



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

CIRCULAR Nº 4 , DE 8 DE JANEIRO DE 2013

(Publicada no D.O.U. de 09/01/2013)

(Retificada no D.O.U. de 11/01/2013)

A SECRETÁRIA DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000699/2012-53 e do Parecer nº 50, de 27 de dezembro de 2012, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido apresentados elementos suficientes que indicam a prática de dumping nas exportações da República Popular da China para o Brasil do produto objeto desta circular, e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática, decide:

1. Iniciar investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações da República Popular da China para o Brasil de vidros para uso em eletrodomésticos da linha fria, classificadas no item 7007.19.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

1.1. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de abertura da investigação, conforme o anexo à presente circular.

1.2. A data do início da investigação será a da publicação desta circular no Diário Oficial da União - D.O.U.

1.3. Tendo em vista que, para fins de procedimentos de defesa comercial, a República Popular da China não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, o valor normal foi determinado com base no preço do produto similar em um terceiro país de economia de mercado. O país de economia de mercado adotado foi a Itália, atendendo ao previsto no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995. Conforme o § 3º do mesmo artigo, dentro do prazo para resposta ao questionário, as partes poderão se manifestar a respeito e, caso não concordem com a metodologia utilizada, deverão apresentar nova metodologia, explicitando razões, justificativas e fundamentações, indicando, se for o caso, terceiro país de economia de mercado a ser utilizado com vistas à determinação do valor normal.

2. A análise dos elementos de prova de dumping considerou o período de janeiro a dezembro de 2011. Já o período de análise de dano considerou o período de janeiro de 2007 a dezembro de 2011.

3. De acordo com o disposto no § 2º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, deverá ser respeitado o prazo de vinte dias, contado a partir da data da publicação desta circular no D.O.U., para que outras partes que se considerem interessadas no referido processo solicitem sua habilitação, com a respectiva indicação de representantes legais.

4. Na forma do que dispõe o art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995, à exceção do governo do país exportador, serão remetidos questionários às partes interessadas identificadas, que disporão de quarenta dias para restituí-los, contados a partir da data de sua expedição. Em virtude do grande número de

(Fls. 2 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

produtores/exportadores da República Popular da China identificados nos dados detalhados de importação brasileira, de acordo com o disposto na alínea “b” do § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, será selecionado, para o envio do questionário, o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações para o Brasil. As respostas aos questionários da investigação, apresentadas no prazo original de 40 (quarenta) dias, serão consideradas para fins de determinação preliminar com vistas à decisão sobre a aplicação de direito provisório, conforme o disposto no art. 34 do citado diploma legal.

5. De acordo com o previsto nos arts. 26 e 32 do Decreto nº 1.602, de 1995, as partes interessadas terão oportunidade de apresentar, por escrito, os elementos de prova que considerem pertinentes. As audiências previstas no art. 31 do referido decreto deverão ser solicitadas até 180 (cento e oitenta) dias após a data de publicação desta Circular.

6. Caso uma parte interessada recuse o acesso às informações necessárias, não as faculte no prazo estabelecido ou impeça de forma significativa a investigação, poderão ser estabelecidas conclusões, positivas ou negativas, com base nos fatos disponíveis, em conformidade com o disposto no § 1º do art. 66 do Decreto n.º 1.602, de 1995.

7. Caso se verifique que uma parte interessada prestou informações falsas ou errôneas, tais informações não serão consideradas e poderão ser utilizados os fatos disponíveis.

8. Na forma do que dispõe o § 4º do art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, se uma parte interessada fornecer parcialmente ou não fornecer a informação solicitada, o resultado poderá ser menos favorável àquela parte do que seria caso a mesma tivesse cooperado.

9. Os documentos pertinentes à investigação de que trata esta Circular deverão ser escritos no idioma português, devendo os escritos em outro idioma vir aos autos do processo acompanhados de tradução feita por tradutor público, conforme o disposto no § 2º do art. 63 do referido Decreto.

10. Todos os documentos referentes à presente investigação deverão indicar o produto, o número do Processo MDIC/SECEX 52272.000699/2012-53 e ser dirigidos ao seguinte endereço: MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR, DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL – DECOM – Esplanada dos Ministérios – Bloco J, sala 103-B, CEP 70.053-900 – Brasília (DF), telefones: (0XX61) 2027-7357 e 2027-7998 – Fax: (0XX61) 2027-7445.

TATIANA LACERDA PRAZERES

## ANEXO

### **1 – Do processo**

#### **1.1 – Da petição**

Em 31 de maio de 2012, a Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidro – ABIVIDRO, doravante denominada ABIVIDRO ou peticionária, protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC petição de abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de vidros de segurança para uso em eletrodomésticos de refrigeração (vidros linha fria), originárias da República Popular da China e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 16 de julho de 2012, por meio de ofício, foram solicitadas à peticionária, com base no **caput** do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária, após solicitar prorrogação do prazo concedido inicialmente pelo Departamento, apresentou tais informações em 17 de agosto de 2012.

Em 21 de dezembro de 2012, após a análise das informações apresentadas, a peticionária foi informada, por meio de ofício, de que a petição estava devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### **1.2 – Da notificação aos Governos dos países exportadores**

Em 21 de dezembro de 2012, em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, o Governo da China foi notificado, por meio de ofício, da existência de petição devidamente instruída, com vistas à abertura de investigação de dumping de que trata o presente processo.

#### **1.3 – Da representatividade da peticionária e do grau de apoio à petição**

Inicialmente, a ABIVIDRO informou que a Saint-Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda., empresa representada pela Associação na petição, por meio da sua divisão denominada Saint-Gobain Euroveder Brasil, doravante denominada Saint-Gobain ou Euroveder, seria a única fabricante nacional do produto objeto de análise no Brasil. Entretanto, ressaltou, também, existirem uma dezena de outras produtoras domésticas capazes de atender às grandes fabricantes de eletrodomésticos de linha fria.

Posteriormente, no entanto, esclareceu a peticionária que, em 2011, a Euroveder encomendou a fabricação de alguns lotes do produto objeto de análise a alguns produtores nacionais que detinham, à época, capacidade ociosa para fabricação de vidros. Esses vidros totalizaram o montante de 4.710 m<sup>2</sup> de vidros para linha fria, equivalentes a 1,3% da produção nacional de vidros.

Dessa forma, considerando que a peticionária representa empresa que, em P5, foi responsável por 98,7% da produção nacional de vidros para linha fria, nos termos dos §§ 2º e 3º do art. 20 do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que a petição foi apresentada em nome da indústria doméstica.

## 1.4 – Das partes interessadas

De acordo com o § 3º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram identificadas como partes interessadas, além da peticionária, da empresa que representa a indústria doméstica, os outros produtores nacionais, o Governo da China, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto alegadamente objeto de dumping.

Os nomes dos outros produtores nacionais de vidros para linha fria foram indicados pela peticionária. O Departamento, por meio dos dados detalhados das importações brasileiras, fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, identificou as empresas produtoras/exportadoras do produto alegadamente objeto de dumping durante o período de análise. Foram identificados, também, pelo mesmo procedimento, os importadores brasileiros que adquiriram o referido produto durante o mesmo período.

## 2 – Do produto

### 2.1 – Definição

Os vidros de segurança para uso em equipamentos eletrodomésticos de refrigeração consistem em peças obtidas a partir de chapas de vidro plano, seccionadas e polidas, podendo ser submetidas a serigrafias, e posteriormente temperadas. São utilizados como prateleiras em equipamentos domésticos de refrigeração, tais como geladeiras e **freezers**. Podem ser do tipo **float** ou impresso.

Os vidros para linha fria possuem, em geral, espessura de 3 a 4 mm e peso que varia de 5 a 11 kg por m<sup>2</sup>. A Norma Técnica ABNT 13.866, que regulamenta a comercialização dos vidros temperados para linha branca, permite, ainda, variações de 0,2 mm, podendo a espessura dos vidros sob análise variar de 2,8 mm a 4,2 mm.

Não estão incluídos na definição do produto objeto de análise os vidros de segurança para refrigeradores comerciais. Esses vidros possuem especificações distintas, são aplicados nas portas dos refrigeradores, possuem maior dimensão e acabamento diverso daquele aplicado ao produto objeto da presente análise.

### 2.2 – Do produto sob análise

O produto sob análise são os vidros de segurança para uso em equipamentos eletrodomésticos de refrigeração exportados da China para o Brasil. Servem como suporte para alimentos e recipientes colocados diretamente sobre as prateleiras das geladeiras e **freezers**.

As prateleiras em refrigeradores e **freezers** podem ser confeccionadas em diversos materiais, tais como aramados, plásticos ou vidros. O produto objeto da análise constitui matéria-prima para confecção das prateleiras de vidro para os refrigeradores.

As prateleiras de vidro têm como características a facilidade de limpeza, a durabilidade e baixa suscetibilidade a arranhões.

A produção dos vidros para linha obedece às seguintes etapas: a) Recebimento, descarga e armazenamento das chapas de vidro plano: estas matérias-primas ficam aguardando as ordens de produção para que, de acordo com os pedidos de fabricação - indicando as dimensões dos produtos finais - as chapas sejam encaminhadas aos equipamentos de corte; b) Corte das chapas de vidro: após serem

(Fls. 5 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

cortadas no tamanho desejado, as peças são destacadas da chapa de vidro e levadas para a fase de lapidação ou desbaste; c) Lapidação ou desbaste: a lapidação tem diversas finalidades importantes na produção, servindo para (i) eliminar os cantos vivos depois do corte, (ii) dar dimensão correta à peça, (iii) dar a forma exigida às bordas, (iv) melhorar o aspecto visual (estético), (v) eliminar áreas de tensão geradas pelo corte e (vi) atender às especificações técnicas pré-determinadas. Após a lapidação as peças são lavadas e passam por secagem e inspeção. Passa-se, então, à etapa de serigrafia; d) Serigrafia: essa técnica consiste na aplicação de uma camada fina de esmalte sobre o vidro por meio de uma tela serigráfica. Quando existe a necessidade de serigrafia em mais de uma tonalidade de grafismo, esta etapa precisará ser repetida tantas vezes quantas forem as cores a serem impressas na chapa de vidro cortada. Para vidros não serigrafados, essa etapa é desnecessária; e) Têmpera: a têmpera atribui a qualidade de “vidro de segurança” ao produto objeto da análise. Na têmpera, as peças individuais, cortadas, lapidadas e, eventualmente serigrafadas, são submetidas a aquecimento em forno que leva as peças a temperaturas próximas do ponto de fusão do vidro e, posteriormente, são resfriadas abruptamente por ventilação forçada. Este processo de choque térmico controlado resfria rapidamente as camadas superficiais das peças, formando uma espécie de “casca externa” que deixa a parte interna do vidro em estado de tensão mecânica, mesmo após o completo resfriamento. Deste processo, obtêm-se produtos resistentes ao impacto e que, quando eventualmente rompidos ou quebrados, produzem pedaços de vidro pequenos, eliminando partes cortantes e quinas perigosas aos usuários finais; e f) Pré-montagem (etapa F): a pré-montagem consiste do acoplamento de perfis, puxadores ou dobradiças nas peças de vidro ou ainda a injeção de uma moldura plástica para acabamento da peça. A execução dessa fase de produção depende das especificações do produto solicitadas pelo cliente. Concluída a fase final de produção, as peças são embaladas para posterior despacho.

Deve-se ressaltar que o processo de produção de vidros a serem utilizados em eletrodomésticos da linha fria (geladeiras e **freezers**) é praticamente idêntico ao processo utilizado na fabricação de peças de vidro para utilização em eletrodomésticos da linha quente (fornos, fogões, **cooktops** e micro-ondas), bem como da linha molhada (máquinas de lavar louças e roupas). O que diferencia os produtos para linha fria, quente e molhada durante o processo de fabricação é (i) o formato das peças e quantidade de serigrafias necessárias e (ii) a especificação de curvatura nas peças, obtida por pressão mecânica em moldes adequados, na fase de aquecimento. Resta claro que nas linhas quente e molhada, os formatos complexos, a repetição de serigrafias e a necessidade de curvar os vidros reduzem significativamente a produtividade horária dos equipamentos e aumentam as necessidades de manipulação humana, sendo estes produtos associados a maiores custos de **setup** e encomendados em lotes menores do que os observados em vidros para a linha fria.

Deve-se ressaltar que os fabricantes de vidros para linha fria não realizam vendas diretas a consumidores finais, atendendo exclusivamente a fabricantes de refrigeradores e **freezers**. Os vidros para linha fria são, normalmente, fabricados sob encomenda e se sujeitam às especificações e aos controles de qualidade exercidos pelas adquirentes no Brasil.

A despeito de existirem diferenças nas especificações das prateleiras em vidro encomendadas pelas grandes clientes domésticas, para cada uma delas as características básicas de dimensões e espessuras não costumam sofrer alterações importantes em períodos inferiores a 5 (cinco) anos, intervalo médio para renovações mais drásticas nas linhas de eletrodomésticos. A cada semestre, todavia, são comuns e esperadas alterações nos padrões estéticos das prateleiras, basicamente associadas a mudanças no encapsulamento ou nos desenhos serigráficos aplicados aos componentes.

As grandes fabricantes de refrigeradores e **freezers** costumam trabalhar com acordos de aquisição do produto sob análise, nos quais se fixam referenciais de preços, de volumes mínimos garantidos de entrega e as penalidades por eventuais paralisações de linha que possam ser atribuídas à fornecedora de

(Fls. 6 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

prateleiras de vidro. Os termos financeiros ficam sujeitos a renegociações no decorrer do período de vigência dos acordos, assim como ocorre com os volumes efetivamente encomendados.

### **2.3 – Do produto fabricado no Brasil**

O produto fabricado no Brasil são os vidros de segurança para eletrodomésticos da linha fria, com características semelhantes às descritas no item referente ao produto sob análise.

Segundo informações apresentadas na petição, os vidros para linha fria fabricados no Brasil são utilizados nas mesmas aplicações, possuem as mesmas características e seguem o mesmo processo produtivo dos vidros para linha fria sob análise de dumping.

### **2.4 – Da similaridade**

O § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, dispõe que o termo similar será entendido como produto idêntico sob todos os aspectos ao produto que se está examinando ou, na ausência de tal produto, outro que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.

Conforme informações obtidas na petição, o produto em análise e o fabricado no Brasil apresentam as mesmas características físicas. Além disso, possuem as mesmas aplicações e são, inclusive, adquiridos pelos mesmos clientes. Nesse sentido, considerou-se serem concorrentes entre si, destinando-se ambos aos mesmos segmentos.

Diante dessas informações, considerou-se, para fins de abertura da investigação, que o produto fabricado no Brasil é similar ao importado da China, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

### **2.5 – Da classificação e do tratamento tarifário**

Os vidros de segurança para uso em eletrodomésticos de refrigeração são comumente classificados no item 7007.19.00 da NCM.

Trata-se de item tarifário genérico que engloba vidros com especificações e funcionalidades bastante heterogêneas. Nesse item são importados vidros de segurança para eletrodomésticos das linhas quente (fogões, cooktops e micro-ondas) e molhada (lavadoras de roupas, de louças e tanquinhos), bem como vidros temperados para uso em laterais de automóveis, tratores, ônibus, mobiliário e construção civil, dentre outros.

A alíquota do Imposto de Importação para o referido item tarifário se manteve em 12% no período de janeiro de 2007 a dezembro de 2011.

## **3 – Da definição da indústria doméstica**

A empresa Saint-Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda., por meio da sua divisão denominada Saint-Gobain Euroveder Brasil, foi responsável por 98,7% da produção nacional brasileira de vidros para linha fria em 2011.

Deve-se ressaltar que o volume residual da produção nacional, 1,3%, ocorreu em função de encomenda da Euroveder a outros produtores de vidros brasileiros que possuíam, à época, alguma

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

capacidade ociosa. Estes produtores não realizavam vendas diretas do produto objeto da análise no mercado brasileiro e a produção destes volumes ocorreu por exclusiva demanda da Euroveder.

Nesse sentido, para fins de análise dos indícios de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a linha de produção de vidros para linha fria da empresa acima mencionada.

#### **4 – Da alegada prática de dumping**

De acordo com o art. 4º do Decreto nº 1.602, de 1995, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado brasileiro, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a preço de exportação inferior ao valor normal.

Na presente análise, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2011, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros para linha fria, originárias da China.

##### **4.1 – Do valor normal**

Inicialmente, deve ser lembrado que a República Popular da China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia predominantemente de mercado. Por essa razão, aplica-se, no presente caso, a regra do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995.

A peticionária apresentou como opção de valor normal o preço de venda praticado em terceiro país de economia de mercado, no caso, a Itália.

Para tanto, a peticionária apresentou informações relativas às vendas de uma empresa no mercado italiano. Segundo informações da peticionária, a mencionada empresa atende a clientes dos mesmos grupos econômicos de duas das grandes consumidoras brasileiras de vidros para linha fria. A empresa italiana utiliza a mesma tecnologia de produção que as empresas chinesas e brasileiras.

Nesse sentido, a peticionária apresentou, inicialmente, faturas de vendas do produto sob análise realizadas durante o período de janeiro a dezembro de 2011, totalizando montante equivalente a 23,5% do volume importado pelo Brasil da origem investigada durante o mesmo período.

Os valores das faturas foram convertidos a dólares dos EUA, com taxas de câmbio venda, do Banco Central do Brasil, médias diárias.

As faturas apresentadas pelas peticionárias apresentaram valores na condição **ex works** para uma das clientes italianas e FOB para outra, com detalhamento das descrições em peças, aparecendo precificadas em Euros. Foram apresentados, para cada fatura, os fatores de conversão, por modelo, de peças para m<sup>2</sup> e as taxas de câmbio diárias utilizadas para conversão.

Para tornar os preços em US\$/m<sup>2</sup> das vendas no mercado italiano, na base **ex works**, comparáveis aos preços de exportação investigados, na base FOB, estimou-se que as despesas de transporte da porta da fábrica até o meio de transporte equivaleriam a 2,55% do valor **ex works**. Esse percentual foi auferido com base na diferença entre os preços médios na base FOB e os na base **ex works** da empresa italiana.

Dessa forma, o valor normal apurado para a China alcançou US\$ 13,60/m<sup>2</sup> (treze dólares estadunidenses e sessenta centavos por metro quadrado).

(Fls. 8 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

#### **4.2 – Do preço de exportação**

De acordo com o caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação é o efetivamente pago ou a pagar pelo produto exportado ao Brasil, livre de impostos, descontos e reduções concedidas.

Para fins de apuração do preço de exportação da China para o Brasil foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de investigação da existência de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2011. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados na condição FOB pela RFB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo do pedido.

Assim, o preço de exportação da China para o Brasil alcançou US\$ 6,37/m<sup>2</sup> (seis dólares estadunidenses e trinta e sete centavos por metro quadrado).

#### **4.3 – Da conclusão sobre os indícios de dumping**

Dessa forma, a margem absoluta de dumping, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping, que se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, alcançaram, respectivamente, US\$ 7,23/m<sup>2</sup> (sete dólares estadunidenses e vinte e três centavos por metro quadrado) e 113,6%.

Tendo em vista a análise precedente, considerou-se, para fins de abertura de investigação, haver indícios suficientes de prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros para linha fria originárias da República Popular da China.

### **5 – Das importações e do mercado brasileiro**

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de vidros para linha fria. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de indícios de dano à indústria doméstica, de acordo com a regra do § 2º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995. Assim, para efeito da análise relativa à determinação da abertura da investigação, considerou-se o período de janeiro de 2007 a dezembro de 2011.

#### **5.1 – Das importações totais**

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de vidros para linha fria importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao item 7007.19.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

Como já destacado anteriormente, a partir da descrição detalhada das mercadorias, verificou-se que são classificadas no item 7007.19.00 da NCM as importações de vidros para linha fria, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto de análise. Por esse motivo, realizou-se uma depuração das importações constantes desses dados, de forma a se obter as informações referentes exclusivamente aos vidros de segurança para uso em eletrodomésticos de refrigeração.

Primeiramente, buscou-se identificar as importações que explicitamente se referiam a vidros para uso em prateleiras de refrigeradores e **freezers**.

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

Das operações de importações restantes, excluíram-se aquelas identificadas como sendo de vidros distintos do produto objeto de análise de dumping, tais como vidros para as linhas molhada (lavadoras de roupa) e quente (fogões, micro-ondas e **cooktops**), para utilização em automóveis, aviões, tratores, para aplicações na construção civil, entre outras.

Em seguida, excluíram-se as importações de vidros que, de acordo com a descrição detalhada da mercadoria, possuíam espessuras menores que 2,8 mm e maiores que 4,2 mm.

Além disso, segundo informações da peticionária, o peso médio de 1 m<sup>2</sup> de vidro para linha fria objeto da presente análise é, em média, de 7 quilogramas, sendo admitidas variações por diferenças de espessura ou por eventuais acabamentos incluídos. Assim, o produto objeto de análise poderia, segundo a peticionária, possuir peso do m<sup>2</sup> nunca inferior a 5 kg e nunca maior que 11 kg. Nesse sentido, foram excluídas da análise, também, as importações de vidros que possuíam peso por m<sup>2</sup> menores que 5 kg e maiores que 11 kg.

Em que pese a metodologia adotada, contudo, ainda restaram importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB não permitiram concluir se o produto importado era ou não de vidros para linha fria objeto de análise de dumping. Para fins de abertura da investigação, considerou-se como importações de produto objeto de análise de dumping os volumes e os valores das importações de vidros para linha fria identificados como sendo o produto objeto e os volumes e os valores das importações de vidros não identificados. Os volumes, os valores e os preços das importações totais mencionados neste Anexo referem-se ao total desses volumes e valores.

Portanto, foram excluídos da análise apenas aqueles vidros cujas descrições permitiram concluir que não se tratavam do produto objeto da presente análise.

### 5.1.1 – Do volume das importações totais

A tabela seguinte apresenta a evolução do volume das importações totais de vidros para linha fria no período de análise de dano à indústria doméstica:

<b>Importações Totais (em número-índice de m<sup>2</sup>)</b>					
<b>País/Origem</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
China	100	156	759	2.309	4.052
<b>Total (em análise)</b>	<b>100</b>	<b>156</b>	<b>759</b>	<b>2.309</b>	<b>4.052</b>
EUA	100	176	96	595	7.706
Suécia	100	0	0		
Hong Kong	100	0	0	0	
Reino Unido	100	1.559	2.050	7.692	16.278
Japão	100	100	1.567	2.800	10.067
Argentina	100	0	0		
Polônia	100	0	0		
Itália	100				
Chile	100				
Outros	100	334	2	3	0
<b>Total (exceto em análise)</b>	<b>100</b>	<b>1.132</b>	<b>537</b>	<b>498</b>	<b>270</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100</b>	<b>269</b>	<b>733</b>	<b>2.099</b>	<b>3.615</b>

(Fls. 10 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

Deve-se ressaltar, inicialmente, que as importações efetuadas pela indústria doméstica estão incluídas nos dados apresentados na tabela anterior.

O volume das importações brasileiras de vidros para linha fria da China apresentou crescimento durante todos os períodos de análise. Houve aumento de 56,4% de P1 para P2, de 385% de P2 para P3, de 204,3% de P3 para P4 e de 75,5% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 3.951,9%.

Já o volume importado de outras origens elevou-se somente de P1 para P2, no montante de 1.032%. Nos períodos seguintes, as importações das outras origens apresentaram quedas sucessivas: de 52,5%, de P2 para P3; de 7,4%, de P3 para P4; e de 45,7%, de P4 para P5. Durante todo o período analisado, houve crescimento acumulado dessas importações de 170,3%.

Apesar do comportamento crescente das importações das outras origens, deve-se ressaltar que os volumes importados da China foram significativamente superiores a esses durante todo o período analisado. A partir de P3, as importações chinesas passaram a representar mais de 90% do total de vidros para linha fria importados pelo Brasil, atingindo 99,1% desse total em P5. Por outro lado, apesar de terem apresentado crescimento significativo durante todo o período analisado, as importações brasileiras das outras origens, que chegaram a representar 48,6% do total importado em P2, passaram a ter participação irrisória no total importado em P5 (de apenas 0,9%).

Influenciadas pela relevante participação das importações de origem chinesa no total importado, constatou-se que as importações brasileiras totais de vidros para linha fria apresentaram crescimento de 3.514,7% durante todo o período de análise (P1 – P5), tendo sido verificado aumentos sucessivos dessas importações de 169,2% de P1 para P2, de 172,3% de P2 para P3, de 186,4% de P3 para P4 e de 72,2% de P4 para P5.

### **5.1.2 – Do valor e do preço das importações totais**

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados, a análise foi realizada em base CIF.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de vidros para linha fria no período de análise de dano à indústria doméstica.

(Fls. 11 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

**Valor das Importações Totais (em número-índice de US\$ CIF)**

<b>País/Origem</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
China	100	189	740	2.012	3.837
<b>Total (em análise)</b>	100	189	740	2.012	3.837
EUA	100	168	78	231	694
Suécia	100				
Hong Kong	100				
Reino Unido	100	2.268	2.952	6.279	13.809
Japão	100	221	1.031	1.626	7.028
Argentina	100				
Polônia	100				
Itália	100				
Chile	100				
Outros	100	232	16	26	1
<b>Total (exceto análise)</b>	100	752	386	464	380
<b>Total Geral</b>	100	335	648	1.611	2.942

Assim como na tabela relativa ao volume das importações brasileiras, os dados de valor e preço relativos às importações efetuadas pela indústria doméstica também estão incluídos na tabela anterior.

Inicialmente, cumpre ressaltar que os valores das importações chinesas de vidros para linha fria apresentaram a mesma trajetória que aquela evidenciada pelo volume importado daquele país. Houve aumento dos valores importados durante todo o período analisado, totalizando, de P1 a P5, uma elevação de 2.841,8%.

Por outro lado, a evolução dos valores importados das outras origens evoluiu de forma diversa daquela evidenciada pelo volume importado desses países. Em relação ao tema, é importante ressaltar, conforme já explicitado anteriormente, que a depuração dos dados brasileiros de importação considerou como produto objeto da investigação aqueles que não puderam ser identificados como vidros para linha fria, tampouco puderam ser retirados da base de dados em função da descrição da mercadoria apresentada na declaração de importação.

Dessa forma, alguns valores e preços parecem indicar não se tratar do produto objeto do pleito, mas o Departamento, de forma conservadora, optou por incluí-los na análise para que os importadores e exportadores dos produtos em questão possam se manifestar, durante a investigação, a respeito de sua caracterização como objeto da presente análise.

Isto posto, verificou-se que os valores importados dos outros países apresentaram crescimento de 651,8% de P1 para P2, sofrendo uma queda de 48,6% de P2 para P3. No período seguinte (P3 para P4), houve uma nova elevação dos valores dos vidros planos importados desses países de 20,2% seguido de uma nova redução de 18,1% de P4 para P5. Durante todo o período de análise evidenciou-se uma elevação nos valores importados dos outros países de 280,2%.

(Fls. 12 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

### Preço das Importações Totais (em número-índice de US\$ CIF/m<sup>2</sup>)

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	121	98	87	95
Demais Origens	100	66	72	93	141
Total Geral	100	124	88	77	81

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações de vidros para linha fria da China oscilou ao longo do período: aumentou 21% de P1 para P2, diminuiu 28,9% de P2 para P3 e 10,6%, de P3 para P4, e aumentou 8,7% no último período, de P4 para P5. Dessa forma, de P1 para P5, o preço das importações da origem sob análise acumulou redução de 5,3%.

Já o preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros diminuiu no primeiro período 33,6% de P1 para P2, tendo se elevado sucessivamente nos demais períodos: 8,2% de P2 para P3, 29,7% de P3 para P4 e 50,9% de P4 para P5. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações totais de outros fornecedores estrangeiros acumulou aumento de 40,7%.

É importante destacar que o preço das outras origens não analisadas parece estar distorcido em função da metodologia utilizada pelo Departamento para depuração dos dados de importação. A correta classificação dos produtos importados como objeto da presente análise deverá ser verificada no decorrer da investigação.

Apesar da ressalva acima mencionada, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras da China foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de análise de dano.

## 5.2 – Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de vidros para linha fria foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela Euroveder, líquidas de devoluções, as quantidades vendidas pelos outros produtores nacionais, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

### Mercado Brasileiro (em número-índice de m<sup>2</sup>)

Período	Vendas Internas	Vendas Outros Produtores Nacionais	Importações China	Importações Outros Países	Mercado Brasileiro
P1	100	100	100	100	100
P2	88	88	156	1.132	92
P3	102	63	759	537	104
P4	93	19	2.309	498	112
P5	52	2	4.052	270	107

Inicialmente, deve-se ressaltar que as vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior incluem as vendas de fabricação própria e as revendas de produtos adquiridos de terceiros no mercado interno. As revendas de produtos importados não foram incluídas na coluna relativa às vendas internas tendo em vista já constarem dos dados relativos às importações.

Deve-se ressaltar, também, que, para fins de dimensionamento do mercado brasileiro, considerando que não foram informadas na petição as vendas realizadas pelos outros produtores nacionais, considerou-

(Fls. 13 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

se que a quantidade vendida por esses fabricantes nacionais de vidro para linha fria equivaleu ao seu o volume produzido, durante o período de análise, conforme informado pela ABIVIDRO.

Observou-se que o mercado brasileiro de vidros para linha fria sofreu uma retração de 8,3% em P2, tendo apresentado recuperação com crescimento de 13,7% em P3 e 7,6% em P4, sempre em relação ao período anterior. De P4 para P5, apresentou queda de 4,5%. Considerando todo o período de análise, de P1 a P5, o mercado brasileiro cresceu 7,1%.

É importante ressaltar que, ao final de 2009 (P3) e início de 2010 (P4), o Governo federal, em resposta à crise financeira internacional deflagrada em 2008 (P2), implementou uma política de redução do IPI para os produtos da linha branca (quente, fria e molhada), o que implicou aumento de demanda pelo produto objeto de análise nesse período. Esses fatos explicam o comportamento do mercado brasileiro no período analisado (queda em P2, crescimento em P3 e P4).

Verificou-se que as importações de origem chinesa aumentaram, em todo o período de análise, [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup>, ao passo que o mercado brasileiro aumentou [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup>. Já no último período, de P4 para P5, as importações sob análise aumentaram [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup> enquanto o mercado brasileiro de vidros para linha fria sofreu retração de [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup>.

### 5.3 – Da participação das importações totais no mercado brasileiro

O quadro a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de vidros para linha fria.

**Participação das Importações no Mercado Brasileiro (em número-índice)**

Período	Mercado Brasileiro	Participação Importações China	Participação Importações Outros Países	Participação Importações Totais
P1	100	100	100	100
P2	92	171	1.235	294
P3	104	728	515	703
P4	112	2.058	444	1.872
P5	107	3.783	252	3.375

Observou-se que a participação das importações de origem chinesa no mercado brasileiro foi crescente durante todo o período de análise, tendo apresentado aumentos sucessivos, de 1,2 pontos percentuais (p.p.), de P1 para P2, de 9,4 p.p., de P2 para P3, de 22,5 p.p. de P3 para P4 e de 29,1 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, a participação das importações sob análise aumentou 62,2 p.p.

Dessa forma, constatou-se que as importações da origem sob análise lograram aumentar sua participação no mercado brasileiro, tanto de P1 para P5, quanto de P4 para P5, em que pese a retração deste mercado no último período, de 4,5%.

Já a participação das demais importações no mercado brasileiro aumentou 2,5 p.p., de P1 para P2, tendo decrescido nos períodos seguintes: 1,6 p.p. de P2 para P3, 0,2 p.p. de P3 para P4 e 0,4 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, a participação das demais importações no mercado brasileiro aumentou 0,3 p.p.

(Fls. 14 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

#### **5.4 – Da relação entre as importações e a produção nacional**

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações sob análise e a produção nacional de vidros para linha fria:

**Importações sob Análise e Produção Nacional (em número-índice)**

Período	Produção Nacional (m <sup>2</sup> ) (A)	Importações China (m <sup>2</sup> ) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100	100	100
P2	82	156	190
P3	94	759	806
P4	91	2.309	2.534
P5	41	4.052	9.806

Observou-se que a relação entre as importações sob análise e a produção nacional de vidros para linha fria aumentou 1,9 p.p. de P1 para P2, 13,3 p.p. de P2 para P3, de 37,3 p.p. de P3 para P4 e de 157,1 p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, essa relação, que era de 2,2% em P1, passou a 211,8% em P5, representando aumento acumulado de 209,7 p.p.

#### **5.5 – Da conclusão sobre as importações e o mercado brasileiro**

No período de análise da existência de indícios de dano à indústria doméstica, as importações alegadamente a preços de dumping cresceram significativamente em termos absolutos, em relação ao mercado brasileiro e em relação à produção nacional.

Além disso, as importações alegadamente objeto de dumping foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos que os das demais importações brasileiras.

### **6 – Do alegado dano à indústria doméstica**

De acordo com o disposto no art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações objeto de dumping, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no Brasil e no conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

#### **6.1 – Dos indicadores da indústria doméstica**

De acordo com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de vidros para linha fria da Saint-Gobain Euroveder Brasil. Dessa forma, os indicadores aqui considerados refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

##### **6.1.1 – Do volume de vendas**

A tabela a seguir apresenta, inicialmente, as vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno, conforme informado na petição. As vendas apresentadas estão líquidas de devolução.

**Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Interno (em número-índice de m<sup>2</sup>)**

	Vendas Internas fabricação própria (m <sup>2</sup> )	Participação no Total Vendas Mercado Interno (%)	Vendas Internas revenda produto adquirido de terceiros (m <sup>2</sup> )	Participação no Total Vendas Mercado Interno (%)	Vendas Totais ID Mercado Interno (m <sup>2</sup> )
P1	100	100	100	100	100
P2	79	89	209	237	88
P3	105	102	70	68	102
P4	100	108	2	2	93
P5	54	104	25	49	52

Segundo informações da peticionária, a Euroveder utilizou, durante alguns meses do período analisado, a capacidade ociosa de outros transformadores de vidros de segurança. A esses produtores, a Euroveder encomendou lotes de vidros para linha fria, que foram posteriormente revendidos. É importante ressaltar que esses casos de fabricação sob encomenda envolveram, normalmente, peças de vidros mais simples. Além disso, os fabricantes contratados pela Euroveder não realizaram vendas diretas do produto similar ao mercado brasileiro durante o período investigado.

As encomendas realizadas em P1 e P2 estiveram relacionadas à decisão do Grupo Saint-Gobain de utilizar as instalações da Euroveder para a fabricação de volumes expressivos de vidros automotivos, não objeto deste pleito. Em P3 e P4, a concentração de pedidos no segundo semestre de 2009 e no primeiro semestre de 2010, ocorrida em decorrência da política de redução do IPI, impôs à indústria doméstica a necessidade de recorrer a fabricantes domésticos subcontratados para atender ao aumento repentino de demanda para a produção dos vidros para linha fria, mesmo com existência de significativa ociosidade quando considerados os períodos de análise.

Deve-se ressaltar, inicialmente, que a venda de produtos de fabricação própria foi predominante durante todo o período de análise. Verificou-se que as vendas de produtos adquiridos de terceiros alcançaram seu ápice em P2, quando representaram 16,8% das vendas totais da indústria doméstica destinadas ao mercado brasileiro. Nos períodos subsequentes, as vendas do produto objeto de análise foram pouco significativas, tendo representado sempre menos de 5% do total comercializado no mercado nacional.

**Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice de m<sup>2</sup>)**

	Vendas Totais (m <sup>2</sup> )	Vendas no Mercado Interno (m <sup>2</sup> )	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (m <sup>2</sup> )	Participação no Total (%)
P1	100	100	100	100	100
P2	80	88	110	3	3
P3	92	102	111	-	-
P4	84	93	111	-	-
P5	47	52	111	-	-

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno declinou 11,8% de P1 para P2, tendo apresentado recuperação no período seguinte, com um aumento de 16% (de P2 para P3), voltando ao patamar observado em P1. Nos períodos que se seguiram, houve quedas sucessivas no volume de vendas da indústria doméstica destinado ao mercado brasileiro: de 9,3% de P3 para P4 e de 44% de P4

(Fls. 16 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno sofreu queda de 48,1%.

Segundo informações da peticionária, as políticas de redução do IPI implementadas pelo Governo federal em P3 e P4 favoreceram, inicialmente, a indústria doméstica, uma vez que as importações chinesas demandam planejamento e pagamento antecipado, levando de 60 a 90 dias para o transporte e desembaraço aduaneiro. Assim, inicialmente, essa política teria contribuído para aumento das vendas ocorrido em P3, mas não foi capaz de sustentar essa melhora, uma vez que rapidamente as importações chinesas do produto sob análise passaram a suplantam as vendas da indústria doméstica.

Ocorreram vendas destinadas ao mercado externo apenas em P1 e P2. Durante esse período, houve queda de 97,4% das exportações da indústria doméstica. É importante ressaltar que, mesmo em P1, quando se verificou o maior volume de exportações da indústria doméstica, essas representaram menos que 10% do total comercializado pela Euroveder.

Em relação às vendas totais da indústria doméstica, observou-se uma queda de 20,1% de P1 para P2, seguida de um aumento de 15,6% de P2 para P3. Nos períodos seguintes, assim como no caso das vendas destinadas ao mercado interno, houve queda de 9,3% de P3 para P4 e de 44% de P4 para P5. Durante todo o período de análise as vendas totais da indústria doméstica sofreram redução de 53,1%.

De P1 para P2, a queda verificada nas vendas totais da indústria doméstica foi mais acentuada que aquela verificada nas vendas destinadas ao mercado interno em função da relevante redução nas exportações ocorridas nesse período. Por outro lado, observou-se que durante todo o período de análise o comportamento das vendas totais acompanhou aquele verificado nas vendas ao mercado brasileiro.

Observou-se que a queda nas vendas destinadas ao mercado interno, em P5 (42,3%) foi bastante superior à contração do mercado brasileiro de vidros para linha fria no mesmo período (de 4,7%). Nesse mesmo período, as importações objeto de análise apresentaram elevação de 75,5%.

### 6.1.2 – Da participação das vendas no mercado brasileiro

#### Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

Período	Vendas no Mercado Interno (m <sup>2</sup> )	Mercado Brasileiro (m <sup>2</sup> )	Participação (%)
P1	100	100	100
P2	88	92	96
P3	102	104	98
P4	93	112	83
P5	52	106	49

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de vidros para linha fria diminuiu 2,8 p.p. em P2, em relação ao primeiro período de análise, recuperando-se em 1,4 p.p. de P2 para P3. Nos períodos seguintes essa participação declinou, diminuindo 11,2 p.p. de P3 para P4 e 24,4 p.p. de P4 para P5. Assim, a participação das vendas no mercado interno da indústria doméstica no mercado brasileiro diminuiu 36,9 p.p. de P1 para P5.

Dessa forma, ficou constatado que apesar do crescimento do mercado brasileiro de vidros para linha fria, houve queda nas vendas da indústria doméstica, de P1 para P5, o que resultou em perda relevante de participação no mercado interno por parte da indústria nacional. Além disso, em P5, quando observou-se queda no mercado brasileiro em relação a P4, observou-se uma redução nas vendas da indústria

(Fls. 17 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

doméstica ainda mais acentuada, evidenciando que a participação da indústria doméstica nesse mercado foi suprida pelas importações objeto de análise, uma vez que nesse mesmo período houve também redução nas importações das outras origens.

### 6.1.3 – Da produção, da capacidade instalada e do grau de ocupação

Inicialmente, deve-se esclarecer que, de acordo com as informações constantes na petição, as informações relativas ao volume de produção dos vidros para linha fria foi auferido na saída do forno. A Euroveder esclareceu que, durante o período analisado, ocorreram algumas operações de colocação externa de moldura para os vidros fabricados pela indústria doméstica. Nesses casos, em que houve a industrialização externa apenas nessa fase, considerou-se que a produção foi inteiramente realizada pela indústria doméstica.

A tabela a seguir apresenta, separadamente, a produção dos vidros cuja a fabricação ocorreu inteiramente na indústria doméstica e aquela cuja injeção das partes plásticas foi realizada por terceiros:

#### Produção da Indústria Doméstica (em número-índice de m<sup>2</sup>)

	Produção Própria (m <sup>2</sup> )	Produção Injeção Terceiros (m <sup>2</sup> )	Produção Indústria Doméstica (m <sup>2</sup> )
P1	100	100	100
P2	76	91	80
P3	112	101	109
P4	153	39	126
P5	79	1	61

O volume de produção do produto sob análise da indústria doméstica diminuiu 20,4% de P1 para P2 e aumentou 37,3% de P2 para P3 e 15,5% de P3 para P4. Em seguida, de P4 para P5, o volume de produção sofreu queda de 51,9%. Ao se considerar os extremos da série, o volume de produção da indústria doméstica decresceu 39,3%.

Como já informado anteriormente, o Grupo Saint Gobain decidiu que em P1 e P2 parte do parque fabril da Euroveder deveria ser utilizado para fabricação de vidros automotivos para o mercado de reposição, o que limitou a produção dos vidros para linha fria nesses períodos. Assim, comparando-se a produção de P3 com o volume fabricado em P5, verifica-se que houve queda de 44,5% no volume fabricado pela indústria doméstica.

Em relação à capacidade instalada da indústria doméstica, foi informado na petição que a capacidade efetiva da Euroveder foi calculada a partir de dados de capacidade nominal de produção para todos os equipamentos disponíveis durante o período analisado, considerando o histórico apontado por relatórios de produção.

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade:

### Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação

Período	Capacidade Instalada Total Efetiva (m <sup>2</sup> )	Produção Vidros Linha Fria (m <sup>2</sup> )	Produção Outros Produtos (m <sup>2</sup> )	Grau de Ocupação (%)
P1	100	100	100	100
P2	103	80	103	92
P3	111	109	78	80
P4	120	126	71	75
P5	124	61	75	57

Inicialmente, deve-se constatar que o grau de ocupação da linha de produção de vidros para linha fria excedeu os 100% em P1 e P2, quando o Grupo Saint-Gobain optou por utilizar a planta para a fabricação de vidros automotivos para o mercado de reposição. Como o cálculo da capacidade instalada efetiva considerou o histórico de produção de vidros para linha fria, os dados desse período apresentaram essa distorção.

O grau de ocupação da capacidade instalada diminuiu ao longo de todo o período de análise. Houve queda de 8,6 p.p. de P1 para P2, de 14,6 p.p. de P2 para P3, de 5,7 p.p. de P3 para P4 e de 20,1 p.p. de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, verificou-se uma queda de 48,9 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada. Mesmo desconsiderando-se a utilização da capacidade verificada em P1 e P2, ainda assim observa-se uma queda de 25,8 p.p. de P3 para P5.

Observou-se que a queda do grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica, de P3 para P5, esteve relacionada principalmente à redução do volume de fabricação do produto objeto de análise, uma vez que a fabricação de outros tipos de vidros teve queda pouco significativa no mesmo período.

Além disso, é importante ressaltar que, de P4 para P5, mesmo com o aumento da produção de outros vidros, houve aumento da ociosidade da planta causada pela redução no volume de produção de vidros para linha fria nesse período.

Vale lembrar ainda que, como informado anteriormente, em P3 e P4, a indústria doméstica recorreu a fabricantes domésticos subcontratados para atender ao aumento repentino de demanda para a produção dos vidros para linha fria, não obstante ter sido verificada ociosidade da planta nesse período. Segundo informações apresentadas pela petionária, existem restrições de capacidade de produção diária de vidros de segurança, e a redução do IPI ampliou pedidos para todas as linhas de vidros para eletrodomésticos em intervalo de tempo muito restrito, sendo os da linha fria, de especificação e manufatura mais simples, os produtos encaminhados à fabricação externa, por encomenda.

A petionária esclareceu que a ociosidade média de uma planta de vidros de segurança para eletrodomésticos em um período prolongado não implica a capacidade de ampliação da oferta em subperíodos menores, uma vez que a concentração de ordens de produção em algumas semanas ou meses do ano, como ocorreu no período de redução do IPI, acarreta restrições físicas à fabricação.

Assim, para mitigar os efeitos da concentração e sazonalidade de demanda, planejamento de produção, investimentos e o recurso a fabricantes de outros vidros de segurança, capazes de complementar a produção em situações de pico de demanda, são providências normais na indústria de vidros.

(Fls. 19 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

#### 6.1.4 – Do estoque

A tabela a seguir indica a evolução do estoque acumulado no final de cada período analisado.

Estoque Final (em número-índice de m <sup>2</sup> )						
Período	Produção	Vendas Internas	Vendas Externas	Aquisição de Terceiros e ajustes	Devoluções	Estoque Final
P1	100	100	100	100	100	100
P2	80	88	3	88	107	86
P3	109	102	-	65	66	66
P4	126	93	-	19	75	205
P5	61	53	-	36	454	322

A coluna aquisição de terceiros e ajustes incluem informações sobre importações realizadas pela indústria doméstica, volume adquirido de outros produtores nacionais, transferência entre unidades do Grupo Saint-Gobain (em P1 e P2), ajustes de inventários e outros arredondamentos do sistema.

É importante destacar que, questionada sobre o volume elevado de devoluções observado em P5, a petionária esclareceu que essas devoluções diziam respeito a vidros para linha fria devolvidos por um cliente sob a justificativa de irisação. A irisação é o processo de corrosão na camada externa de vidros tipo **float** que deixam manchas no produto mal armazenado por período superior a três meses. Segundo a petionária, as devoluções não puderam ser retrabalhadas e enviadas ao cliente que as devolveu em função da grande quantidade de vidros já importada da China pelo mesmo cliente. Assim, o prejuízo foi inteiramente assumido pela Euroveder.

O volume do estoque final de vidros para linha fria da indústria doméstica diminuiu nos dois períodos iniciais: de P1 para P2, 13,7%, e de P2 para P3, 23,3%. De P3 para P4 houve aumento do volume em estoque de 210%, e de P4 para P5, de 57%. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 222,1%.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a relação entre o estoque acumulado e a produção da indústria doméstica em cada período de análise.

Relação Estoque Final/Produção			
Período	Estoque Final (m <sup>2</sup> ) (A)	Produção (m <sup>2</sup> ) (B)	Relação A/B (%)
P1	100	100	100
P2	86	80	108
P3	66	109	61
P4	205	126	162
P5	322	61	531

A relação estoque final/produção cresceu 0,5 p.p. de P1 para P2, apresentando queda de 2,5 p.p. de P2 para P3. Nos períodos seguintes essa relação apresentou elevações sucessivas: 5,3 p.p. de P3 para P4 e 19,3 p.p. de P4 para P5. Considerando-se os extremos do período de análise, a relação estoque final/produção aumentou 22,6 p.p.

### 6.1.5 – Da receita líquida

De acordo com as informações constantes na petição de abertura, os valores das receitas líquidas obtidas pela indústria doméstica no mercado interno não estão deduzidas dos valores de fretes incorridos sobre essas vendas.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, os valores correntes foram corrigidos com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna – IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas.

De acordo com a metodologia aplicada, os valores em reais correntes de cada período foram divididos pelo índice de preços médio do período, multiplicando-se o resultado pelo índice de preços médio de P5. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados neste Anexo.

#### Receita Líquida de Vendas no Mercado Interno (em número-índice de R\$ corrigidos)

	Vendas Internas fabricação própria (R\$ corrigidos/m <sup>2</sup> )	Participação no Total Vendas Mercado Interno (%)	Vendas Internas revenda produto adquirido de terceiros (R\$ corrigidos/m <sup>2</sup> )	Participação no Total Vendas Mercado Interno (%)	Vendas Totais ID Mercado Interno (m <sup>2</sup> )
P1	100	100	100	100	100
P2	81	92	202	231	87
P3	104	102	64	62	102
P4	92	106	1	2	87
P5	46	103	18	39	45

A receita líquida referente às vendas de fabricação própria no mercado interno sofreu redução de 19,3% de P1 para P2, tendo se elevado em 29,1% de P2 para P3. Nos períodos seguintes essa receita diminuiu 12,2% em P4 e 49,3% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas de fabricação própria no mercado interno apresentou redução de 53,6%.

No que diz respeito à receita com as revendas de produtos adquiridos de terceiros, verificou-se elevação de 101,9% de P1 para P2, seguida de reduções de 68,5% de P2 para P3 e de 97,7% de P3 para P4. No último período, verificou-se elevação da receita com as revendas de 1.132,4% em relação a P4. Durante todo o período de análise, houve queda de 82,3% nessas receitas.

#### Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice de R\$ corrigidos)

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	100	100	100	100	100
P2	83	87	105	2	2
P3	98	102	105	-	-
P4	83	87	105	-	-
P5	43	45	105	-	-

A receita líquida referente às vendas no mercado interno diminuiu 12,7% de P1 para P2, tendo se recuperado, apresentando aumento de 16,9% de P2 para P3. Nos períodos seguintes a receita líquida com

(Fls. 21 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

as vendas no mercado interno sofreu quedas sucessivas: de P3 para P4 de 15,1%, e de 48,2% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno diminuiu 55,1%.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo diminuiu 98% de P1 para P2, tendo cessado no período seguinte.

A receita líquida total apresentou comportamento semelhante à receita líquida no mercado interno, ou seja, diminuiu 16,5% de P1 para P2 e aumentou 16,8 de P2 para P3. Como não houve vendas externas nos demais períodos, as vendas totais apresentaram comportamento idêntico ao evidenciado pelas vendas internas. Ao se considerar os extremos do período de análise, a receita líquida total obtida com as vendas acumulou retração de 57,1%.

É importante ressaltar que a contração evidenciada pela receita líquida de P1 para P5 (de 57,1%) acompanhou a queda evidenciada no volume comercializado no mercado brasileiro pela indústria doméstica (de 48,1%) no mesmo período.

#### **6.1.6 – Dos preços médios ponderados**

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria.

##### **Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (em número-índice de R\$ corrigidos/m<sup>2</sup>)**

Período	Preço (mercado interno fabricação própria)	Preço (mercado externo)
P1	100	100
P2	102	77
P3	100	-
P4	92	-
P5	86	-

Observou-se que, de P1 até P3, o preço médio dos vidros para linha fria de fabricação própria vendidos no mercado interno apresentou elevação de 2,3% de P1 para P2. Nos períodos seguintes houve quedas sucessivas dos preços do produto sob análise de fabricação própria vendido no mercado interno: 2,7% de P2 para P3, 7,8% de P3 para P4 e 6,3% de P4 para P5. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 14%.

Já o preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou diminuição de 23,3% em P2 em relação ao período anterior. Não houve exportações da indústria doméstica nos demais períodos.

#### **6.1.7 – Do custo de produção**

A tabela a seguir apresenta o custo de produção associado à fabricação de vidros para linha fria pela indústria doméstica.

Segundo informações apresentadas nas informações complementares à petição, para aferição dos custos relacionados à fabricação de vidros para linha fria rateou-se o custo total de produção da empresa pelo volume de metros quadrados produzidos em todas as famílias de produtos fabricadas e multiplicou-

(Fls. 22 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

se o custo unitário médio assim obtido pela quantidade de metros quadrados fabricados do produto sob análise em cada período.

**Custo de Produção (em número-índice de R\$ corrigidos/m<sup>2</sup>)**

	P1	P2	P3	P4	P5
1 - Matéria-prima (vidros, esmaltes e componentes)	100	104	108	146	144
2 - Mão-de-obra direta	100	95	88	114	137
3 - Outros custos	100	99	71	87	107
A - CUSTO DE PRODUÇÃO (1+2+3)	100	100	88	114	126
B - DESPESAS OPERACIONAIS (4+5+6+7)	100	72	61	51	68
4 - Despesas Gerais	100	64	43	58	75
5 - Despesas comerciais	100	105	97	42	54
6 - Despesas financeiras	100	54	60	43	72
7 - Receitas financeiras	100	129	114	117	118
8 - Outras receitas e despesas	100	101	35	98	51
CUSTO TOTAL (A+B)	100	94	82	100	114

Inicialmente, cumpre esclarecer que, segundo informações da peticionária, a indústria doméstica adquire os vidros para processamento de empresa do próprio Grupo Saint-Gobain, adquirindo os demais insumos, como tintas e polímeros plásticos para injeção, de outros fabricantes nacionais.

Além disso, de acordo com as informações constantes na petição, em alguns casos, na injeção de prateleiras para refrigeradores, a matéria-prima plástica é enviada pelo fabricante de eletrodoméstico em um processo de triangulação. Este processo ocorre em função de os fabricantes de eletrodomésticos terem acesso à melhores preços junto às indústrias químicas, devido ao alto consumo dessa matéria prima em toda a sua linha de produtos.

Verificou-se que o custo de produção por m2 do produto manteve-se praticamente estável, de P1 para P2, tendo apresentado variação negativa de 0,2%. De P2 para P3, houve queda de 12,3% nos custos de produção. Nos períodos que se seguiram, observaram-se aumentos relevantes do custo de produção da indústria doméstica: 29,6% de P3 para P4 e 13,5% de P4 para P5. Ao se considerar os extremos do período de análise, o custo de produção aumentou 26,3%.

O custo total de produção por tonelada apresentou comportamento diverso, diminuindo 6% em P2, 12,8% em P3 e aumentando 22,6% em P4 e 0,5% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar os extremos do período de análise, o custo total de produção aumentou 14,2%.

Segundo informações da peticionária, o aumento dos custos incorridos na fabricação de vidros para linha fria estão relacionados a três fatores: a dificuldade em ampliar a oferta em curtíssimo prazo (P3 e P4), a perda de escala de produção e a recomposição do **mix** de produção. Com a perda de participação no mercado de vidros para linha fria, a indústria doméstica precisou recompor o seus **mix** de produção, ampliando a fabricação de prateleiras com especificação mais complexa e demorada ou de vidros para as linhas quente e molhada, com queda de produtividade e redução nos ganhos de escala de produção.

Ainda segundo a peticionária, o súbito aumento da demanda pelo produto similar exigiu a alteração dos turnos de produção, aumentando os custos de mão de obra e outros custos fixos.

### 6.1.8 – Da relação entre o custo de produção e o preço

A relação entre o custo de produção e o preço indica a participação desse custo no preço de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de análise.

#### Participação do Custo no Preço de Venda (em número-índice de R\$ corrigidos/m<sup>2</sup>)

	Preço de Venda no Mercado Interno (m <sup>2</sup> )	Custo de Produção (m <sup>2</sup> )	Relação (%)	Custo Total (m <sup>2</sup> )	Relação (%)
P1	100	100	100	100	100
P2	102	100	98	94	92
P3	100	88	88	82	82
P4	92	114	124	100	109
P5	86	126	147	114	133

Observou-se que a relação custo de produção/preço recuou 1,8 p.p. de P1 para P2, e 7,1 p.p. de P2 para P3. Nos períodos seguintes elevou-se 26,5 p.p. e 17,1 p.p., de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a relação custo de produção/preço aumentou 34,7 p.p..

Comportamento diverso foi verificado na relação custo total/preço. O índice recuou 7,7 p.p. de P1 para P2 e 8,9 p.p. de P2 para P3. Nos períodos seguintes, foram observadas elevações sucessivas: 25,5 p.p. de P3 para P4 e 21,8 p.p. de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a relação custo total/preço aumentou 30,7 p.p.

A deterioração das relações custos/preço, de P1 para P5, ocorreu devido à redução do preço médio do produto de fabricação própria no mercado interno, de 14%, enquanto os custos de produção e total elevaram-se em 26,3% e 14,2%, respectivamente. Destaque-se que a deterioração verificada dessas relações de P4 para P5, ocorreu em razão da queda do preço no mercado interno, de 6,3%, e o aumento dos custos de produção e total no mesmo período de 11,2% e 13,6%, respectivamente.

### 6.1.9 – Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de vidros para linha fria pela indústria doméstica.

Deve-se ressaltar que os dados relativos ao número de empregados da indústria doméstica e à massa salarial foram obtidos aplicando-se ao número total de empregados da empresa e à massa salarial total o percentual relativo à participação da produção de vidros para linha fria na produção total da Euroveder.

Ainda, segundo informações apresentadas na petição, o regime de trabalho adotado pela indústria doméstica de janeiro a março de 2009 era de 6 x 1, ou seja, de segunda a sábado em três turnos de 8 horas com descanso aos domingos. De abril de 2009 a junho de 2010 passou-se ao esquema 6 x 2, com operação nos sete dias da semana em três turnos, passando os funcionários a descansos de 2 dias em revezamento. No esquema 6 x 2, há um acréscimo de cerca de 33% na mão de obra contratada na produção. A partir de julho de 2010 até o final de 2011, retornou-se à adoção do esquema 6x1.

### Número de Empregados (em número-índice)

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	97	136	207	106
Administração	100	92	103	117	71
Vendas	100	123	130	166	96
Total	100	98	135	205	106

Verificou-se que, de P1 para P2, o número de empregados que atuam diretamente na linha de produção apresentou queda de 2,8%, tendo apresentado elevação nos dois períodos que se seguiram: 39,5% de P2 para P3 e 52,5% de P3 para P4. Já de P4 para P5 foi registrado redução de 48,5%. Essa queda está em consonância com a queda do volume de produção no mesmo período, de 51,9%. Ao se analisar os extremos da série, o número de empregados ligados à produção aumentou 6,4%.

O número de empregos ligados à administração manteve-se estável durante todo o período de análise. Em relação aos empregados envolvidos nas vendas do produto sob análise, houve a contratação de mais [CONFIDENCIAL] empregados durante P2, P3 e P4, tendo retornado, em P5, ao número evidenciado em P1.

### Produtividade por Empregado (em número-índice)

Período	Produção (m <sup>2</sup> )	Empregados ligados à produção	Produção (m <sup>2</sup> ) por empregado envolvido diretamente na produção
P1	100	100	100
P2	80	97	82
P3	109	136	81
P4	126	207	61
P5	61	106	57

A produtividade por empregado ligado à produção diminuiu durante todos os períodos de análise: 18,1% em P2, 1,5% em P3, 24,2% em P4 e 6,7% em P5, sempre em relação ao período anterior. Assim, considerando-se todo o período de análise, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 43%.

### Massa Salarial (em número-índice de R\$ corrigidos)

Massa Salarial	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	84	111	149	80
Administração	100	55	89	90	55
Vendas	100	90	126	157	93
Total	100	83	110	146	79

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou decréscimo de 15,6% de P1 para P2. Nos dois períodos seguintes verificou-se elevação da massa salarial dos empregados envolvidos na produção: de 31,4% de P2 para P3 e de 34,3% de P3 para P4. No último período, de P4 para P5, observou-se queda de 46,1%. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados diretamente à linha de produção diminuiu 19,7%.

(Fls. 25 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

A massa salarial dos empregados ligados à administração, de P1 para P5, decresceu 44,6%. A massa salarial dos empregados ligados às vendas, de P1 para P5, decresceu 7,2%. Já a massa salarial total, no mesmo período, diminuiu 20,6%.

#### 6.1.10 – Da demonstração de resultados e do lucro

As tabelas a seguir mostram a demonstração de resultados, e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de vidros para linha fria da fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela petionária na petição e em suas informações complementares.

##### Demonstração de Resultados (em número-índice de R\$ corrigidos)

	P1	P2	P3	P4	P5
Faturamento Bruto	100	78	99	88	46
IPI	100	63	71	63	33
Receita Operacional Bruta	100	81	103	91	48
ICMS	100	81	99	91	52
PIS	100	81	103	91	48
COFINS	100	81	103	91	48
Devoluções	100	76	79	101	304
Receita Operacional Líquida	100	81	104	92	46
CPV	100	86	109	102	54
Fretes	100	18	11	9	13
Resultado Bruto	100	67	94	66	26
Despesas/Receitas Operacionais	100	59	68	63	40
Despesas Gerais e Administrativas	100	56	53	82	47
Despesas com Vendas	100	93	119	59	34
Despesas Financeiras	100	48	73	61	45
Receitas Financeiras	100	114	139	165	74
Outras despesas/receitas operacionais	100	89	42	138	32
Resultado Operacional	100	75	119	68	13
Resultado Operacional s/Resultado Financeiro	100	89	137	82	9

##### Margens de Lucro (em número-índice de %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100	83	90	72	56
Margem Operacional	100	93	114	74	28
Margem Operacional s/Desp.Financeiras	100	111	132	89	19

O lucro bruto com a venda de vidros para linha fria no mercado interno, assim como outros indicadores já analisados, somente apresentou crescimento em P3, apresentando redução nos demais períodos. De P2 para P3 verificou-se crescimento de 39,8%. Em P2, P4 e P5 a diminuição alcançou 32,8%, 30,1% e 60,2%, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. Ao se observar os extremos da série, o lucro bruto verificado em P5 foi cerca de 73,9% menor do que o lucro bruto verificado em P1.

A margem bruta apresentou comportamento similar. De P1 para P2, houve redução de 4,3 p.p. seguida de elevação de 1,8 p.p. de P2 para P3. Nos períodos seguintes, observou-se recuos consecutivos nessa margem: 4,7 p.p., de P3 para P4 e 4 p.p. de P4 para P5. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu 11,2 p.p. em relação a P1.

(Fls. 26 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

O lucro operacional obtido com a venda de vidros para linha fria de fabricação própria no mercado interno apresentou comportamento semelhante: redução de 24,6% de P1 para P2 e elevação de P2 para P3 de 57,9%. Nos períodos seguintes houve decréscimo de 42,9% de P3 para P4 e 80,7% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o lucro operacional verificado em P5 foi 86,9% menor do que o lucro operacional observado em P1.

De maneira semelhante, a margem operacional diminuiu 0,9 p.p. em P2, tendo se recuperado em P3, apresentando elevação de 2,7 p.p. em relação ao período anterior. Posteriormente, houve recuos de 5,2 p.p. em P4 e 6,1 p.p. em P5, sempre em relação ao período anterior. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu 9,4 p.p. em relação a P1.

## **6.2 – Da comparação entre o preço do produto importado e o da indústria doméstica**

O efeito do preço do produto importado alegadamente a preço de dumping sobre o preço da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 4º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995. Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações sob análise impedem, de forma relevante, o aumento de preço, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço dos vidros para linha fria importados da origem sob análise com o preço médio de venda da indústria doméstica de fabricação própria no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessa origem no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno durante o período de análise.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da China, foram considerados os valores totais de importação na condição CIF e os valores totais do Imposto de Importação (II) em reais, de cada uma das operações de importação, obtidos dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB.

A esses valores, para cada operação de importação, foram adicionados os valores do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) de 25% sobre o valor do frete internacional, quando pertinentes, e os valores das despesas de internação, baseado em estimativa, de 3% sobre o valor CIF.

O somatório desses valores totais (CIF, II, AFRMM e despesas) foi então dividido pela quantidade total, de modo a se obter o preço internado médio ponderado.

Os preços internados da origem sob análise foram corrigidos com base no IGP-DI, a fim de se obterem os preços internados em reais corrigidos e compará-los com os preços da indústria doméstica.

As tabelas a seguir demonstram os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

**Subcotação China – Vidros para Linha Fria (em número-índice de R\$ corrigidos/m<sup>2</sup>)**

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/m <sup>2</sup> )	100	122	95	76	80
Imposto de Importação (R\$/m <sup>2</sup> )	100	9.089	11.368	9.427	9.790
AFRMM (R\$/m <sup>2</sup> )	100	112	66	60	62
Despesas de internação (R\$/m <sup>2</sup> )	100	122	95	76	80
CIF Internado (R\$/m <sup>2</sup> )	100	129	104	84	88
CIF Internado (R\$ corrigidos/m <sup>2</sup> )	100	116	92	71	68
Preço Ind. Doméstica (R\$ corrigidos/m <sup>2</sup> )	100	102	100	92	86
Subcotação (R\$ corrigidos/m <sup>2</sup> )	100	89	107	112	104

Da análise das tabelas anteriores, constatou-se que o preço do produto importado das origens sob análise, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos de análise.

Além disso, considerando que houve redução do preço praticado pela indústria doméstica de P4 para P5 e de P1 para P5, constatou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica nesses períodos.

Por fim, a comparação de P3 com P5 revelou a existência de supressão dos preços da indústria doméstica. Considerando que o custo total dos vidros para linha fria aumentou 39,3% e o preço médio de venda da indústria doméstica dos vidros de fabricação própria no mercado interno brasileiro recuou 14%, observou-se o impacto negativo à rentabilidade da Euroveder.

### **6.3 – Da conclusão sobre o dano à indústria doméstica**

Tendo em conta a deterioração dos indicadores da indústria doméstica no último período de análise, tanto em relação a P1 quanto em relação a P4, pôde-se concluir pela existência de indícios de dano à indústria doméstica no período analisado; a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno declinaram [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup> (48,1%) em P5, em relação a P1, e [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup> de P4 para P5 (44%); b) a produção da indústria doméstica, no mesmo sentido, declinou [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup> (39,3%) em P5, em relação a P1, e [CONFIDENCIAL] m<sup>2</sup> (51,9%) de P4 para P5. Essa queda na produção levou à redução do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva em 20,1 p.p. de P1 para P5 e 48,9 p.p. de P4 para P5; c) o estoque, em termos absolutos, oscilou no período, sendo que, em P5, foi 222,1% maior quando comparado a P1 e 57% maior quando comparado a P4. A relação estoque final/produção também oscilou no período, sendo que, em P5, aumentou 19,3 p.p. e 23,6 p.p., em relação a P4 e a P1, respectivamente; d) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 48,4% menor quando comparado a P4. Contudo foi 5,8% maior quando comparado a P1. A massa salarial total, no entanto, apresentou queda em P5 de 20,6% e 45,8%, quando comparada respectivamente a P1 e a P4; e) o número de empregados ligados diretamente à produção, em P5, foi 48,5% menor quando comparado a P4 e 6,4% maior quando comparado a P1. A massa salarial dos empregados ligados à produção em P5, por sua vez, diminuiu 19,7% em relação a P1 e 46,1% em relação a P4; f) a produtividade por empregado ligado diretamente à produção, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, diminuiu 43%. Em se considerando o último período, esta diminuiu 6,7%; g) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de vidros para linha fria no mercado interno decresceu 53,6% de P1 para P5, em razão da depressão verificada no preço, de 14% e da queda da quantidade vendida de 48,1%, no mesmo período; h) essa receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda do produto similar no mercado interno decresceu 49,3% de P4 para P5, devido à queda de 44% da quantidade vendida aliada à redução do preço no mesmo período, de 6,3%; i) o custo total de produção diminuiu 14,2% de P1 para P5,

(Fls. 28 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

enquanto o preço no mercado interno caiu 14%. Assim, a relação custo total/preço aumentou 30,7 p.p. Já no último período, de P4 para P5, o custo total de produção aumentou 13,6%, enquanto o preço no mercado interno diminuiu 6,3%. Assim, a relação custo total/preço aumentou 21,8 p.p.; j) a massa de lucro e a rentabilidade obtida pela indústria doméstica no mercado interno também sofreram reduções durante o período analisado. O lucro bruto verificado em P5 foi 73,9% menor do que o observado em P1 e, de P4 para P5, a massa de lucro bruta diminuiu 60,2%. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 diminuiu 11,2 p.p. em relação a P1 e, de P4 para P5, esta diminuiu 4 p.p.; e k) o lucro operacional verificado em P5 foi 86,9% menor do que o observado em P1 e, de P4 para P5, a massa de lucro operacional diminuiu 80,7%. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu 9,4 p.p. em relação a P1 e, de P4 para P5, a margem de lucro operacional diminuiu 6,1 p.p.

## **7 – Do nexo causal**

O art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995 estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações objeto de dumping que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

### **7.1 – Do impacto das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica**

Verificou-se que em P5 o volume das importações de vidros para linha fria alegadamente a preços de dumping aumentou 3.951,9% em relação a P1. Já de P4 para P5 tal volume aumentou 75,5%. Com isso, essas importações, que alcançavam 1,7% do mercado brasileiro em P1 elevaram sua participação em P4 e P5 para 34,8% e 63,9%, respectivamente.

Por outro lado, o volume de venda da indústria doméstica no mercado interno em P5 diminuiu 48,1% em relação a P1 e de P4 para P5, esse volume de venda diminuiu cerca de 44%. Como consequência, o volume de venda da indústria doméstica, que significava 72,5% do mercado brasileiro em P1, diminuiu sua participação em P4 e P5 para 59,9% e 35,6%, respectivamente.

A comparação entre o preço do produto da origem sob análise e o preço do produto de fabricação própria vendido pela indústria doméstica revelou que, em todo o período aquele esteve subcotado em relação a este. Essa subcotação levou à depressão do preço da indústria doméstica em P5, visto que este apresentou redução de 14% em relação à P1 e 6,3% em relação a P4.

Ademais, o custo total de venda do produto da indústria doméstica registrou elevações concomitantes às quedas verificadas nos preços obtidos pela indústria doméstica pressionando ainda mais a rentabilidade obtida pela indústria doméstica no mercado brasileiro.

Sendo assim, pôde-se concluir haver indícios de que as importações de vidros para linha fria a preços alegadamente de dumping contribuíram para a ocorrência do indício de dano à indústria doméstica verificado.

### **7.2 – Dos outros fatores relevantes**

Consoante o determinado pelo § 1º do art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações alegadamente a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período em análise.

(Fls. 29 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

Inicialmente deve-se ressaltar que, entre o segundo semestre de 2009 (P3) e o início de 2010 (P4), o Governo federal, em resposta à crise financeira internacional, implementou uma política de redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para produtos da linha branca, o que implicou aumento de demanda pelo produto analisado, que é componente de geladeiras e **freezers**.

Segundo informações da peticionária, essa política gerou um aumento significativo da demanda pelo produto objeto da presente análise, o que favoreceu a indústria doméstica em P3 e P4, uma vez que as importações de vidros para linha fria da China demandam planejamento de pagamento antecipado, levando entre 60 e 90 dias para a internalização do produto no Brasil.

O fim da política de redução do IPI, portanto, pode ser elencada como uma causa parcial da deterioração dos indicadores da indústria doméstica de P5 em relação a P4. Entretanto, quando analisada a situação da indústria doméstica durante todo o período analisado, de P1 a P5, verificou-se que os indicadores da indústria doméstica sofreram deterioração significativa nesse período, o que demonstra que a situação da indústria em P5 se agravou em relação a P1, quando não existia nenhuma política de incentivo à fabricação de eletrodomésticos e quando não existiam importações relevantes da origem analisada.

Além disso, é importante ressaltar que, de P4 para P5, apesar de ter se observado uma queda no mercado brasileiro do produto sob análise que pode ter sido ocasionada pela suspensão da política de redução do IPI dos eletrodomésticos da linha branca – nesse mesmo período, observou-se uma queda das vendas da indústria doméstica e um aumento das importações. Esse fato demonstra que a queda nas vendas da indústria doméstica no período não foram causadas somente pela redução do mercado, mas principalmente pelo aumento expressivo das importações de origem chinesa.

Portanto, verificou-se que o dano atribuído à indústria doméstica durante o período de análise não pode ser imposto à extinção da política de redução do IPI aos eletrodomésticos da linha branca.

### **7.2.1 – Volume e preço de importação das demais origens**

Ao analisarem-se as importações brasileiras dos demais países, verificou-se que o eventual dano causado à indústria doméstica não pode ser atribuído a elas, tendo em vista que tal volume foi significativamente inferior ao volume das importações alegadamente a preços de dumping em todo o período de análise e com preços, em todo o período, maiores.

### **7.2.2 – Processo de liberalização das importações**

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 12% aplicada às importações de vidros para linha fria pelo Brasil no período em análise. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações.

### **7.2.3 – Práticas restritivas ao comércio, progresso tecnológico e produtividade**

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos ou estrangeiros, nem adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. O vidro para linha fria importado da origem sob análise e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

(Fls. 30 da Circular SECEX nº 04, de 08/01/2013).

Os indícios de dano constatado nos indicadores da indústria doméstica durante o período de análise não podem ser atribuídos à queda de produtividade da mão de obra, uma vez que essa foi resultado, de P4 para P5, de uma redução mais acentuada na produção (-51,9%) que no número de empregados (-48,5%).

Nos outros períodos a queda da produtividade da empresa é explicada por motivos diversos e também não pode ser elencada como causadora do dano à indústria doméstica. Em P1 e P2, a decisão do Grupo Saint-Gobain de fabricar na Euroveder vidros automotivos acarretou mudança significativa no **mix** de produção da empresa, o que acabou por diminuir a eficiência da planta na fabricação dos vidros objeto da presente análise, como já explicado anteriormente. Nos períodos seguintes, em P3 e P4, a concentração de pedidos em alguns meses do ano, em função da política de redução do IPI implementada pelo Governo Federal, também acarretou a mudança nos turnos de trabalho dos empregados, o que ocasionou a necessidade de contratação de um número elevado de novos funcionários, sem possibilitar a elevação relevante da produção, como já explicado anteriormente.

#### **7.2.4 – Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo**

Observou-se que o mercado brasileiro dos vidros para linha fria objeto de dumping oscilou ao longo do período de análise. Contudo, os indícios de dano à indústria doméstica apontados anteriormente não podem ser atribuídos às oscilações do mercado, uma vez constatado que as importações originárias da China a preços alegadamente de dumping aumentaram em todo o período de análise, comportamento distinto das vendas da indústria doméstica no mercado interno e do mercado brasileiro.

De fato, em P5 o volume importado aumentou 3.951,9% em relação a P1 enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica caiu 46%. Já o mercado brasileiro do produto em P5 aumentou somente 5,8% em relação a P1.

Já no último período de análise, de P4 para P5, o volume das importações alegadamente a preços de dumping aumentou 75,5%, enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica e o volume demandado do produto caiu 45,9% e 5,7%, respectivamente.

#### **7.2.5 – Desempenho exportador**

Como apresentado anteriormente, as vendas para o mercado externo da indústria doméstica cessaram a partir de P2. Portanto, não pode o dano à indústria doméstica evidenciado durante o período de análise ser atribuído ao comportamento das suas exportações.

### **7.3 – Da conclusão sobre o nexos causal**

Considerando a análise anterior, pôde-se concluir que, embora a extinção da política de redução do IPI para linha branca em P4 possa ter contribuído em parte com a deterioração de alguns indicadores da indústria doméstica em P5, quando comparados ao primeiro período de análise, verificou-se que as importações alegadamente a preços de dumping contribuíram significativamente para os indícios de dano à indústria doméstica.