as vendas posto cliente da indústria doméstica e calculados os preços médios para cada uma das regiões brasileiras, de cada um dos tipos de resinas similares às importadas.

Pôde ser constatado que apenas as resinas VINILEN 145 e PVC-450, na região Norte e as resinas VINILEN 150 e PVC-150, na região Nordeste, estiveram subcotadas em relação ao produto da indústria doméstica.

Ao se considerar conjuntamente as importações, não ficou caracterizada a subcotação do produto importado, pois, efetuados os cálculos pertinentes, a margem de subcotação média ponderada foi de 6% negativa.

### 5.4. Da conclusão sobre o dano causado

Verificou-se que, ao longo do período analisado, as importações a preços de *dumping* apresentaram crescimento absoluto e em relação ao mercado brasileiro e à produção nacional.

As importações a preços de *dumping* experimentaram uma elevação de 39.417 toneladas e as demais importações de 3.830 toneladas. As importações originárias da Argentina, por sua vez, tiveram um crescimento de 22.470 toneladas.

Ao se comparar o período de *dumping* (P4) com o anterior (P3), ficou evidenciado um crescimento de 16.059 toneladas nas importações a preços de *dumping*. Nesse mesmo período, as importações originárias da Argentina cresceram 16.667 toneladas, principalmente em razão das importações realizadas pela indústria doméstica que sozinha foi responsável por um incremento de 14.987 toneladas neste total.

As importações a preços de *dumping* também experimentaram um crescimento em relação ao mercado brasileiro. Em P1, representavam 0,2% deste. Já em P4, tal percentual atingiu 6,4%. A participação das importações da Argentina também foi crescente. Se em P1 eram responsáveis por 2,2% do atendimento ao mercado brasileiro, em P4 chegaram a atingir 5,5% do mesmo. Em particular, as importações de origem argentina realizadas pela indústria doméstica passaram de uma participação de 1,5%, em P1, para 5,2%, em P4.

O grau de ociosidade da indústria doméstica cresceu em P4, relativamente ao período imediatamente anterior. Vale observar, como já apontado anteriormente, que no período de investigação de *dumping*, as importações a preços de *dumping* cresceram cerca de 16.000 toneladas. Contudo, cabe mencionar, que no período anterior, P3, as importações também tinham apresentado uma forte elevação, de 19.254 toneladas, em relação a P2, sem que tivessem impedido a indústria doméstica de apresentar um desempenho bastante satisfatório. Adicionalmente, se a indústria doméstica, em vez de importar produto similar da Argentina, tivesse produzido o mesmo volume, o grau de ociosidade seria significativamente menor.

As vendas internas da indústria doméstica praticamente se mantiveram estáveis, de P1 para P4, apresentando uma queda de 1,9%, de P3 para P4. Deve ser registrado, no entanto, que ao se adicionar o volume das importações realizadas pela indústria doméstica, o quadro fica distinto. As vendas realizadas pela indústria doméstica praticamente se mantiveram constantes, de P3 para P4, com uma queda inferior a 0,1%, e apresentaram uma elevação, de 4,5%, ao se relacionar P1 e P4.

No que diz respeito às exportações realizadas pela indústria doméstica, ficou evidenciado que o baixo volume por ela comercializado não seria suficiente para influenciar a determinação de dano causado à indústria doméstica. De qualquer forma, cumpre mencionar que foi observada uma queda nos preços praticados pela indústria doméstica nas exportações em P4, quando comparados com P3.

A análise dos estoques da indústria doméstica, embora não coincidentes com o fim dos períodos analisados, permitiu observar que não houve uma tendência de crescimento ao fim do último período (P4). Ou seja, em setembro de 2001 os estoques eram inferiores a dezembro de 2000. Mais uma vez, cabe ressaltar que os estoques poderiam ser bem inferiores caso a indústria doméstica não tivesse decidido por realizar importações da Argentina.

O número de empregados, embora tenha caído, se comparado a P1, foi crescente a partir de P2. Ressalte-se, no entanto, que em razão das peculiaridades da indústria química – intensiva em capital – tal indicador não assume relevância.

Com relação à massa salarial, também pôde ser observado que não houve queda nos salários. Ao contrário, a massa salarial foi crescente, denotando uma elevação no salário médio.

No que diz respeito aos preços praticados pela indústria doméstica, ficou evidenciado que, no período de *dumping*, houve uma queda. Contudo, tal redução não pode ser atribuída às importações a preços de *dumping*. À exceção de P1, o preço CIF internado médio das importações a preços de *dumping* nunca esteve em patamar inferior ao preço médio praticado pela indústria doméstica. Mesmo em P4, o preço médio de venda da indústria doméstica foi inferior ao preço CIF internado médio das importações investigadas, isto é, aquele alcançou US\$ 707,36/t (setecentos e sete dólares estadunidenses e trinta e seis centavos por tonelada) e este, US\$ 759,62/t (setecentos e cinquenta e nove dólares estadunidenses e sessenta e dois centavos por tonelada).

Por outro lado, foi observado que o preço CIF internado médio das importações originárias da Argentina realizadas pela indústria doméstica esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos analisados. Ainda que se considere que tais preços sejam caracterizados como operações *intercompanies*, o fato de, em P4, os preços de revenda no mercado interno terem se situado em nível inferior ao preço CIF internado médio das operações a preços de *dumping* descaracteriza o impacto das importações investigadas sobre o preço da indústria doméstica.

Registre-se, além disso, que o preço médio de revenda do produto importado da Argentina, em P4, período de determinação da existência de *dumping*, situou-se em nível inferior ao preço CIF internado médio do produto sob investigação.

A partir dessa análise dos preços, também foi possível constatar que, em P4, a indústria doméstica experimentou prejuízo. Porém, em P2, quando as importações a preços de *dumping* não representavam mais que 0,9% do mercado brasileiro, o preço médio de venda da indústria doméstica não foi suficiente para cobrir todos seus custos de produção. Além disso, já naquele período, as importações investigadas não estavam subcotadas em relação ao produto nacional.

Dessa forma, também não foi possível estabelecer um vínculo entre a queda dos preços praticados pela indústria doméstica e o prejuízo sofrido em P4, e as importações objeto de *dumping*. Na verdade, a queda de preços da indústria doméstica, de P3 para P4, foi compatível com a queda de preços de todas as origens.

A estratégia adotada por uma das empresas nacionais, de buscar complementar a oferta no Brasil via importações, causando um efeito maléfico sobre a indústria doméstica como um todo, constitui-se em

um outro fator causador de dano à indústria doméstica, nos termos do inciso II do art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995. Como pôde ser observado, em P4, o preço médio de revenda do produto importado pela indústria doméstica situou-se em patamar inferior ao preço CIF internado médio das importações objeto de *dumping*.

Ficou evidenciado que, de P2 para P3, quando ocorreu o maior crescimento das importações a preços de *dumping*, e, ao mesmo tempo, o menor crescimento das importações originárias da Argentina, realizadas por uma das empresas que compõem a indústria doméstica, esta conseguiu a maior elevação em seus preços e em suas margens de lucro.

Por outro lado, também ficou patente que o comportamento observado de P3 para P4 não foi distinto daquele caracterizado de P1 para P2, quando as importações a preços de *dumping* experimentaram um crescimento inferior ao das importações realizadas pela indústria doméstica de produto originário da Argentina.

À exceção de P1, os preços do produto importado objeto de *dumping* nunca estiveram inferiores aos do produto argentino importado pela indústria doméstica, ou aos praticados por ela no mercado interno. Além disso, em P4, período de investigação da existência de *dumping*, o preço médio das importações investigadas alcançou patamar superior ao preço de revenda do produto importado pela indústria doméstica.

Muito embora o preço médio das importações objeto de *dumping* tenha se situado em patamar ligeiramente inferior ao custo médio de produção da indústria doméstica em P4, observou-se que o preço médio de revenda da indústria se situou em nível ainda mais baixo.

Além disso, deve ser ressaltado que, em P4, o volume das importações originárias da Argentina realizadas pela indústria doméstica correspondeu a 82% do volume das importações objeto de *dumping*. Já em comparação com as vendas internas da indústria doméstica, as importações objeto de *dumping* corresponderam a 7,6% destas, e as importações realizadas pela indústria doméstica, de produto originário da Argentina, 6,3%. Tendo em vista que essas participações são próximas e, ainda, que, como visto anteriormente, o preço de revenda da indústria doméstica se situou em patamar inferior ao preço CIF internado médio das importações investigadas, não se pode atribuir às importações objeto de *dumping* o efeito sobre os preços praticados pela indústria doméstica.

Ressalte-se, também que, em P2 e P4, justamente os períodos em que a indústria doméstica sofreu prejuízo, os preços de revenda situaram-se abaixo do custo médio de produção da indústria doméstica.

## 6. Da conclusão geral

Embora tenha sido constatado aumento absoluto e relativo das importações a preços de *dumping*, queda nos volumes de venda, no faturamento e nos preços praticados pela indústria doméstica, além de redução da lucratividade e compressão das margens de lucro, não foi caracterizada a existência de causalidade entre essas importações e o dano sofrido pela indústria doméstica. Paralelamente às importações objeto de *dumping*, ocorreram vultosas importações da Argentina, realizadas pela indústria doméstica, a preços inferiores aos das origens investigadas. Acrescentado o volume das importações realizadas pela indústria doméstica às suas vendas no mercado interno, estas teriam se mantido praticamente constantes no período de *dumping*, observando-se elevação das vendas da indústria doméstica ao longo de todo o período.

Além disso, no período de determinação da existência de *dumping*, o preço do produto investigado, internado no mercado brasileiro, esteve superior ao preço praticado pela indústria doméstica e, portanto,

(Fls. 23 da Circular SECEX nº 50, de 18/11/2002).

não se configurou a existência de subcotação em relação ao produto similar nacional. Tal situação se verificou nos últimos 36 meses da análise, período durante o qual se observou o maior crescimento das importações. Por outro lado, foi o preço de revenda do produto importado da Argentina que se situou, no período de investigação da existência de *dumping*, em patamar inferior ao preço CIF internado das importações objeto de *dumping*.

Tendo em vista a impossibilidade de se determinar relação entre a evolução das importações a preços de *dumping* originárias da Colômbia, Tailândia e Venezuela do produto objeto da investigação, e a situação da indústria doméstica, observou-se a inexistência de vínculo significativo entre as importações objeto de *dumping* originárias daqueles países e o dano sofrido pela indústria doméstica. Ante o exposto, não restou evidenciada a relação de causalidade entre o dano e a prática de *dumping*, impossibilitando a aplicação de direitos *antidumping* definitivos sobre as importações brasileiras de resinas de PVC, obtidas por processo em suspensão, originárias da Colômbia, Tailândia e Venezuela, classificadas no item 3904.10.10 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM.