



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

CIRCULAR Nº 38 , DE 12 DE JULHO DE 2013.

(Publicado no DOU em 15/07/2013)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, 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 52272.000328/2013-52 e do Parecer nº 19, de 11 de julho de 2013, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido apresentados elementos suficientes que indicam a prática de dumping nas exportações do Reino da Arábia Saudita, República Popular da China, República Árabe do Egito, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos da América e Estados Unidos Mexicanos para o Brasil do produto objeto desta circular, e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática, decide:

Iniciar investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações do Reino da Arábia Saudita, República Popular da China, República Árabe do Egito, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos da América e Estados Unidos Mexicanos para o Brasil de vidro plano, incolor (**clear**), produzido pelo método de flotação (**floatglass**), com espessuras de 2 mm a 19 mm, classificado no item 7005.29.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

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

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

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 os Estados Unidos Mexicanos, 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.

A análise dos elementos de prova de dumping considerou o período de outubro de 2011 a setembro de 2012. Já o período de análise de dano considerou o período de outubro de 2007 a setembro de 2012.

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.

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 produtores/exportadores do Reino da Arábia Saudita, República Popular da China, Estados Unidos da América e Estados Unidos Mexicanos 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.

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.

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 nº 1.602, de 1995.

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

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.

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.

Todos os documentos referentes à presente investigação deverão indicar o produto, o número do Processo MDIC/SECEX 52272.000328/2013-52 e ser dirigidos ao seguinte endereço: MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR, DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL – DECOM – EQN 102/103, Lote I, sala 108, Brasília - DF, CEP 70.722-400, telefones: (0XX61) 2027-9360 e ao seguinte endereço eletrônico: vidrosplanos@mdic.gov.br.

ANDRÉ MARCOS FAVERO

ANEXO

1 – DO PROCESSO

1.1 – Da petição

Em 31 de janeiro de 2013, a Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidro – ABIVIDRO, doravante denominada ABIVIDRO ou peticionária, em nome das produtoras brasileiras de vidros planos flutados incolores (vidros planos) Cebrace Cristal Plano Ltda. e Guardian do Brasil Vidros Planos Ltda., doravante Cebrace e Guardian, respectivamente, protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) petição de início de investigação de dumping, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, nas exportações para o Brasil de vidros planos originárias dos seguintes países: Reino da Arábia Saudita (Arábia Saudita), República Popular da China (China), República Árabe do Egito (Egito), Emirados Árabes Unidos (Emirados Árabes), Estados Unidos da América (EUA) e Estados Unidos Mexicanos (México).

Em 26 de março de 2013 e em 19 de abril de 2013 foi solicitado 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 apresentou tais informações, em 9 e 30 de abril de 2013, respectivamente.

Em 4 de julho de 2013, após a análise das informações apresentadas, a peticionária foi informada 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 ao Governo do país exportador

Em 10 de julho de 2013, em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, os Governos da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

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

A ABIVIDRO, peticionária da investigação, reúne quinze empresas instaladas no país, que atuam como fornecedores de produtos para os mercados da construção civil, utilidades domésticas, embalagens e indústrias automobilística, moveleira, vidros técnicos e especiais. Destas, somente a Cebrace Cristal Plano Ltda. e a Guardian Brasil Vidros Planos Ltda. são produtoras do produto em questão. Portanto, de acordo com a Associação do setor, a petição possui apoio de toda a indústria nacional de fabricação de vidros planos.

Dessa forma, nos termos dos §§ 2º e 3º do art. 20 do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que a petição foi apresentada pela 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 – ABIVIDRO - que representa a indústria doméstica, o Governo dos países sob análise (Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México), os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto alegadamente objeto de dumping.

Por meio dos dados detalhados das importações brasileiras, fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, foram identificadas 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 planos são produtos tipicamente semimanufaturados, matérias-primas, pois suas aplicações finais exigem etapas posteriores antes de chegar ao consumidor. Segundo a peticionária, tipicamente os processos de processamento de vidros semimanufaturados envolvem uma ou mais das seguintes etapas: laminação, curvamento, gravação, biselamento e a esmaltagem de chapas semimanufaturadas. O produto pode, outrossim, ser utilizado na fabricação de vidros insulados, bem como na produção de espelhos, entre outras tantas utilidades. Além disso, ele é consumido por uma infinidade de setores, dentre os quais se destacam: a) construção civil; b) moveleiro e decoração; c) transporte rodoviário e; d) eletrodomésticos e eletrônicos.

Os vidros planos podem ser encontrados nas modalidades incolor ou colorido, estes últimos sendo fabricados com a adição de elementos químicos na fase de fusão da massa vítrea. É possível, ainda, incluir fase adicional na produção para a aplicação de coberturas sobre as chapas de vidro para a produção de vidros refletivos ou espelhos. Os procedimentos de cobertura (**coating**) são realizados na própria linha de produção (**online**) ou posteriormente (**off line**).

O processo de fabricação do vidro plano pelo método de flotação foi desenvolvido por Alastair Pilkington em 1952, entretanto, este só se tornou público em 1959. A partir de então tem servido de padrão mundial para a fabricação de vidro plano de alta qualidade. Este processo permite indistintamente a produção de vidros planos incolor, coloridos e revestidos.

De acordo com a peticionária, o processo de fabricação inicia-se pela junção das matérias-primas (areia, barrilha, calcário, vidro reciclado e dolomita, entre outros) no chamado “**batch house**”, onde a composição é pesada. Após a pesagem, essas matérias-primas são misturadas e carregadas por esteiras até um pequeno silo, onde, por gravidade, são encaminhadas para um conjunto de carregadoras, cuja função precípua é abastecer o forno de fusão com elevada precisão, uma vez que este necessita ser alimentado de forma contínua ininterruptamente por 24 horas por dia. Assim eventuais paralizações provocam danos à estrutura do forno, com consequências financeiras significativas.

O silo possui a função de alimentar o forno de fusão de forma contínua, equilibrando o volume de materiais que ingressa e o de massa que escoar do mesmo. A fusão dos materiais é feita a uma temperatura que gira em torno de 1.600°C. O forno de fusão destina-se a transformar as matérias-primas injetadas em uma composição vítrea homogênea na temperatura ideal para conformação do vidro plano.

Por conta dos gases produzidos no processo industrial, nocivos à qualidade do vidro, por gerarem bolhas, as empresas adicionam matérias primas afinantes na composição, que estabilizam a matéria de forma correta, permitindo, assim, ao vidro, atingir uma temperatura que homogenize quimicamente o material e elimine bolhas nocivas.

A massa que sai do forno de fusão é derramada em uma piscina de estanho líquido, protegida por um ambiente controlado de hidrogênio e nitrogênio. Este processo é denominado de “**float bath**”. O banho do material é controlado mecanicamente de forma que a combinação da velocidade com a variação da temperatura leva a camada de vidro a se solidificar. Devida à diferença de densidade entre os materiais, cria-se uma lâmina contínua de massa vítrea que flutua na camada de estanho, sendo tracionada por rolos ao longo de um reservatório fechado a uma atmosfera controlada de hidrogênio e nitrogênio. Este reservatório, a fim de manter o ambiente atmosférico, é aquecido por resistência elétrica, de forma a garantir que o vidro flotado resultante seja de qualidade ótica superior. A espessura do vidro tem relação direta com a velocidade de condução do vidro na linha de produção, pois quanto maior for a velocidade, menor será a espessura resultante. Um sistema de engrenagens laterais controla as dimensões finais de espessura e largura almejadas.

Passada a fase do banho, a folha de vidro, com largura e espessura definidas, entra na galeria de recozimento, um ambiente de temperatura controlada, oportunidade em que as tensões são aliviadas a fim de trazer o vidro a uma temperatura ao redor dos 120°C. Superada a etapa de recozimento a folha de vidro, então sólida, segue para um processo de verificação de qualidade feito por scanners de inúmeros feixes de raio laser que identificam eventuais falhas no produto. Na existência de algum defeito, o produto é refugado. A parte refugada pode ser aproveitada ou não, dependendo do tipo de defeito apresentado. Se rejeitada, a folha é triturada e os cacos são reintroduzidos no processo industrial na fase de mistura. Tal verificação eletrônica garante a qualidade de transparência e brilho do vidro, evitando, assim, a comercialização de produtos com pequenas bolhas, ondulações ou deformações perceptíveis, que reduzem o padrão de qualidade almejado pelo produtor e pelo consumidor.

Após aprovação de qualidade pelo sistema de scanners, a chapa de vidro segue em roletes para linha de recorte, onde é cortada em processo automático nas dimensões pré-programadas. Após o corte as chapas de vidro são empilhadas automaticamente em pacotes prontos para serem expedidos ou armazenados.

Ainda sob o aspecto industrial, a peticionária relata que uma planta de flutuação opera continuamente entre 10 a 15 anos, quando então o forno é abafado e reformado. A produção anual de um forno gira em torno de 6 mil quilômetros de vidro, com espessuras variando de 0,4 mm a 25 mm e larguras de até 4 metros. O processo de flotação foi autorizado para mais de 40 fabricantes em 30 países e tem-se uma estimativa conservadora de que aproximadamente 380 linhas de flotação estejam em operação no mundo.

O vidro plano flotado é produzido no exterior com espessuras menores ou maiores do que as indicadas acima, porém a peticionária afirma que a produção nacional deste produto se situa entre a referida faixa. Portanto, considera-se somente o produto da margem indicada como alegadamente objeto de dumping. Reforça-se tal consideração com o fato de haver esforços de padronização na indústria e no mercado por ela atendido, sendo típicas, no mercado brasileiro, as espessuras de 2 mm, 2,5 mm, 3 mm, 3,2 mm, 4 mm, 5 mm, 6 mm, 8 mm, 10 mm, 12 mm, 15 mm e 19 mm, segundo informações da peticionária.

2.2 – Do produto sob análise

O produto sob análise é o vidro plano, incolor (**clear**), produzido pelo método de flotação (**floatglass**), com espessuras de 2 mm a 19 mm, exportados ao Brasil pela Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México, doravante denominados também como “vidros planos”, comumente classificadas no item tarifário 7005.29.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

2.3 – Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil, tal qual definido no item 2.1 desta Circular, é o vidro plano, incolor (**clear**), produzido pelo método de flotação (**floatglass**), com espessuras de 2 mm a 19 mm.

O método de produção nacional adota o utilizado por 90% dos produtores de vidros planos do mundo: o método de flotação Pilkington.

2.4 – Da similaridade

O § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, dispõe que o termo “produto 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 apresentadas na petição, o produto em análise e o fabricado no Brasil apresentam características semelhantes, são fabricados a partir das mesmas matérias-primas, produzidos sob métodos de produção semelhantes, destinados ao mesmo uso e concorrem no mesmo mercado.

Desta forma, diante das informações apresentadas, foi considerado, para fins de início da investigação, que o produto fabricado no Brasil é similar ao bem importado dos seis países em análise, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

2.5 – Da classificação e do tratamento tarifário

O vidro plano flotado incolor é comumente classificado no item 7005.29.00 da NCM. A alíquota do Imposto de Importação, de 10%, para o referido item tarifário não sofreu alteração durante o período de análise de dano, de outubro de 2011 a setembro de 2012.

3 – DA DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Para fins de análise dos elementos de prova da existência de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, as linhas de produção de vidros planos das empresas Cebrace e Guardian.

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 outubro de 2011 a setembro de 2012, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros planos, originárias da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México.

4.1 – Do valor normal

De acordo com o art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, considera-se o valor normal o preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais, que o destinem a consumo interno no país exportador.

Neste item é apresentado o cálculo do valor normal por país em análise. Para isso, utilizou-se fontes de dados diversas. Entre elas, as notas fiscais emitidas pelas empresas dos países em questão e cotações de despesas e serviços de despacho.

Cabe ressaltar que, a 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.

Para obtenção do valor normal, para todos os países em análise, foi deduzido um valor referente ao custo de embalagem. De acordo com a peticionária, seria inviável obter o dado individual de custo de cada exportador, por isso, utilizou, como padrão, o custo de embalagem para vendas no Brasil de uma das empresas que compõe a indústria doméstica.

Segundo a peticionária, existiria uma diferença substantiva com relação à embalagem utilizada na exportação e aquela que embalaria o produto no mercado local. Não existiria custo de embalagem no mercado interno, a não ser o de mão de obra para colocar o vidro no caminhão, que já vem com um cavalete de madeira e contra o qual o vidro será acomodado. O único custo associado a esta operação de carga seria a mão de obra dos operadores da empresa, responsáveis pelo despacho do produto.

A embalagem utilizada na exportação, todavia, seria mais sofisticada, pois os vidros são empacotados e acomodados em caixas de madeira. Além disto, o produto seria embalado em folhas de alumínio (Alufoil) que encobre

e protege totalmente o vidro para evitar arranhões e para não deixar água tocá-lo, já que isso afeta a qualidade do produto. Adicionalmente, são aplicadas tiras de metal ou, dependendo da empresa, fitas Pet, utilizadas para amarrar os vidros em lotes, além de outros custos de menor monta. Ademais, as empresas incorrem em despesas com materiais utilizados para acomodar o vidro dentro do container, processo este denominado de estabilização, para evitar que os lotes se movam ali. Dentre estes materiais as empresas utilizam madeira, isopor e fitas de aço. Por fim, há o custo da mão de obra utilizada para embalar o produto.

Como forma de comprovar as diferenças elencadas, a petionária apresentou estruturas de custo de embalagem utilizadas para acomodar o produto sob análise no mercado interno e externo. Sugeriu-se, então, que tais diferenças de custos fossem deduzidas dos preços no mercado interno dos países de origem e de exportação dos produtos exportados para o Brasil.

4.1.1 Arábia Saudita

O cálculo para se obter o valor normal para a Arábia Saudita foi feito a partir de faturas da empresa Saudi Guardian International Float Glass Co. Ltd. Todas as faturas estavam na condição CPT (Carriage Paid To).

Essas faturas foram fornecidas pela petionária e possuem detalhamento da descrição do produto, como quantidade em metro quadrado, preço por metro quadrado, valor de cada item, dimensões, peso bruto e peso líquido. O valor negociado é em rial saudita (SAR). Os valores das faturas foram convertidos a dólares dos EUA, com taxas de câmbio médias diárias de venda do Banco Central do Brasil (BCB).

A petionária apresentou 12 faturas, uma para cada mês do ano de 2012. Entretanto, três foram desconsideradas e excluídas do cálculo, pois suas datas estavam fora do período de análise. As faturas de numeração 72781, 73124 e 73616 eram datadas, respectivamente de 02/10/2012, 03/11/2012 e 15/12/2012.

Com as faturas remanescentes, foi calculado o volume de vendas em toneladas (242,35 t) e o valor total das vendas (US\$100.002,10). Dividindo-se o primeiro pelo segundo, determinou-se o valor unitário em dólares (US\$412,64). Por não ter acesso a dados de frete do referido país, a petionária apresentou, como alternativa, a utilização do valor de frete interno do Egito (US\$22,85/t), obtido através de cotação com empresa de despacho internacional.

Por fim, deduziu-se o custo de embalagem, conforme sugerido pela petionária. Com essas deduções, o valor normal, na condição ex fabrica, alcançou US\$385,89/t (trezentos e oitenta e cinco dólares estadunidenses e nove centavos por tonelada).

4.1.2 China

Considerando que a China, para fins de investigação de defesa comercial, não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, consoante o disposto no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal adotado teve, como base, preços praticados para o produto similar em um terceiro país de economia de mercado.

A petionária citou o § 2º do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, o qual dispõe que, sempre que apropriado, havendo um terceiro país de economia de mercado objeto da mesma investigação (neste caso, o México), deve-se adotá-lo para fins de determinação do valor normal da economia não de mercado.

Segundo informações da petionária, a escolha do preço praticado no México para o cálculo do valor normal chinês é condizente devido ao fato de ambos os países serem competitivos na oferta do produto.

Desta maneira, como será adiante demonstrado, o valor normal para a China, na condição ex fabrica, alcançou US\$565,64/t (quinhentos e sessenta e cinco dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos por tonelada).

4.1.3 Egito

As informações para fins de cálculo do valor normal foram extraídas de faturas de vendas, emitidas pela empresa Saint-Gobain Glass Egypt, de vidros planos destinados ao mercado interno do Egito.

Foram apresentadas 24 faturas, 2 para cada mês do período de análise de dumping, exceto para fevereiro e maio de 2012, que têm 3 faturas cada, e para abril e agosto de 2012, que só têm uma cada. A petionária apresentou faturas na base EXW (ex Works) e DDP (Delivery Duty Paid), nas quais, para as últimas, se deduziu o valor de frete interno obtido em empresa de despacho internacional, que ficou orçado em US\$22,85/t.

As faturas possuem detalhamento da descrição do produto, como quantidade em m², preço por m², valor de cada item, dimensões, peso bruto e peso líquido. O valor negociado é em libras egípcias (EGP). Os valores das faturas foram convertidos a dólares dos EUA, com taxas de câmbio médias diárias de venda do BCB.

O volume total de vendas das faturas alcançou 1.449,80 toneladas e o valor total dessas vendas, US\$398.975,48 (já deduzido o valor do frete interno). Dessa forma, o valor unitário das vendas alcançou US\$275,19/t.

Mas, assim como para as outras origens, foi deduzido o valor de US\$3,90/t referente ao custo da embalagem para venda no mercado interno.

Desta maneira, o valor normal na condição ex fabrica para o Egito alcançou US\$271,29/t (Duzentos e setenta e um dólares estadunidenses e vinte e nove centavos por tonelada).

4.1.4 Emirados Árabes

Para o cálculo do valor normal dos Emirados Árabes foram extraídas informações de faturas destinadas a venda no mercado interno emitidas pela fabricante local de vidros planos Guardian Zoujaj International Float Glass Co. LLC.

Foram apresentadas, no total, 13 faturas, sendo uma para cada mês do período de investigação de dumping, exceto no caso da fatura de identificação RD0080699. Como sua data era 29/10/2012, essa fatura foi considerada como fora do período de análise de dumping, já que esse vai de outubro de 2011 a setembro de 2012, sendo desconsiderada do cálculo do valor normal.

O volume total de vendas das faturas consideradas era 341,40 toneladas, e o valor total de suas vendas, US\$ 126.545,64.

As faturas apresentadas pela peticionária apresentam valores na condição DDP (Delivery Duty Paid) para clientes dentro dos Emirados Árabes.

Para se obter o preço ex fabrica do preço unitário foi deduzido US\$3,90/t referente ao custo de embalagem e o frete interno. Por não ter acesso a dados de frete do referido país, a peticionária apresentou, como alternativa, a utilização do valor de frete interno do Egito, que foi orçado em US\$22,85/t.

As faturas possuem detalhamento da descrição do produto, como quantidade em m², preço por m², valor de cada item, dimensões, peso bruto e peso líquido. O valor negociado é em dirham dos Emirados Árabes (AED). Os valores das faturas foram convertidos a dólares dos EUA, com taxas de câmbio médias diárias de venda do BCB.

Desta maneira, o valor normal na condição ex fabrica para os Emirados Árabes alcançou US\$343,91/t (Trezentos e quarenta e três dólares estadunidenses e noventa e um centavos por tonelada).

4.1.5 EUA

Assim como os países investigados anteriores, o valor normal para os EUA foi calculado a partir de faturas de venda interna apresentadas pela peticionária, nesse caso, a empresa que forneceu as faturas foi a Pilkington North America Inc. - BP.

Devido ao fato de essas faturas não possuírem valor de venda por tonelada, utilizou-se um fator de conversão fornecido pela peticionária, o qual aproximava o peso da mercadoria de acordo com sua espessura e dimensões.

Foram apresentadas 14 faturas, no total. Mas apenas 9 foram levadas em consideração pela peticionária para o cálculo do valor normal. Quatro dessas faturas desconsideradas tinham como destino de venda o Canadá, por isso, o departamento concordou com essa desconsideração. Porém, a quinta fatura desconsiderada tinha suas vendas destinadas ao mercado interno, estava datada dentro do período de investigação e tinha o produto objeto de investigação como item de venda. O departamento, então, solicitou à peticionária o fator de conversão de metro quadrado para quilograma, para que os dados dessa fatura pudessem ser incluídos no cálculo do valor normal.

As faturas possuem detalhamento da descrição do produto, como quantidade em m², preço por m², valor de cada item, dimensões, peso bruto e peso líquido. O valor negociado era em dólares estadunidenses.

Por haver incoerência interna na inclusão do item Energy Advantage Clear Grazing Green Stillage Energy Adv Low E, algumas vezes sendo incluído, outras vezes não sendo, o Departamento optou por excluir o produto do cálculo do valor normal.

O total do volume de vendas das faturas consideradas chegou a 177,16 toneladas, e seu valor é US\$88.712,26. Dessa maneira, o valor unitário das vendas alcançou US\$500,73.

As faturas apresentadas pela peticionária apresentam valores na condição Delivery para clientes dentro dos Estados Unidos. Para se obter o preço ex fabrica, foi deduzido o custo de embalagem (US\$ 3,90), e frete interno (US\$ 48,00) do preço unitário por tonelada. Devido à ausência de informações, a peticionária apresentou o frete da fábrica ao porto marítimo utilizado para exportação para estimar o frete interno, com base no orçamento feito por empresa de despacho internacional.

Com essas considerações, o valor normal na condição ex fabrica por tonelada dos EUA alcançou US\$448,83/t (Quatrocentos e quarenta e oito dólares estadunidenses e oitenta e três centavos por tonelada).

4.1.6 México

Além de ser país com exportações sob análise, a peticionária apresentou o México como terceiro país com economia de mercado para obtenção do valor normal da China, em conformidade com o disposto no art. 7º do Decreto nº 1.602 de 1995.

Para tanto, a peticionária apresentou informações relativas às vendas da empresa Guardian Industries VP, S. de R.L. de C.V. no mercado mexicano. Foram juntadas à petição cópias das faturas em questão. Nesse sentido, a peticionária apresentou, inicialmente, 12 faturas de vendas do produto sob análise realizadas pela Guardian, uma referente a cada mês do período de análise.

As faturas apresentadas pela peticionária apresentam valores nas condições EXW (ex Works) e CIF (Cost, Insurance and Freight) para clientes dentro do México. Naquelas em que o frete estava incluso, descontou-se esta despesa do valor final, de acordo com uma estimativa usando o valor do frete especificado na fatura e uma taxa de rateio desse valor com base no peso de cada produto da fatura. Nas faturas nas quais o frete não estava incluído, a peticionária fez uma estimativa do seu valor usando, como taxa de rateio, o valor líquido de cada item da fatura. Por entender que o peso é a variável mais decisiva no valor do frete de um produto do que seu valor líquido, optou-se por refazer essa estimativa de frete, usando, como taxa de rateio, o peso de cada item.

As faturas possuem detalhamento da descrição do produto, como quantidade em m² e em toneladas, dimensões, preço unitário e número de referência. O valor negociado é em pesos mexicanos. Os valores das faturas foram convertidos a dólares dos EUA, com taxas de câmbio diárias de venda do BCB.

O total do volume de vendas das faturas consideradas chegou a 117,68 toneladas, e seu valor é US\$67.020,67. Dessa maneira, o valor unitário das vendas foi US\$569,54. Assim como para as outras origens investigadas, foi descontado o valor de US\$3,90 referente ao custo da embalagem.

Com essas considerações, o valor normal na condição ex fabrica do México alcançou US\$565,64/t (Quinhentos e sessenta e cinco dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos por tonelada).

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 dos países investigados para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise da existência de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de outubro de 2011 a setembro de 2012. 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.

O valor do frete da unidade produtiva até o porto de embarque da mercadoria para o Brasil, bem como as despesas portuárias foram extraídas de cotação apresentada por empresa de despacho internacional pela peticionária.

Por não se dispor de cotação específica relativa às despesas de frete da unidade produtiva até o porto de embarque e despesas portuárias incorridas nos Emirados Árabes e na Arábia Saudita, as peticionárias sugeriram que sejam consideradas as despesas similares incorridas no Egito, por serem países de economia assemelhadas.

Segundo a peticionária, as embalagens utilizadas pelas empresas produtoras nas vendas de vidro plano flutado incolor, destinadas ao mercado interno são diferentes daquelas utilizadas na exportação de seus produtos. Razão pela qual a peticionária sugeriu que esses custos de embalagem no mercado interno fossem deduzidos do valor normal e o de exportação do preço de exportação. Entretanto, como não teria sido possível determinar o custo de embalagem de cada origem. Foi sugerido, para fins de início da investigação, a adoção do custo de embalagem de uma das peticionárias nas suas vendas no Brasil. A tabela a seguir resume os valores a serem deduzidos do preço de exportação FOB de modo a se obter o preço ex fabrica, conforme sugerido pela peticionária.

País de Exportação	Deduções (US\$/t)			
	Frete Interno	Despesas Portuárias	Embalagem	Total
Arábia Saudita	22,85	37,49	62,11	122,45
China	27,27	20,40	62,11	109,78
Egito	22,85	37,49	62,11	122,45
Emirados Árabes	22,85	37,49	62,11	122,45
EUA	48,00	10,22	62,11	120,33
México	65,22	18,70	62,11	146,03

Já a tabela a seguir apresenta os preços de exportações ex fabrica para cada uma das origens em análise.

Preço de Exportação (US\$/t)					
País de Exportação	Valor FOB (mil US\$)	Quantidade (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)	Deduções (US\$/t)	Preço de Exportação ex fabrica (US\$/t)
Arábia			306,08	122	183,63
China	28.5	100.88	282,87	109	173,09
Egito			347,69	122	225,24
Emirados			317,79	122	195,34
EUA	11.1		331,55	120	211,22
México	13.5		352,37	146	206,34

4.3 – Da margem de dumping

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, estão apresentadas a seguir:

Margem de Dumping				
País de exportação	Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
Arábia	385,89	183,63	202,26	110,1
China	565,64	173,09	392,55	226,8
Egito	271,29	225,24	46,05	20,4
Emirados	343,91	195,34	148,57	76,1
EUA	448,83	211,22	237,61	112,5
México	565,64	206,34	359,30	174,1

4.4 - Da conclusão sobre os indícios de dumping

A tabela anterior demonstrou a existência de indícios de dumping nas exportações de vidros planos dos países em análise para o Brasil, realizadas no período de outubro de 2011 a setembro de 2012.

5 – DAS IMPORTAÇÕES, DO MERCADO BRASILEIRO E DO CONSUMO APARENTE

Neste item serão analisadas as importações brasileiras, o mercado brasileiro e o consumo nacional aparente de vidros planos. 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 do início da investigação, considerou-se o período de outubro de 2007 a setembro de 2012, tendo sido dividido da seguinte forma: P1 (outubro de 2007 a setembro de 2008);

P2(outubro de 2008 a setembro de 2009); P3(outubro de 2009 a setembro de 2010); P4(outubro de 2010 a setembro de 2011); e P5 (outubro de 2011 a setembro de 2012).

5.1 – Das importações totais brasileiras

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de vidros planos importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao item 7005.29.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

A partir da descrição detalhada da mercadoria constante dos dados das importações do item 7005.29.00 da NCM, excluíram-se as importações dos produtos que foram devidamente identificados como não sendo o produto objeto de análise, tais como: vidro opacificado, vidro óptico, espelho flotado, vidro colorido (verde, branco, cinza, bronze, preto), vidro curvo, vidro filtrasol, vidro fumê, vitrosol, visor de vidro, vidro de dicroica, vidro corado na massa, vidro temperado, vitralite, lâminas de quartzo, lâminas de silício, aquário de vidro, vidro usinado, entre outros.

5.1.1 – Do volume das importações totais

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de vidros planos no período de análise de dano à indústria doméstica:

Importações Totais (t)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	106,6	134,8	289,0	318,4
México	100,0	137,3	122,2	113,0	63,7
EUA	100,0	19,4	103,1	89,6	161,3
Emirados Árabes	-	-	100,0	419,4	559,5
Egito	-	-	-	100,0	199,2
Arábia Saudita	-	-	100,0	35,7	800,8
Total em análise	100,0	106,8	129,1	188,1	215,1
Reino Unido	100,0	98,8	60,1	122,8	52,4
Bélgica	100,0	49,1	509,3	1171,8,4	121977,1
Venezuela	100,0	37,7	408,2	380,9	541,3
França	100,0	13,5	61,4	255,5	217,6
Hong Kong	100,0	47,0	1,7	2,8	24,7
Indonésia	-	100,0	59,5	-	74,0
África do Sul	-	100,0	239,6	829,2	245,1
Suécia	-	-	100,0	866,6	233,3
Alemanha	100,0	1255,5,9	3241,1,1	8445,9,0	10200,7
Israel	100,0	98,4	-	0,2	7,3
Outros	100,0	355,4	743,9	565,4	365,0
Total (exceto em análise)	100,0	96,2	67,7	130,4	90,6
Total Geral	100,0	103,8	111,7	171,7	179,8

O volume das importações brasileiras de vidros planos flotados incolores das origens em análise apresentou crescimento durante todos os períodos de análise. Houve aumento de 6,8% de P1 para P2, de 20,9% de P2 para P3, de 45,8% de P3 para P4 e de 14,3% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 115,1%.

Já o volume importado de outras origens elevou-se somente de P3 para P4, no montante de 92,8%. Nos outros períodos, as importações das outras origens apresentaram quedas: de 3,8%, de P1 para P2, de 29,7%, de P2 para P3; e de 30,5%, de P4 para P5. Durante todo o período analisado, houve queda acumulada dessas importações de 9,4%.

Além do comportamento decrescente das importações das outras origens na maior parte do período analisado, deve-se observar que os volumes importados das origens investigadas foram significativamente superiores a esses durante todo o período analisado. Em P1, as importações dessas origens já representam 71,6% de todas as importações, e em P5 elas já totalizam 85,7% do total. Por outro lado, as importações brasileiras das outras origens, que chegaram a representar 28,4% do total importado em P1, passaram a ter participação no total importado em P5 de apenas 14,3%.

Influenciadas pela relevante participação das importações das origens investigadas no total importado, constatou-se que as importações brasileiras totais de vidros planos flotados incolores apresentaram crescimento de 79,8% durante todo o período de análise (P1 – 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 CIF das importações totais de vidros planos flotados incolores no período de análise de dano à indústria doméstica.

Valor das Importações Totais (Mil US\$ CIF)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	91,2	144,9	291,4	287,4
México	100,0	128,8	112,5	134,2	65,1
EUA	100,0	25,0	107,1	107,3	174,6
Emirados Árabes	-	-	100,0	435,5	487,7

Egito	-	-	-	100,0	169,6
Arábia Saudita	-	-	100,0	41,7	809,3
Total em análise	100,0	98,8	127,7	207,7	207,7
Reino Unido	100,0	102,8	58,6	128,0	49,6
Bélgica	100,0	50,6	1192,0	20261,4	144610,0
Venezuela	100,0	32,4	386,8	403,9	602,2
França	100,0	11,2	35,7	140,4	98,8
Hong Kong	100,0	45,0	3,0	3,7	26,0
Indonésia	-	100,0	81,7	-	89,8
África do Sul	-	100,0	229,3	1107,1	324,4
Suécia	-	-	100,0	966,0	259,4
Alemanha	100,0	1829,7	4175,7	9908,0	1456,4
Israel	100,0	101,6	-	0,3	11,7
Outros	100,0	360,0	705,5	634,7	405,5
Total (exceto em análise)	100,0	94,7	62,4	132,5	86,9
Total Geral	100,0	97,5	106,7	183,5	168,7

Inicialmente, cumpre ressaltar que os valores das importações das origens investigadas de vidros planos apresentaram a mesma trajetória que aquela evidenciada pelo volume importado daqueles países, exceto de P4 para P5. Houve aumento dos valores importados durante todo o período analisado, exceto de P4 para P5, onde houve uma redução de 0,1%, totalizando, de P1 a P5, uma elevação de 107,7%. Apesar dessa queda no valor das importações entre P4 e P5, a quantidade importada nesse período aumentou 14,3%. Entende-se, então, que a queda no valor importado foi causado pela queda nos preços do produto (diminuição de 12,6%, como mostrado a seguir), e não por uma diminuição das importações.

Da mesma maneira, a evolução dos valores importados das outras origens evoluiu de forma equivalente àquela evidenciada pelo volume importado desses países.

Isto posto, verificou-se que os valores importados dos outros países apresentaram redução de 5,3% de P1 para P2, de 34,1% de P2 para P3. No período seguinte (P3 para P4), houve uma elevação dos valores dos vidros planos importados desses países de 112,2% seguido de uma nova redução de 34,4% de P4 para P5. Durante todo o período de análise evidenciou-se uma elevação nos valores importados dos outros países de 13,12%.

Preço das Importações Totais (US\$ CIF/t)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	85,5	107,5	100,8	90,3
México	100,0	93,8	92,1	118,8	102,3
EUA	100,0	129,2	103,9	119,8	108,3
Emirados Árabes	-	-	100,0	103,8	87,2
Egito	-	-	-	100,0	85,1
Arábia Saudita	-	-	100,0	116,8	101,1
Total em análise	100,0	92,5	98,9	110,4	96,5
Reino Unido	100,0	104,0	97,5	104,3	94,7
Bélgica	100,0	103,4	234,0	172,9	118,5

Venezuela	10 0,0	85,8	94,7	106,0	111,2
França	10 0,0	83,0	58,1	54,9	45,4
Hong Kong	10 0,0	95,6	177,6	132,8	105,3
Indonésia	-	100,0	137,3	-	121,3
África do Sul	-	100,0	95,7	133,5	132,3
Suécia	-	-	100,0	111,5	111,2
Alemanha	10 0,0	14,6	12,9	11,7	14,3
Israel	10 0,0	103,2	-	171,1	160,0
Outros	10 0,0	101,3	94,8	112,3	111,1
Total (exceto em análise)	10 0,0	98,4	92,3	101,7	95,9
Total Geral	10 0,0	93,9	95,5	106,8	93,8

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações de vidros planos das origens em análise oscilou ao longo do período: diminuiu 7,5% de P1 para P2, aumentou 6,9% de P2 para P3 e 11,6%, de P3 para P4, e diminuiu 12,6% no último período, de P4 para P5. Dessa forma, de P1 para P5, o preço das importações da origem sob análise acumulou redução de 3,5%.

Já o preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros diminuiu 1,6% de P1 para P2, 6,2% de P2 para P3, aumentou 10,1% de P3 para P4 e diminuiu 5,6% de P4 para P5. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações totais de outros fornecedores estrangeiros acumulou redução de 4,1%.

Constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras das origens em análise foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de análise de dano.

De fato, nos dois últimos períodos, nos quais se verificou os maiores volumes importados, o preço das importações totais das origens sob análise foi 9,7% e 16,4% menor do que o preços das demais origens.

5.2 – Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente de vidro plano foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno e as quantidades fabricadas para o consumo cativo das empresas que compõem a indústria doméstica, bem como as quantidades importadas apuradas com base nas estatísticas oficiais da RFB, apresentadas no item anterior.

Consumo Nacional Aparente (t)

--	Vendas Indústria Doméstica	Importações em Análise	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Consumo Nacional
1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2	93,2	106,8	96,2	123,1	97,9
3	117,1	129,1	67,7	135,1	117,3
4	123,5	188,1	130,4	162,4	137,1
5	116,4	215,1	90,6	197,4	136,8

Observou-se aumento do consumo nacional aparente em P3 e P4, e diminuição em P2 e P5. De P1 para P2, houve diminuição de 2,1%, de P2 para P3 e de P3 para P4, houve aumentos de 19,2%, e 16,9%, respectivamente. Já entre P4 e P5, houve diminuição de 0,3%.

5.3– Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de vidros planos, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno pelas duas produtoras nacionais existentes - Cebrace e Guardian -, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas anteriormente.

Mercado Brasileiro (t)

--	Vendas Indústria Doméstica	Importações em Análise	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
1	100,0	100,0	100,0	100,0
2	93,2	106,8	96,2	95,8
3	117,1	129,1	67,7	115,8
4	123,5	188,1	130,4	134,9
5	116,4	215,1	90,6	131,5

Observou-se que o mercado brasileiro de vidros planos flotados incolores sofreu retração de 4,2% em P2, tendo apresentado recuperação com crescimento de 20,9% em P3 e 16,5% em P4, sempre em relação ao período anterior. De P4 para P5, apresentou queda de 2,6%. Considerando todo o período de análise, de P1 a P5, o mercado brasileiro cresceu 31,5%.

5.4 – Das importações consideradas na análise de dano

Os volumes e os valores de vidro plano importados em cada período, a serem considerados na análise de dano, foram obtidos retirando-se das importações brasileiras, apresentadas anteriormente, as importações de vidro plano realizadas pela indústria doméstica, abaixo relacionadas:

Importações de Vidro Plano Flotado Incolor – Cebrace e Guardian

---	P1	P2	P3	P4	P5
Valor (Mil US\$ CIF)	100,0	86,0	70,4	140,7	47,1
Quantidade (t)	100,0	80,5	69,5	126,0	43,4
US\$ CIF/t	100,0	106,9	101,2	111,7	108,7

Vale ressaltar que a indústria doméstica importou vidros planos flotados incolor de suas coligadas. A petionária afirmou que tais importações não tiveram o efeito danoso no mercado, pois estas foram revendidas como se produzidas localmente fossem, portanto, a preço de indústria doméstica. Uma das empresas afirma que realizou, no período, vendas de produtos importados de empresas coligadas e que tais aquisições foram feitas para atender esporádicos picos de demanda e foram direcionados a clientes tradicionais específicos e fiéis, não acostumados a importar ou a adquirir de outros.

5.4.1 – Do volume importado

A tabela seguinte reflete o comportamento do volume das importações de vidro plano flotado incolor a ser considerado na análise de dano à indústria doméstica:

Importações de Vidro Plano Flotado Incolor (t)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	106,6	134,8	289,0	318,4
México	100,0	146,0	141,0	109,2	85,9

	0	2	4		
Emirados Árabes	-	-	100,0	419,4	559,5
EUA	100,0	25,7	138,2	221,3	648,9
Arábia Saudita	-	-	100,0	35,7	800,8
Egito	-	-	-	100,0	762,6
Total em análise	100,0	123,9	148,4	219,1	292,8
França	-	-	-	-	100,0
Bélgica	100,0	49,1	509,3	1601,5	79792,6
Venezuela	100,0	200,1	1167,3	2021,6	1242,1
Hong Kong	100,0	47,0	1,7	2,8	24,7
Indonésia	-	100,0	59,5	-	74,0
Alemanha	-	100,0	2419,8	3060,9	2214,1
África do Sul	-	100,0	430,8	-	-
Outros	100,0	326,8	428,3	414,4	306,2
Total (exceto em análise)	100,0	103,0	107,0	100,5	215,6
Total Geral	100,0	121,8	144,2	207,0	284,9

O volume importado a ser considerado na análise de dano do vidro plano alegadamente objeto de dumping, originário dos países em análise aumentou 23,9% de P1 para P2 e 19,7% de P2 para P3. Nos dois períodos seguintes, o volume continuou aumentado consideravelmente, 47,7% de P3 para P4 e 33,6% de P4 para P5, período em que houve queda de 2,6% no mercado brasileiro, como visto. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 192,8%.

Nota-se também, ao analisar o volume importado considerado na análise de dano, que as origens em análise representaram os maiores exportadores de vidro plano para o Brasil, tendo a participação do volume importado dessas origens, no último período de análise, P5, alcançado 92,3%.

O volume importado de outras origens teve comportamento distinto. Aumentou de P1 para P2, de P2 para P3, respectivamente, 3% e 3,8%. De P3 para P4, esse volume importado foi reduzido em 6%. No último período, de P4 para P5, todavia, esse volume aumentou 114,5%, enquanto o mercado brasileiro apresentou queda de 2,6%, como já mencionado. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, o volume importado das outras origens aumentou 115,6%, tendo representado 7,7% do total importado no último período, P5.

5.4.2 – Do valor e do preço das importações

As tabelas a seguir indicam a evolução do valor total e do preço das importações consideradas na análise de dano à indústria doméstica no período de outubro de 2007 a setembro de 2012, em dólares estadunidenses:

Valor das Importações (Mil US\$ CIF)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	10,0	91,2	14,9	29,1,4	287,4
México	10,0	12,9,0	11,9,0	12,0,4	86,0
Emirados Árabes	-	-	10,0	43,5,5	487,7
EUA	10,0	23,6	14,3,3	24,9,3	676,6

Arábia Saudita	-	-	10 0,0	41 ,7	809,3
Egito	-	-	-	10 0,0	680,3
Total em análise	10 0,0	10 8,2	14 0,5	23 0,7	276,9
França	-	-	-	-	100,0
Bélgica	10 0,0	50 ,6	1. 192,0	1. 959,4	75.081,1
Venezuela	10 0,0	12 9,9	83 5,7	1. 621,9	1.019,0
Hong Kong	10 0,0	45 ,0	3, 0	3, 7	26,0
Indonésia	-	10 0,0	81 ,7	-	89,8
Alemanha	-	10 0,0	2. 526,8	4. 074,4	3.376,7
África do Sul	-	10 0,0	50 6,0	-	-
Outros	10 0,0	33 4,0	42 5,5	48 7,8	353,4
Total (exceto em análise)	10 0,0	99 ,0	11 5,0	12 4,9	243,3
Total Geral	10 0,0	10 7,3	13 8,0	22 0,4	273,7

Preço das Importações (US\$ CIF/t)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	10 0,0	85, 5	10 7,5	10 0,8	90, 3
México	10 0,0	88, 2	84, 1	11 0,3	10 0,1
Emirados Árabes	-	-	10 0,0	10 3,8	87, 2
EUA	10 0,0	91, 6	10 3,7	11 2,7	10 4,3
Arábia Saudita	-	-	10 0,0	11 6,8	10 1,1
Egito	-	-	-	10 0,0	89, 2
Total em análise	10 0,0	87, 3	94, 7	10 5,3	94, 6
França	-	-	-	-	10 0,0
Bélgica	10 0,0	10 3,4	23 4,0	12 2,3	94, 1
Venezuela	10 0,0	64, 9	71, 6	80, 2	82, 0
Hong Kong	10 0,0	95, 6	17 7,6	13 2,8	10 5,3
Indonésia	-	10 0,0	13 7,3	-	12 1,3
Alemanha	-	10 0,0	10 4,4	13 3,1	15 2,5
África do Sul	-	10 0,0	11 7,5	-	-
Outros	10 0,0	10 2,2	99, 3	11 7,7	11 5,4
Total (exceto em análise)	10	96,	10	12	11

	0,0	1	7,5	4,2	2,8
Total Geral	100,0	88,1	95,7	106,5	96,0

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações de vidros planos das origens em análise oscilou ao longo do período. De P1 para P2 houve diminuição de 12,7%; de P2 para P3, houve aumento de 8,4% e de P3 para P4, 11,2%. Já de P4 para P5 o preço CIF médio por tonelada diminuiu 10,2%. Assim, de P1 para P5, o preço dessas importações acumulou redução de 5,4%.

Por sua vez, o preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros, diminuiu 3,9% de P1 para P2, aumentou 11,9% de P2 para P3 e 15,6% de P3 para P4. Já de P4 para P5 diminuiu 9,2%. Assim, ao longo do período de análise, o aumento nesse preço atingiu 12,8%.

Com exceção de P1, o preço CIF médio ponderado das importações de vidros planos das origens em análise foi inferior ao preço CIF médio ponderado dos outros países, considerando-se a mesma condição de venda. Em P5, o preço CIF médio ponderado do vidro plano dessas origens foi 11,5% menor que o preço médio dos outros países.

5.5 – Da evolução relativa das importações

5.5.1 - Da participação das importações no mercado brasileiro e no consumo aparente

A tabela a seguir indica a participação das importações consideradas na análise de dano no consumo nacional aparente de vidro plano.

Participação das Importações no CNA (%)

--	Vendas Indústria Doméstica	Importações em Análise	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Importações Indústria Doméstica
1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2	95,3	126,1	100,0	126,3	82,1
3	99,9	126,1	84,6	126,5	58,9
4	90,0	159,5	69,2	159,8	91,6
5	85,2	213,5	153,8	213,5	31,6

Observou-se que a participação das importações sob análise no consumo nacional aparente de vidros planos aumentou 2,9 p.p. de P1 a P2; permaneceu estável entre P2 e P3, e aumentou entre P3 e P4 e entre P4 e P5, tendo sido constatado acréscimos de 3,7 p.p. e 6 p.p., respectivamente. Considerando todo o período de análise, a participação das importações analisadas no consumo nacional aparente aumentou 12,6 p.p.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de vidros planos flutados incolores.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro (%)

---	Vendas Indústria Doméstica	Importações em Análise	Importações Outras Origens	Importações Indústria Doméstica
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	97,4	128,9	107,1	84,5
P3	101,1	127,3	92,9	60,2
P4	91,6	162,0	71,4	94,2
P5	88,6	221,5	157,1	33,0

Observou-se que a participação das importações das origens em análise no mercado brasileiro foi também crescente durante todo o período de análise, exceto de P2 para P3, tendo apresentado aumento de 3,6 pontos percentuais

(p.p.), de P1 para P2, diminuição de 0,2 p.p. de P2 para P3 e aumentos de 4,1 p.p. de P3 para P4 e de 7,3 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, a participação das importações sob análise no mercado brasileiro aumentou 14,8 p.p.

Dessa forma, constatou-se que as importações da origem sob análise lograram aumentar sua participação no consumo nacional e no mercado brasileiro, tanto de P1 para P5, quanto de P4 para P5, em que pese a retração do consumo nacional e do mercado brasileiro, no último período, de 0,3% e 2,6%, respectivamente.

Já a participação das importações das demais origens no consumo nacional aparente e no mercado brasileiro oscilou entre 0,9% e 2,2% destes ao longo do período de análise de dano.

5.5.2 – 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 vidro plano flotado incolor:

Importações sob Análise e Produção Nacional

--	Produção Nacional (t) (A)	Importações em análise (t) (B)	[(B)/(A)] (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	94,6	123,9	131,7
P3	122,3	148,4	121,6
P4	122,1	219,1	179,9
P5	128,5	292,8	228,1

Observou-se que a relação entre as importações sob análise e a produção nacional de vidros planos aumentou 4,4 p.p. de P1 para P2, diminuiu de 1,4 p.p. de P2 para P3, aumentou 8,1 p.p. de P3 para P4 e 6,7 p.p. de P4 para P5. Assim, ao se considerar todo o período de análise, essa relação, que era de 13,9% em P1, passou a 31,7% em P5, representando aumento acumulado de 17,8 p.p.

5.6 – Da conclusão sobre as importações, o mercado brasileiro e o consumo aparente

No período de análise da existência de indícios de dano à indústria doméstica, as importações em análise cresceram significativamente: a) em termos absolutos, tendo passado de 79.894,33 toneladas de vidros planos flotados incolores em P1 para 175.041,73 toneladas em P4 e 233.935,23 toneladas em P5, aumento de 154.040,90 toneladas de P1 para P5, sendo 58.893,50 de P4 para P5; b) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que em P1 tais importações alcançaram 12,1% deste mercado e em P4 e P5, atingiram, respectivamente, 19,6% e 26,8%; c) em relação ao consumo nacional aparente, uma vez que em P1 tais importações alcançaram 11,1% deste mercado e em P4 e P5, atingiram, respectivamente, 17,7% e 23,7%; e d) em relação à produção nacional, pois em P1 representavam 13,9% desta produção e em P4 e P5, as importações alegadamente a preços de dumping já correspondiam a 25% e 31,7%, respectivamente, do volume total produzido no país.

Diante desse quadro, constatou-se um aumento substancial das importações alegadamente a preços de dumping, tanto em termos absolutos, quanto em relação à produção, ao mercado brasileiro e ao consumo nacional aparente.

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 caracteriza-se como as linhas de produção de vidros planos flotados incolores das empresas Guardian e Cebrace. Dessa forma, os indicadores considerados nesta circular refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

6.1.1 – Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas totais da indústria doméstica, segmentadas por destino, mercado interno e externo, conforme dados da petição. As vendas apresentadas estão líquidas de devolução.

Vendas da Indústria Doméstica (t)

--	Vendas Totais (t)	Vendas no Mercado Interno (t)	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (t)	Participação no Total (%)
1 P	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2 P	93,4	93,2	99,8	99,0	106,0
3 P	117,7	117,1	99,4	137,5	116,8
4 P	121,8	123,5	101,3	73,2	60,1
5 P	115,2	116,4	101,1	78,0	67,7

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno declinou 6,8% de P1 para P2, tendo apresentado recuperação nos períodos seguintes, de 25,6% de P2 para P3, e de 5,5% de P3 para P4. No entanto, entre P4 e P5, observou-se redução de 5,7% nessas vendas. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, as vendas da indústria doméstica no mercado interno aumentaram 16,4%.

Em relação às vendas destinadas ao mercado externo, entre P1 e P2, o volume permaneceu praticamente estável, verificando-se redução de 1%. De P2 para P3, ocorreu aumento de 38,9%. Já de P3 para P4, ocorreu redução de 46,7%, e no período seguinte verificou-se recuperação de 6,5%. Assim, ao se comparar P5 com P1 as vendas da indústria doméstica para o mercado externo diminuíram 22%.

6.1.2 – Da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro

Participação das Vendas no Mercado Brasileiro

---	Vendas no Mercado Interno	Mercado Brasileiro	%
P1	100,0	100,0	100,0
P2	93,2	95,8	97,4
P3	117,1	115,8	101,1
P4	123,5	134,9	91,5
P5	116,4	131,5	88,6

A participação da indústria doméstica no mercado interno de vidros planos oscilou durante o período. De P1 para P2, houve uma diminuição de 2 p.p. Já de P2 para P3, houve acréscimo de 2,9 p.p. nessa participação. De P3 para P4 e de P4 para P5, ocorreram decréscimos de 7,3 p.p. e de 2,2 p.p., respectivamente. Assim, em todo o período, a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro diminuiu 8,7 p.p.

Verificou-se que, enquanto as vendas da indústria doméstica aumentaram, em todo o período de análise, 16,4%, o mercado brasileiro cresceu 31,5%. Ao contrário, no último período de análise, as vendas da indústria doméstica diminuíam 5,7%, enquanto o mercado brasileiro, como visto anteriormente, diminuiu somente 2,6%.

6.1.3 – Da participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente

Participação das Vendas no CNA (t)

---	Vendas no Mercado Interno	Consumo Nacional Aparente	%
P1	100,0	100,0	100,0
P2	93,2	97,9	95,2
P3	117,1	117,3	99,8
P4	123,5	137,1	90,0
P5	116,4	136,8	85,1

Embora tenha se elevado a quantidade absoluta de vendas da indústria doméstica no mercado interno durante o período, houve queda na participação da indústria no consumo nacional aparente. De P1 para P2, ocorreu uma diminuição de 3,3 p.p. Entre P2 e P3, houve acréscimo de 3,2 p.p. nessa participação. De P3 para P4 e de P4 para P5, ocorreram reduções de 6,9 p.p. e de 3,4 p.p., respectivamente. Assim, em todo o período, a participação da indústria doméstica no consumo nacional diminuiu 10,3 p.p.

Em relação ao período em análise como um todo, o consumo nacional aparente cresceu na ordem de 36,7%, alcançando 985.665,00 toneladas. As vendas da indústria doméstica no mercado interno igualmente cresceram no período, entretanto a uma quantidade inferior em relação ao consumo nacional, ficando em 16,4%.

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

Inicialmente, deve-se considerar o método de cálculo para se obter a capacidade de instalada de produção. Conforme petição, considera-se como capacidade nominal a máxima utilização diária dos equipamentos em cada unidade de produção, multiplicados por 365 dias. O cálculo da capacidade efetiva, por sua vez, é determinado pela diferença entre a capacidade anual programada de produção e os períodos para reparo e manutenção.

A tabela a seguir apresenta, separadamente, a capacidade instalada de produção de vidros planos nominal e efetiva, a produção por tipo de produto e grau de ocupação:

	Capacidade Instalada de Produção (t)		Produção (t)		Grau de ocupação (%)	
	Nominal	Efetiva	Vidros Planos	Outros	Nominal	Efetiva
1 P	100,0	00,0	100,0	100,0	00,0	100,0
2 P	108,9	6,0	94,6	80,1	2,0	93,0
3 P	130,2	33,3	122,3	120,1	3,3	91,2
4 P	130,6	29,0	122,1	118,5	2,5	93,6
5 P	139,3	33,6	128,5	121,2	0,3	94,2

O volume de produção do produto sob análise da indústria doméstica diminuiu 5,4% de P1 para P2, aumentou 29,4% de P2 para P3 e manteve-se praticamente inalterado em P4. Em seguida, de P4 para P5, o volume de produção teve uma nova elevação, na ordem de 5,2%. Considerando todo o período, o volume de produção aumentou 28,5%.

A capacidade instalada efetiva oscilou durante o período. De P1 para P2, houve diminuição de 4%. De P2 para P3, houve um aumento de 38,8%. De P3 para P4, houve diminuição de 3,2%, e entre P4 e P5, aumento de 3,5%. Considerando-se todo o período, houve um aumento de 33,6% na capacidade instalada de produção efetiva.

O grau de ocupação da capacidade efetiva de produção de vidros planos incolores, que era de 91,1% em P1, caiu 6,4 p.p. de P1 para P2, diminuindo 1,6 p.p. em P3. De P3 para P4 e de P4 para P5 aumentou 2,2 p.p. e 0,5 p.p., respectivamente. Ao se considerar o período todo de análise, o grau de ocupação da capacidade instalada efetiva da indústria doméstica diminuiu 5,3 p.p.

6.1.5 – Do estoque

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado, considerando um estoque inicial de 39.437 toneladas.

Estoque Final (t)

--	Produção	Vendas Internas	Vendas Externas	Consumo Cativo	Outras Entradas e Saídas	Estoque Final
1 P	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2 P	94,6	93,2	99,0	123,1	-24,7	57,9

3	P	122,3	117,1	137,5	135,1	66,4	96,8
4	P	122,1	123,5	73,2	162,4	214,7	101,7
5	P	128,5	116,4	78,0	197,4	-152,7	99,4

A coluna “Outras Entradas e Saídas” engloba revendas, importações e outras entradas e saídas reportadas pela peticionária. Esse último item, segundo a ABIVIDRO, corresponde a quebras das folhas de vidro e ajustes nos estoques.

Em relação aos dados, o volume de estoque final de vidros planos incolores da indústria doméstica diminuiu 42,1% de P1 para P2, aumentou 67,3% de P2 para P3, e 5,1% de P3 para P4. No último período manteve-se praticamente estável, diminuindo 2,3%. Considerando-se todo o período de análise, de P1 para P5, o volume em estoque da indústria doméstica diminuiu 0,6%.

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 (t)

---	Estoque Final (A)	Produção (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	57,9	94,6	61,2
P3	96,8	122,3	79,2
P4	101,7	122,1	83,3
P5	99,4	128,5	77,4

A relação estoque final/produção oscilou entre 5,1% e 8,4% durante o período de análise. Em P2, essa relação diminuiu 3,2 p.p. Em P3 e P4, a relação aumentou 1,5 p.p e 0,3p.p., respectivamente. Entre P4 e P5, a relação estoque final/produção diminuiu 0,5 p.p. Considerando os extremos do período em análise, houve uma queda de 1,9 p.p. na relação estoque final/produção.

6.1.6 – Da receita líquida

De acordo com as informações constantes na petição de início, os valores das receitas líquidas obtidas pela indústria doméstica no mercado interno 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 nesta Circular.

Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (Mil R\$ corrigidos)

---	----	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	% total
	Receita Total				
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	89,6	89,9	100,3	76,9	85,8
P3	111,5	111,9	100,4	87,2	78,2
P4	106,8	108,0	101,2	45,4	42,5
P5	88,7	89,3	100,6	60,7	68,4

Conforme tabela apresentada, a receita líquida em reais corrigidos referente às vendas no mercado interno diminuiu 10,1% de P1 para P2, aumentou 24,5% de P2 para P3 e se reduziu-se de P3 para P4, na ordem de 3,5%. A

maior queda de receita pode ser observada no último período, 17,4%. De P1 para P5, a queda nessa receita alcançou 10,7%.

A receita líquida em reais corrigidos obtido com as exportações igualmente foi menor durante o período de investigação. De P1 para P2, houve queda de 23,1% nessa receita. De P2 para P3, houve acréscimo de 13,4%. Em seguida houve outra diminuição de 47,9%, entre P3 e P4, e aumento de 33,6% de P4 para P5. Entre P1 e P5, a receita líquida auferida do mercado externo teve queda de 39,3%.

A receita líquida total em reais corrigidos seguiu os demais indicadores, apresentando redução de 11,3% entre P1 e P5. Essa receita apresentou reduções entre os períodos, exceto em P3, no qual aumentou 24,3%. Em P2, P4 e P5, houve reduções de, respectivamente, 10,4%, 4,2% e 16,9%.

6.1.7 – Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela abaixo, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.6 e 6.1.1 desta Circular. Deve-se observar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Preço Médio de Venda (R\$ corrigidos/t)

----	Preço Mercado Interno	Preço Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	96,4	77,7
P3	95,6	63,4
P4	87,5	62,0
P5	76,7	77,8

Observou-se que, durante todo o período, houve queda nos preços médios ponderados das vendas no mercado interno. De P1 para P2 e de P2 para P3, os decréscimos foram de, respectivamente, 3,6% e 0,8%. No entanto, a partir de P3 os preços apresentam quedas mais acentuadas, que foram de 8,5% de P3 para P4 e de 12,4% de P4 para P5. De P1 até P5, essa queda alcançou 23,3%.

Já o preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou diminuições nos quatro primeiros períodos. Essas foram de 22,3%, 18,4% e 2,2%, respectivamente, entre P1 e P2, P2 e P3, e P3 e P4. Já entre P4 e P5, o preço de exportação teve uma recuperação, de 25,5%. Ao se considerar todo o período de análise o preço médio do produto similar obtido nas vendas para o mercado externo diminuiu 22,2%

6.1.8 – Do custo de manufatura

A tabela a seguir apresenta o custo de manufatura associado à fabricação de vidros planos pela indústria doméstica:

Custo de Manufatura (R\$ corrigidos/t)

----	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos variáveis	100,0	125,7	103,3	96,1	103,5
1.1 Matéria-prima	100,0	135,2	108,9	104,0	107,2
1.1.1 Areia	100,0	113,0	102,4	109,1	103,8
1.1.2 Barrilha	100,0	147,2	100,4	95,4	102,7
1.1.3 Dolomita	100,0	119,4	143,3	113,2	109,0
1.1.4 Calcário	100,0	119,6	101,1	84,0	94,6
1.2. Outros insumos	100,0	112,6	94,8	97,5	97,6
1.3 Utilidades Total	100,0	117,3	103,0	91,5	101,0
1.3.1 Eletricidade	100,0	98,4	84,1	76,9	75,1
1.3.2 Combustível	100,0	110,4	108,7	99,3	111,5
1.3.3 Outras Utilidades	100,0	264,5	106,0	53,3	73,7
1.4. Outros custos variáveis	100,0	143,8	96,1	112,7	148,3

2. Custos fixos	100,0	104,7	87,6	85,8	80,4
2.1. Mão-de-obra direta	100,0	108,5	200,1	148,4	144,8
2.2. Depreciação	100,0	105,5	68,4	63,1	71,2
2.3. Outros custos fixos	100,0	103,5	85,4	94,6	77,8
3. Custo de Manufatura (1+2)	100,0	117,3	97,0	92,0	94,2

Verificou-se que o custo de manufatura por tonelada do produto oscilou ao longo do período. De P1 para P2 houve um aumento de 17,3%. Já entre P2 e P3, houve uma diminuição de 17,3%, seguida de outra diminuição de 5,2% de P3 para P4. No último período, entretanto, os custos aumentaram 2,4%. Assim, de P1 para P5, houve uma diminuição de 5,7% nesses custos.

6.1.9 – Da relação entre o custo de manufatura e o preço

A relação entre o custo de manufatura 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 (R\$ corrigidos/t)

--	Preço de Venda no Mercado Interno	Custo de Manufatura
1	100,0	100,0
2	96,4	117,3
3	95,6	97,0
4	87,5	92,0
5	76,7	94,2

Observou-se que a relação custo de manufatura/preço cresceu de P1 para P2. No período seguinte, houve uma redução nessa relação. De P3 para P4 e de P4 para P5, houve aumentos. Destaca-se que a piora na relação no último período está relacionada com a queda de preço de venda da indústria doméstica no mercado interno (12,4% de redução), enquanto que o custo, no mesmo período, aumentou 2,4%.

Ao se considerar de P1 a P5, houve um aumento nessa relação. Desta vez em razão de maior queda do preço no período (23,3%) do que o verificado no custo de manufatura, de 5,7%.

6.1.10 – Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações constantes da petição, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de vidros planos pela indústria doméstica.

Para efeito de início de investigação, não se usou dados relativos ao número de empregados terceirizados fornecido pela peticionária, já que não ficou esclarecido quais seriam as funções desses empregados.

Deve-se observar que, segundo a peticionária, os dados relativos ao número de empregados da indústria doméstica e à massa salarial foram obtidos aplicando-se um critério de rateio dividindo o volume total produzido de vidro incolor pelo volume total produzido de todos os produtos, multiplicando o resultante pelos empregos diretos, indiretos, administração e vendas informados ao CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), do Ministério do Trabalho e Emprego.

Abaixo segue tabela que apresenta o número de empregados divididos em duas categorias:

Número de Empregados

--	Produção	Administração e Vendas	Total
1	100,0	100,0	100,0
2	139,7	105,5	133,1

3	143,9	106,2	136,5
4	143,0	120,5	138,7
5	134,8	129,5	133,7

Considerando-se a produção, o número de empregados aumentou 39,7% e 3% entre P1 e P2 e entre P2 e P3, respectivamente, mas diminuiu entre P3 e P4 e entre P4 e P5, na ordem de 0,6% e 5,8%. Ao se considerar todo o período, houve um aumento de 34,8% no número de empregados ligados à produção. Em números absolutos, houve aumento de 210 postos de trabalho em relação a P1 e diminuição de 50 postos de trabalho em relação a P4.

O número de empregados ligados à administração e vendas, aumentou ao longo de todo o período. Esses aumentos foram de 5,9% e 0,7% entre P1 e P2 e entre P2 e P3, respectivamente. Já entre P3 e P4 e entre P4 e P5, esses aumentos foram maiores, 13,6% e 7,4%. Em todo o período, de P1 para P5, houve aumento do número de empregados ligados à administração e vendas aumentou 29,5%

O número de empregados totais aumenta ao longo de todo o período, exceto de P4 para P5, puxado pela queda no número de empregados da produção. De P1 para P2, de P2 para P3 e de P3 para P4, houve aumentos de 33,1%, 2,6% e 1,6%. De P4 para P5, porém, houve uma queda de 3,6%. Ao se considerar todo o período, houve um aumento de 33,7%.

Produtividade por Empregado

--	Número de empregados na linha de produção	Produção (t)	Produção por empregado na linha de produção (t)
1	100,0	100,0	100,0
2	139,7	94,6	67,7
3	143,9	122,3	85,0
4	143,0	122,1	85,4
5	134,8	128,5	95,3

A produtividade por empregado ligado à produção oscilou durante o período, diminuindo em P2 e recuperando-se gradativamente até P5, quando se obteve 905,5 toneladas por empregado. De P1 para P2, houve uma diminuição de 32,3%. Já entre P2 e P3, entre P3 e P4 e entre P4 e P5, os aumentos foram de, respectivamente, 25,6%, 0,4% e 11,7%. No entanto, o índice ainda se situa abaixo do valor inicial de 949,80 toneladas por empregado. Assim, considerando-se todo o período de análise, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 4,67%.

Massa Salarial (Mil R\$ corrigidos)

---	Produção	Administração e Vendas	Total
P1	100	100	100
P2	116	124	118
P3	121	111	119
P4	124	129	125
P5	117	109	115

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou sucessivas elevações até P4. Esses aumentos foram de 16,0%, 4,2% e 2,8%. No último período, de P4 para P5, observou-se queda da massa salarial de 5,6%. De P1 até P5, o aumento alcançou 17,3%.

Em relação a massa salarial dos empregados ligados à administração e vendas, a massa salarial oscilou ao longo do período. De P1 para P2, houve aumento de 24,5%, seguido de diminuição, 10,5%, de P2 para P3. De P3 para P4, houve aumento de 15,6% e de P4 para P5, diminuição de 15,0%.

Considerando-se o número total de empregados, houve aumento de P1 para P2 (18,1%), seguido de aumentos menores de 0,5% e 5,7%, de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente. Já de P4 para P5, houve uma diminuição de 7,9%. Ao se considerar todo período, houve aumento de 15,4%.

6.1.11 – 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 planos flotados incolores de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela peticionária.

Demonstração de Resultados (Mil R\$ corrigidos)

----	1	P2	P3	P4	5 P
Receita Líquida	00	90	112	108	89
CPV	00	111	111	112	111
Resultado Bruto	00	57	114	102	55
Despesas Operacionais	00	178	152	108	212
Despesas administrativas	00	206	91	154	135
Despesas com vendas	00	116	112	155	202
Despesas (Receitas) financeiras	00	299	1.6 87	1.7 57	1.4 38
Outras despesas (receitas) operacionais	00	146	21	(55)	198
Resultado Operacional	00	28	105	81	19

Margens de Lucro (%)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100	63	102	95	62
Margem Operacional	100	32	94	75	21
Margem Operacional s/resultado financeiro	100	34	107	89	36
Margem Operacional s/resultado financeiro e outras	100	38	104	85	41

O resultado bruto com a venda de vidros planos flotados incolores no mercado interno, assim como outros indicadores já analisados, somente apresentou crescimento em P3, apresentando redução nos demais períodos. De P1 para P2, houve diminuição de 43,4%. De P2 para P3, houve um aumento de 101,1%. De P3 para P4 e de P4 para P5, houve reduções, respectivamente, de 10,3% e 45,7% desse resultado bruto. Ao se observar os extremos da série, o lucro bruto verificado em P5 foi cerca de 44,5% menor do que o lucro bruto verificado em P1.

A margem bruta apresentou comportamento similar. De P1 para P2, houve redução seguida de elevação de P2 para P3. Nos períodos seguintes, observou-se recuos consecutivos nessa margem. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu em relação a P1.

O resultado operacional obtido com a venda de vidros planos flotados de fabricação própria no mercado interno apresentou comportamento semelhante: redução de 71,6% de P1 para P2 e elevação de P2 para P3 de 270,2%. Nos períodos seguintes houve decréscimo de 22,9% de P3 para P4 e 76,7% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o lucro operacional verificado em P5 foi 81,1% menor do que o lucro operacional observado em P1.

De maneira semelhante, a margem operacional diminuiu em P2, tendo se recuperado em P3, apresentando elevação em relação ao período anterior. Posteriormente, houve recuos em P4 e P5, sempre em relação ao período anterior. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu 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 planos flotados incolores importados das origens 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 dessas origens 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 das origens investigadas, 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 pertinente, e os valores das despesas de internação, baseado em estimativa sobre o valor CIF, com base nos valores das despesas informados pela petionária.

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 das origens 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 do Preço das Importações das Origens em Análise

----	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/t)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Imposto de Importação (R\$/t)	9,5	9,1	8,7	9,5	9,8
AFRMM (R\$/t)	4,7	3,8	4,4	3,8	4,4
Despesas de internação (R\$/t)	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3
CIF Internado (R\$/t)	121,4	120,2	120,4	120,6	121,4
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	151,2	142,7	139,4	127,3	121,4
Preço Ind. Doméstica (R\$ corrigidos/t)	182,5	161,0	175,9	156,0	132,3
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	31,3	18,4	36,5	28,8	10,9

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 obtido pela indústria doméstica em todos os períodos, constatou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica no período de análise.

Por fim, a comparação de P4 com P5 revelou a existência de supressão dos preços da indústria doméstica, uma vez constatado aumento do custo de manufatura e de venda enquanto o preço médio de venda obtido pela indústria doméstica no mercado interno brasileiro recuou 12,4%, impactando negativamente a rentabilidade da indústria doméstica.

6.3 – Da conclusão sobre o dano à indústria doméstica

Constatou-se, ao se analisar os indicadores da indústria doméstica, que: a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno declinaram 35.489 toneladas (5,7%) em P5, em relação a P4, apesar de terem aumentado 83.077 toneladas (16,4%) de P1 para P5; b) a produção da indústria doméstica aumentou 163.390 toneladas (28,5%) em P5, em relação a P1, e 36.454 toneladas (5,2%) de P4 para P5; c) O grau de ocupação da capacidade instalada efetiva oscilou durante o período de análise; aumentou 5,3 p.p. em P5 em relação a P1 e diminuiu 0,5 p.p. em relação a P4; d) o estoque, em termos absolutos, oscilou no período, sendo que, em P5, foi 0,6% menor quando comparado a P1 e 2,3%

menor quando comparado a P4. Por consequência, a relação estoque final/produção também oscilou no período, sendo que, em P5, diminuiu 0,5 p.p. em relação a P4, e diminuiu 1,9 p.p. em relação a P1; e) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 3,6% menor quando comparado a P4. Contudo foi 33,7% maior quando comparado a P1. A massa salarial total, no entanto, aumentou 15,4% em P5 em relação a P1, mas diminuiu 7,9%, quando comparada a P4; f) o número de empregados ligados diretamente à produção, em P5, foi 5,8% menor quando comparado a P4 e 34,8% maior quando comparado a P1. A massa salarial dos empregados ligados à produção em P5, por sua vez, aumentou 17,3% em relação a P1 e diminuiu 5,6% em relação a P4; g) a produtividade por empregado ligado diretamente à produção, ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, diminuiu 4,7%. Em se considerando o último período, esta aumentou 11,7%; h) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de vidros planos flutados incolores no mercado interno decresceu 10,7% de P1 para P5, em razão da depressão verificada no preço de 23,3% e apesar do aumento da quantidade vendida de 16,4%, no mesmo período; i) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda do produto similar no mercado interno decresceu 17,4% de P4 para P5, em razão da queda de 5,7% da quantidade vendida aliada à depressão do preço no mesmo período de 12,4%; j) o custo total de venda aumentou 4,3% de P1 para P5, enquanto o preço no mercado interno caiu 23,3%. Já no último período, de P4 para P5, o custo total de venda aumentou 15,8%, enquanto o preço no mercado interno diminuiu 12,4%; l) em razão desse comportamento do preço obtido no mercado interno vis-à-vis o custo total de venda, a rentabilidade obtida pela indústria doméstica no mercado interno sofreu reduções durante o período analisado. O resultado bruto verificado em P5 foi 44,5% menor do que o observado em P1 e, de P4 para P5, o resultado bruto diminuiu 45,7%. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 diminuiu em relação a P1 e P4; e m) o resultado operacional verificado em P5 foi 81,1% menor do que o observado em P1 e, de P4 para P5, a massa de lucro operacional diminuiu 76,7%. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu em relação a P1 e P4.

Tendo em conta a deterioração dos indicadores da indústria doméstica relacionados ao número de empregados e à massa salarial no último período de análise de dano, bem como à queda de receita, resultados, bruto e operacional, e margens de lucros 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.

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 sob análise sobre o dano à indústria doméstica

Verificou-se que em P5 o volume das importações de vidros planos alegadamente a preços de dumping aumentou 192,8% em relação a P1. Já de P4 para P5 tal volume aumentou 33,7%. Com isso, essas importações, que alcançavam 12,1% do mercado brasileiro em P1 elevaram sua participação em P4 e P5 para 19,6% e 26,8%, respectivamente.

Por outro lado, o volume de venda da indústria doméstica no mercado interno em P5 aumentou 16,4% em relação a P1 e de P4 para P5, esse volume de venda diminuiu cerca de 5,4%. Como consequência, o volume de venda da indústria doméstica, que significava 76,2% do mercado brasileiro em P1, diminuiu sua participação em P4 e P5 para 69,8% e 67,5%, respectivamente.

A comparação entre o preço do produto das origens 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 23,3% em relação à P1 e 12,4% em relação a P4.

Ademais, o custo total de venda do produto da indústria doméstica registrou elevações em P5, 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 planos flutados incolores 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.

7.2.1 – Volume e preço de importação das demais origens

Ao se analisarem 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, exceto em P1, maiores. De fato, a participação das importações das outras origens no Mercado Brasileiro oscila entre 1% e 2,2%, ao longo do período.

7.2.2 – Processo de liberalização das importações

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 10% aplicada às importações de vidros planos flotados incolores 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 plano das origens sob análise e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

A produtividade, nesse caso, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período, é um indicador que analisa um fator de produção que representa menos de 5% do custo de manufatura unitário reportado pela indústria doméstica. Por esse motivo, variações nesse indicador têm peso pequeno no cálculo da eficiência dos fatores de produção empregados pela indústria doméstica.

Sendo assim, a produtividade calculada tem baixo impacto na rentabilidade das empresas e, por isso, considerou-se que esse indicador não poderia explicar a deterioração dos dados de rentabilidade da indústria doméstica, tais como, resultado bruto, resultado operacional e margens de lucro.

7.2.4 – Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

Observou-se que o mercado brasileiro dos vidros planos flotados incolores 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 das origens sob análise 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 de importações em análise aumentou 192,8% em relação a P1 enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica aumentou apenas 16,4%. Já o mercado brasileiro do produto em P5 aumentou somente 31,5% em relação a P1.

Já no último período de análise, de P4 para P5, o volume das importações alegadamente a preços de dumping aumentou 33,7%, enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica e o volume demandado do produto caiu 5,7% e 2,6%, respectivamente.

Além disso, segundo a peticionária, durante o período analisado não houve mudanças no padrão de consumo do mercado brasileiro.

7.2.5 – Desempenho exportador

Como apresentado nesta Circular, as vendas para o mercado externo não representaram participação relevante no total de vendas da indústria doméstica, tendo sido constatado que a maior participação dessas exportações alcançou 3,8% em P3.

Portanto, não pode o dano à indústria doméstica evidenciado durante o período de análise ser atribuído ao comportamento das suas exportações.

7.2.6 – Consumo Cativo

No período em análise, houve sucessivos aumentos do consumo cativo: 23,1% em P2, 9,8% em P3, 20,2% em P4 e 21,6% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período de análise, P1 para P5, o aumento no consumo cativo alcançou 97,4%.

Segundo a peticionária, pelo fato de a produção ter aumentado no período de investigação e a demanda pelo produto doméstico ter sofrido influência das importações, a indústria doméstica teria repassado o excedente não vendido para estágios subsequentes da cadeia produtiva, como a fabricação de espelhos e vidros refletivos. Ainda de acordo com a petição, esta alternativa encontrada pela indústria doméstica não acarretaria em elevação de lucro, e seria simplesmente uma destinação para o material estocado.

7.3 – Da conclusão sobre onexo causal

Considerando a análise anterior, as importações alegadamente a preços de dumping constituem o principal fator causador dos indícios de dano à indústria doméstica apontados no item 6.3 desta Circular.