



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

CIRCULAR Nº 55, DE 28 DE AGOSTO DE 2015
(Publicada no D.O.U. de 31/08/2015)

O SECRETÁRIO 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. 5º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000611/2015-46 e do Parecer nº 39, de 20 de agosto de 2015, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, considerando existirem elementos suficientes que indicam que a extinção do direito antidumping aplicado às importações do produto objeto desta Circular levaria, muito provavelmente, à continuação ou retomada do dumping e do dano à indústria doméstica dele decorrente, decide:

1. Iniciar revisão do direito antidumping instituído pela Resolução CAMEX nº 66, de 2 de setembro de 2010, publicada no D.O.U. de 3 de setembro de 2010, retificada em 15 de outubro de 2010, aplicado às importações brasileiras de sacos de juta, comumente classificadas no item 6305.10.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, originárias da Índia e de Bangladesh.

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

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

2. A análise da probabilidade de continuação ou retomada do dumping que antecedeu o início da revisão considerou o período de janeiro de 2014 a dezembro de 2014. Já a análise da probabilidade de continuação ou retomada do dano que antecedeu o início da revisão considerou o período de janeiro de 2010 a dezembro de 2014.

3. De acordo com o disposto no § 3º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, 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 e seus respectivos representantes legais solicitem sua habilitação no referido processo.

4. A participação das partes interessadas no curso desta investigação de defesa comercial deverá realizar-se por meio de representante devidamente habilitado.

5. A intervenção em processos de defesa comercial de representantes legais que não estejam habilitados somente será admitida nas solicitações de prorrogação de prazo para apresentação de respostas aos questionários e nas apresentações de respostas aos questionários. A regularização da habilitação dos representantes que realizarem estes atos deverá ser feita em até 91 dias a contar da data do início desta revisão, sem possibilidade de prorrogação. Na hipótese de a empresa solicitar prorrogação do prazo de resposta ao questionário por meio de correspondência institucional, inclusive eletrônica, a regularização da habilitação somente será exigida para os representantes que apresentarem as respostas aos

questionários. A ausência de regularização da representação nos prazos e condições previstos fará com que os atos a que fazem referência este parágrafo sejam havidos por inexistentes.

6. A representação de governos estrangeiros dar-se-á por meio do chefe da representação oficial no Brasil ou por meio de representante por ele designado. A designação de representantes deverá ser protocolada junto ao DECOM em comunicação oficial da representação correspondente, na qual deverá constar expressamente o processo de defesa comercial a que se refere a designação.

7. Na forma do que dispõe o art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, serão remetidos questionários aos produtores ou exportadores conhecidos, aos importadores conhecidos e aos demais produtores domésticos, conforme definidos no § 2º do art. 45 do referido decreto, que disporão de trinta dias para restituí-los, contados da data de ciência. Presume-se que as partes interessadas terão ciência de documentos impressos enviados pelo DECOM 5 (cinco) dias após a data de seu envio ou transmissão, no caso de partes interessadas nacionais, e 10 (dez) dias, caso sejam estrangeiras, conforme o art. 19 da Lei 12.995, de 18 de junho de 2014.

8. De acordo com o previsto nos arts. 49 e 58 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas terão oportunidade de apresentar, por escrito, os elementos de prova que considerem pertinentes. As audiências previstas no art. 55 do referido decreto deverão ser solicitadas no prazo de 5 (cinco) meses, contado da data de início da revisão, e as solicitações deverão estar acompanhadas da relação dos temas específicos a serem tratados. Ressalte-se que somente representantes devidamente habilitados poderão ter acesso ao recinto das audiências relativas aos processos de defesa comercial e se manifestar em nome de partes interessadas nessas ocasiões.

9. Na forma do que dispõem o § 3º do art. 50 e o parágrafo único do art. 179 do Decreto nº 8.058, de 2013, caso uma parte interessada negue acesso às informações necessárias, não as forneça tempestivamente ou crie obstáculos à revisão, o DECOM poderá elaborar suas determinações finais com base nos fatos disponíveis, incluídos aqueles disponíveis na petição de início da revisão, o que poderá resultar em determinação menos favorável àquela parte do que seria caso a mesma tivesse cooperado.

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

11. À luz do disposto no art. 112 do Decreto nº 8.058, de 2013, a revisão deverá ser concluída no prazo de dez meses, contado de sua data de início, podendo esse prazo ser prorrogado por até dois meses, em circunstâncias excepcionais.

12. De acordo com o contido no § 2º do art. 112 do Decreto nº 8.058, de 2013, as medidas antidumping de que trata a Resolução CAMEX nº 66, de 2010, permanecerão em vigor, no curso desta revisão.

13. Todos os documentos referentes à presente revisão deverão indicar o produto, o número do Processo MDIC/SECEX 52272.000611/2015-46 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) 2027-9366/7735/7889 e ao seguinte endereço eletrônico: sacosdejuta@mdic.gov.br.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO

1. DOS ANTECEDENTES

1.1. Da investigação original

Em 1991, a então Coordenadoria Técnica de Tarifas – CTT recebeu pleito do Instituto de Fomento à Produção de Fibras Vegetais da Amazônia – IFIBRAM, de investigação de prática de dumping nas exportações para o Brasil de sacos de juta originárias de Bangladesh e da Índia.

A investigação foi iniciada por intermédio da Circular DECEX nº 412, de 7 de novembro de 1991, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 11 de novembro de 1991. A análise das informações disponíveis levou à aplicação de direito antidumping provisório e, posteriormente, ao encerramento da investigação com aplicação de direito antidumping definitivo, conforme tabela abaixo, por intermédio da publicação no D.O.U. de 2 de outubro de 1992 da Portaria MEFP nº 648, de 30 de setembro de 1992.

País	Direito Antidumping Original	
	NBM	Direito Antidumping
Índia	6305.10.0100	24,8 %
	6305.10.9900	5,6 %
Bangladesh	6305.10.0100	49,1 %
	6305.10.9900	58,7 %

1.1. Da primeira revisão

Em 6 de março de 1997, a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) fez publicar no D.O.U. a Circular nº 7, de 4 de março de 1997, dispondo que o prazo de vigência do direito antidumping encerrar-se-ia em 2 de outubro de 1997 e que, de acordo com o art. 41 da Resolução CPA nº 00-1227, de 1987, as partes interessadas poderiam solicitar revisão para fins de prorrogação do direito.

Em 1º de abril de 1997, o IFIBRAM manifestou interesse na revisão e em 26 de maio de 1997, atendendo ao disposto no § 2º do art. 57 do Decreto nº 1.602, de 1995, apresentou petição de prorrogação do direito.

Por intermédio da publicação no D.O.U., de 24 de setembro de 1997, da Circular SECEX nº 39, de 22 de setembro de 1997, foi iniciada a revisão do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de sacos de juta da Índia e de Bangladesh.

Por meio da Portaria Interministerial do MICT/MF nº 16, publicada no D.O.U. de 24 de setembro de 1998, a revisão foi encerrada com prorrogação dos direitos antidumping aplicado às importações de sacos de juta, originárias da Índia e de Bangladesh, conforme tabela a seguir.

País	Direito Antidumping	
	NCM	Direito Antidumping
Índia	6305.10.00	38,9 %
Bangladesh	6305.10.00	64,5 %

1.2. Da revisão de meio de período

Em 12 de abril de 2002, o Consulado Geral da Índia, em nome do Conselho de Desenvolvimento dos Fabricantes de Juta – JMDC, com base no disposto no inciso I do art. 58 do Decreto nº 1.602, de 1995, protocolou petição de revisão do direito antidumping então em vigor, alegando a inexistência de prática de dumping por parte das empresas indianas.

Diante dos indícios apresentados pelo peticionário, foi iniciada a revisão do direito antidumping, exclusivamente para a Índia, por intermédio da publicação no D.O.U., de 19 de julho de 2002, da Circular SECEX nº 28, de 18 de julho de 2002.

Face à insuficiência das informações apresentadas, a revisão foi encerrada e o direito antidumping não foi alterado. Esta decisão foi objeto da Circular SECEX nº 50, de 8 de julho de 2003, publicada no D.O.U. de 9 de julho de 2003.

1.3. Da segunda revisão

Em 17 de fevereiro de 2003, a SECEX publicou no D.O.U. a Circular nº 8, de 14 de fevereiro de 2003, tornando público que o prazo de vigência dos direitos antidumping em questão encerrar-se-ia em 24 de setembro de 2003 e que as partes interessadas poderiam solicitar revisão dos referidos direitos.

O IFIBRAM, na qualidade de representante dos produtores de fibras vegetais e indústrias de sacaria de juta, protocolou petição no MDIC, em 27 de junho de 2003, de prorrogação do prazo de vigência dos direitos em questão.

A revisão foi iniciada em 11 de setembro de 2003, data da publicação no D.O.U. da Circular SECEX nº 69, de 10 de setembro de 2003.

A Resolução nº 28, de 22 de setembro de 2003, da Câmara de Comércio Exterior - CAMEX, publicada no D.O.U. de 26 de setembro do mesmo ano, tornou público que os direitos antidumping permaneceriam em vigor enquanto perdurasse a revisão.

Por intermédio da Resolução CAMEX nº 24, de 9 de setembro de 2004, publicada no D.O.U. de 10 de setembro de 2004, foi encerrada a revisão com prorrogação dos direitos antidumping aplicados às importações de sacos de juta originárias da Índia e de Bangladesh, na forma de alíquota específica fixa, conforme a seguir discriminado:

Direito Antidumping Definitivo	
País	Direito Antidumping
Índia	US\$/kg
. Gloster Jute Mills Limited	- zero -
. Cheviot Company Limited	- zero -
. Howrah Mills Company Limited	- zero -
. Birla Corporation Limited	- zero -
. The Ganges Manufacturing Co. Ltd.	- zero -
. Demais empresas	0,22
Bangladesh	
. Todas as empresas	0,22

1.4. Da terceira revisão

Em 26 de novembro de 2008, por intermédio da publicação no D.O.U. da Circular SECEX nº 81, de 25 de novembro de 2008, foi dado conhecimento público de que o prazo de vigência dos direitos antidumping aplicados às importações de sacos de juta, originárias da Índia e de Bangladesh, encerrar-se-ia em 10 de setembro de 2009.

O IFIBRAM, em documento protocolado em 16 de março de 2009 neste Ministério, manifestou interesse na revisão de direitos antidumping.

Em 12 de junho de 2009, o IFIBRAM protocolou no MDIC petição de revisão do direito antidumping.

Tendo sido verificada a existência de indícios de continuação da prática de dumping, no caso da Índia, e a probabilidade de retomada de tal prática, no caso de Bangladesh, e a probabilidade de retomada do dano à indústria doméstica, a revisão foi iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 49, de 9 de setembro de 2009, publicada no D.O.U. de 10 de setembro de 2009.

Por intermédio da Resolução CAMEX nº 66, de 2 de setembro de 2010, publicada no D.O.U. de 3 de setembro de 2010, retificada em 15 de outubro de 2010, foi encerrada a revisão com prorrogação dos direitos antidumping aplicados às importações de sacos de juta originárias da Índia e de Bangladesh, na forma de alíquota específica fixa, conforme a seguir discriminado:

Direito Antidumping Definitivo	
País	Direito Antidumping
Índia	US\$/kg
. Birla Corporation Limited	0,15
. Demais empresas	0,45
Bangladesh	
. Todas as empresas	0,16

2. DA REVISÃO

2.1. Dos procedimentos prévios

Em 4 de dezembro de 2014 foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 74, de 3 de dezembro de 2014, que tornou público que o prazo de vigência do direito antidumping aplicado pela Resolução CAMEX nº 66, de 2010, se encerraria no dia 3 de setembro de 2015. Adicionalmente, foi informado que, conforme previsto no art. 111 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, as partes que desejassem iniciar uma revisão deveriam protocolar petição de revisão de final de período, no mínimo, quatro meses antes da data de término do período de vigência do direito antidumping.

2.2. Da petição

Em 30 de abril de 2015, o IFIBRAM protocolou petição de revisão do direito antidumping aplicado às importações de sacos de juta originárias da Índia e de Bangladesh, com base no art. 106 do Decreto nº 8.058, de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro.

Após exame preliminar da petição, foi solicitado ao peticionário, no dia 11 de maio de 2015, com base no §2º do art. 41 do Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição, as quais foram apresentadas no dia 19 de maio de 2015.

2.3. Das partes interessadas

Uma vez que não foram verificadas importações de sacos de juta no período de análise de continuação/retomada de dumping, foram consideradas como partes interessadas, além do peticionário, das empresas representadas por este, do outro produtor nacional identificado e dos governos da Índia e de Bangladesh, os produtores/exportadores desses países e os importadores brasileiros identificados em períodos anteriores, nos termos do inciso V do § 2º do art. 45 do Regulamento Brasileiro.

Em atendimento ao estabelecido no art. 43 do Regulamento Brasileiro, os produtores/exportadores de Índia e Bangladesh e os importadores brasileiros foram identificados por meio dos dados detalhados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda.

2.4. Da verificação in loco na indústria doméstica

Fundamentado nos princípios da eficiência, previsto no **caput** do art. 2º da Lei nº 9.784, de 1999, e da celeridade processual, previsto no inciso LXXVIII do art. 5º da Constituição Federal de 1988, foram realizadas as verificações **in loco** dos dados apresentados pela indústria doméstica.

Em face do disposto no art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, solicitou-se anuência para que equipe de técnicos realizassem verificações *in loco* dos dados apresentados pelas empresas Jutal Empresa Industrial de Juta S.A., no período de 25 a 29 de maio de 2015, em Manaus – AM, e Companhia Têxtil de Castanhal (CTC), no período de 8 a 12 de junho de 2015, em Castanhal – PA, respectivamente.

Após consentimento das empresas, foram realizadas verificações **in loco** na Castanhal e na Jutal, nos períodos propostos, com o objetivo de confirmar e de obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas na petição de revisão de final de período e na resposta ao pedido de informações complementares.

Cumpriram-se os procedimentos previstos nos roteiros previamente encaminhados às empresas, tendo sido verificadas as informações prestadas. Também foram obtidos esclarecimentos acerca dos processos produtivos dos sacos de juta e das estruturas organizacionais das empresas. Por fim, foram consideradas válidas as informações fornecidas pelas empresas, depois de realizadas as correções pertinentes.

As versões restritas dos relatórios das verificações **in loco** foram juntadas aos autos restritos do processo. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação foram recebidos em bases confidenciais. Cabe destacar que as informações doravante apresentadas incorporam os resultados das referidas verificações **in loco**.

3. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

3.1. Do produto objeto do direito antidumping

O produto objeto do direito antidumping é o saco de juta, originário da Índia e de Bangladesh. Os sacos de juta são constituídos, basicamente, de tecido de juta costurado em três lados e têm como finalidade principal a embalagem e armazenagem de **commodities** agrícolas. Os sacos de juta, a depender

do processo produtivo, também podem ser costurados em apenas dois lados, porém isso não altera as características do produto. As principais culturas que demandam o referido produto são as de café, açúcar e cacau e em menores quantidades as de algodão, batata e pimenta.

Os seguintes itens não estão incluídos no escopo do produto objeto do direito antidumping: sacos de juta para embalagem de conjuntos de abotoaduras; sacos de juta para embalar garrafas; sacos de juta para elementos de decoração; e bolsas e sacolas de juta.

O processo de produção dos sacos de juta segue o modelo tradicional das unidades de produção de têxteis, tendo início com a transformação da fibra vegetal em fio e posteriormente em tela, tecido e saco de juta, por meio de processos caracterizados pelo esforço mecânico.

Além disso, o processo de fabricação de sacos de juta é bastante difundido e não contempla diferenças significativas, não havendo, portanto, alterações em termos de tecnologia que afetem o produto final. Ressalte-se que na última revisão, no caso da Índia, apurou-se que, apesar de fabricar produto de primeira (*hessian*) e de segunda qualidade (*sacking*), apenas o de primeira qualidade era destinado ao Brasil. Porém, é importante registrar que ante a diferença de preços entre esses produtos (*hessian* e *sacking*), em alguma medida, é possível a substituição de um tipo por outro.

O processo produtivo dos sacos de juta resume-se, basicamente, à três estágios, quais sejam: 1) Fiação: etapa que tem seu início na recepção da matéria-prima em bruto e vai até o fio embalado em bobinas, simples ou retorcido; 2) Tecelagem: é a segunda fase do processo que se inicia com o fio produzido pela fiação o qual é transformado em tecido acabado denominado de tela; e 3) Acabamento: é a última fase da produção, onde o tecido recebido da tecelagem é preparado para ser vendido ou transformado em sacos.

O saco de juta não é um produto totalmente homogêneo, pois podem ser encontradas diferenças em termos da titulação do fio e de sua dimensão. O título consiste em uma relação entre massa e comprimento.

3.2. Do produto fabricado no Brasil

Os sacos de juta fabricados no Brasil também se destinam, em sua maior parte, à embalagem de **commodities** agrícolas. Segundo o peticionário, a principal variação observada nesse produto está relacionada à titulação do fio. No caso da juta, usualmente se utiliza o título em Lb/spangle (libras por 14.400 jardas). Assim, ao afirmar que um fio tem 10 Lb/sp, isso significa que o fio pesa 454g em cada 14.400 jardas. No Brasil, o mercado é caracterizado pelo uso de fio de 10,5 (Lb/sp).

Usualmente, o produto é comercializado em unidades (sacos). Porém, as empresas produtoras no Brasil também mantêm alguns registros em quilogramas.

Atualmente, não há normas ou regulamentos técnicos a que estejam sujeitos os sacos de juta fabricados no Brasil e/ou os importados.

3.3. Da classificação e do tratamento tarifário

O produto objeto da presente revisão comumente classifica-se no item 6305.10.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, cuja descrição é “Sacos de quaisquer dimensões, para embalagem, de juta ou de outras fibras têxteis liberianas da posição 53.03”.

A alíquota do Imposto de Importação desse item tarifário manteve-se em 35%, durante todo o período de avaliação da probabilidade de continuação ou retomada do dano.

Acrescenta-se que o Brasil possui os seguintes acordos de preferências tarifárias, relativos à supracitada NCM: APTR04 (Peru – Brasil), preferência tarifária de 14%; APTR04 (Argentina/México – Brasil), preferência tarifária de 20%; APTR04 (Chile/Colômbia/Cuba/Uruguai – Brasil), preferência tarifária de 28%; APTR04 (Equador – Brasil), preferência tarifária de 40%; APTR04 (Bolívia/Paraguai – Brasil), preferência tarifária de 48%; ACE18 (Mercosul – Brasil), preferência tarifária de 100%; ACE35 (Chile – Mercosul), preferência tarifária de 100%; ACE36 (Bolívia – Mercosul), preferência tarifária de 100%; ACE58 (Peru – Mercosul), preferência tarifária de 100%; ACE59 (Colômbia/Equador – Mercosul), preferência tarifária de 100%; e ACE62 (Cuba – Mercosul), preferência tarifária de 100%.

Por fim, há o Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e Israel, em vigor desde 27 de abril de 2010, que concede a margem de 60% de preferência tarifária para este país.

3.4. Da similaridade

O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais a similaridade deve ser avaliada. O § 2º do mesmo artigo estabelece que tais critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Conforme exposto, os sacos de juta originários da Índia e de Bangladesh, assim como aqueles produzidos no Brasil, apresentam as mesmas características físicas, são fabricados com as mesmas matérias-primas, possuem as mesmas aplicações (embalagem de **commodities** agrícolas) e suprem o mesmo mercado, sendo, portanto, diretamente concorrentes entre si.

Dessa forma, diante das informações apresentadas, ratifica-se a conclusão alcançada na investigação original e nas revisões anteriores de que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto do direito antidumping.

4. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Segundo o peticionário, há atualmente três empresas produtoras de sacos de juta no Brasil, a saber: Companhia Têxtil de Castanhal – CTC; Jutal Empresa Industrial de Juta S.A. – Jutal; e Brasjuta da Amazonia S.A. Fiação, Tecelagem e Sacaria – Brasjuta.

Não foram identificados outros produtores nacionais de sacos de juta. Cabe ressaltar que a Companhia Têxtil de Aniam e a Amazonjuta Têxtil Fibra Ltda, que foram identificadas como produtoras na revisão anterior, encerraram suas operações anteriormente ao início do período de análise da probabilidade de continuação/retomada de dano (janeiro de 2010).

De acordo com o art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, o termo indústria doméstica poderá ser definido como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitua proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico.

As empresas CTC e Jutal, que conforme estimativas da petição, responderam por 69% da produção nacional do produto similar em 2014, forneceram seus dados para fins da análise de continuação ou retomada do dano. A Brasjuta, por sua vez, manifestou apoio à petição.

Desse modo, para fins de análise da probabilidade de continuação ou retomada do dano, definiu-se como indústria doméstica as linhas de produção de sacos de juta das empresas CTC e Jutal.

5. DOS INDÍCIOS DE CONTINUAÇÃO OU RETOMADA DO DUMPING

De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a existência de dumping durante a vigência da medida; o desempenho do produtor ou exportador; alterações nas condições de mercado, tanto do país exportador quanto em outros países; e a aplicação de medidas de defesa comercial sobre o produto similar por outros países e a consequente possibilidade de desvio de comércio para o Brasil.

5.1. Da existência de indícios de continuação/retomada de dumping

De acordo com o art. 7º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado brasileiro, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a um preço de exportação inferior ao seu valor normal.

Na presente análise, utilizou-se o período de janeiro de 2014 a dezembro de 2014, a fim de se verificar a existência de indícios de continuação/retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de sacos de juta, quando originárias da Índia e de Bangladesh.

5.1.1. Da Índia

5.1.1.1. Do valor normal

O peticionário sugeriu que fosse adotado, ao amparo do inciso II do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, valor normal construído no país exportador.

O valor normal construído foi obtido com base em informações relativas à indústria doméstica e à empresa indiana Birla Corporation Limited, além de preços praticados no mercado indiano para determinados fatores de produção. Foram estimados os custos unitários fixos e variáveis de fabricação de sacos de juta na Índia, sendo adicionadas a esses custos estimativas de despesas operacionais e de lucro operacional, excluindo-se despesas de venda referentes a transporte e handling.

Primeiramente, procurou-se estimar o custo da matéria-prima (fibra natural de juta) utilizada para fabricar sacos de juta na Índia. Considerou-se que a fibra natural de juta seria importada de Bangladesh. O custo desse insumo foi apurado a partir das importações originárias de Bangladesh realizadas pela empresa Castanhal, cujo preço médio foi equivalente a US\$ 689,77/t na condição FOB. Na sequência, foram incorporados a esse preço os custos estimados no transporte das fibras até a porta da fábrica de sacos de juta na Índia.

Cabe registrar que a utilização, para fins de apuração do custo da fibra de juta na Índia, de dados de uma empresa brasileira, relativos a importações de fibras de juta originárias de Bangladesh, em detrimento do emprego de informações referentes a aquisições ou vendas de fibras realizadas pela Índia, deve-se ao fato de estarem incluídos outros produtos, além das fibras naturais de juta, na nomenclatura constante das estatísticas indianas que engloba esse produto.

(Fls. 10 da Circular SECEX nº 55, de 28/08/2015).

O frete internacional incorrido no transporte das fibras do porto de embarque em Bangladesh ao porto de desembarque na Índia foi estimado com base nas informações constantes do endereço eletrônico worldfreightrates.com, considerando-se como commodity os produtos têxteis.

Já em relação às despesas referentes ao desembaraço no porto indiano e ao frete interno do porto à fábrica de sacos de juta na Índia, utilizou-se o valor apurado na revisão anterior.

Adicionou-se ainda imposto de importação de 10% do preço CIF. Essa alíquota consta da Tarifa Externa da Índia para o código tarifário 5303.10 – fibra de juta.

Desse modo, o preço da fibra natural de juta na porta da fábrica do produtor de sacos de juta indiano foi estimado em US\$ 849,59/t.

Por fim, foi adicionado um fator técnico de perda no processo produtivo equivalente a Conf.% apurado a partir da experiência da empresa Castanhal, conforme informado na petição. Assim, o custo da fibra natural de juta necessária para a produção de uma tonelada de sacos de juta foi estimado em US\$ Conf.

Na sequência, foram adicionados os custos de outros insumos e de manutenção, cujos valores foram apurados a partir dos dados da indústria doméstica, utilizando-se as relações percentuais entre tais custos e o custo da matéria prima.

O preço de energia elétrica no mercado interno indiano foi obtido do endereço eletrônico: www.data.gov.in sendo equivalente a 6,66 rúpias por Kwh. O valor em rúpias foi convertido para dólares estadunidenses por meio de taxa de câmbio média do período de análise de dumping apurada com base nas taxas diárias constantes do endereço eletrônico do Banco Central do Brasil, resultando no preço da energia de US\$ 0,109/kwh. A quantidade de Kwh para fabricação de uma tonelada de saco de juta foi apurada por meio do consumo e produção da indústria doméstica, conforme verificado. Assim, o custo de energia foi estimado em 57,42 US\$/t.

No caso de outras utilidades e outros custos fixos, devido à ausência de fontes de informação para o mercado indiano, estes custos foram estimados com base na estrutura de custo da indústria doméstica.

A metodologia utilizada para se estimar os custos com mão de obra direta e indireta consistiu em se estimar inicialmente, a partir dos dados verificados da indústria doméstica, a quantidade de horas de trabalho necessárias para se produzir 1 tonelada de sacos de juta. Para isso, tomou-se como base a produção total da planta, incluindo sacos de juta e demais produtos, e considerou-se que a produção ocorre em 16 horas por dia, 25 dias por mês e 12 meses por ano. Na sequência, foram considerados a quantidade de empregados por turno verificada na indústria doméstica e o salário na Índia, apurado por meio do endereço eletrônico: www.delhi.gov.in, convertido em dólares estadunidenses. No caso da mão de obra indireta, o salário foi multiplicado pelo fator 2,52, correspondente à relação de salários entre mão de obra direta e indireta verificada na indústria doméstica. Dessa forma, o custo de mão de obra direta alcançou US\$ 250,40/t, e o da mão de obra indireta, US\$ 51,05/t.

Para fins de estimativa da depreciação, das despesas operacionais e do lucro operacional, foram utilizados os dados do balanço da empresa Birla, produtora de sacos de juta na Índia, para os anos fiscais encerrados em março de 2014 e em março de 2015. Inicialmente, foram apurados os percentuais para cada ano fiscal e, em seguida, calculou-se a média ponderada pelo número de meses inclusos no período de análise de retomada de dumping.

Os detalhes do cálculo do valor normal construído da Índia estão demonstrados na tabela abaixo:

Valor Normal da Índia ex fabrica (em US\$/t)	
Custo de Matéria-prima	Conf.
Outros Insumos (Conf. % da matéria-prima)	Conf.
Manutenção (Conf. % da matéria-prima)	Conf.
Custo Energia consumida	57,42
Outras Utilidades (Conf. % da Energia)	Conf.
Outros Custos Fixos (Conf. % da matéria-prima)	Conf.
Mão de obra direta	250,40
Mão de obra indireta	51,05
Custo de Manufatura	1.671,33
Depreciação Birla (6,91% do custo de manufatura)	115,54
Custo de Produção	1.786,87
Despesas Administrativas Birla (4,58% do custo de produção)	81,86
Despesas de Venda, exclusive transporte (Birla 1,71% do custo de produção)	30,59
Despesas Financeiras Birla (1,54% do custo de produção)	27,55
Custo Operacional Total, exclusive despesas de transporte (COT)	1.926,87
Lucro operacional Birla (8,46% do COT)	163,02
Valor Normal ex fabrica	2.089,89

Dessa forma, com vistas ao início deste processo de revisão, apurou-se o valor normal para a Índia de **US\$ 2.089,89/t** (dois mil e oitenta e nove dólares e oitenta e nove centavos por tonelada), na condição *ex fabrica*.

5.1.1.2. Da retomada de dumping

Uma vez que não foram verificadas exportações da Índia para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping, avaliou-se a probabilidade de retomada de dumping, caso o direito antidumping em vigor não seja prorrogado. Para tanto, comparou-se o valor normal da Índia, internalizado no Brasil, com o preço médio *ex fabrica* da indústria doméstica, nos termos do § 3º do art. 107 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Para fins de apuração do valor normal internado no Brasil, inicialmente adicionou-se ao valor normal *ex fabrica* o frete interno na Índia, as despesas de desembarço no porto de embarque, além de frete e seguro internacional, obtendo-se assim o valor normal na condição CIF. Em seguida, foi acrescido imposto de importação (35% do preço CIF), Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – AFRMM (25% do frete internacional) e demais despesas de internação no Brasil, apurando-se, desse modo, o valor normal da Índia, internado no Brasil.

Por questões de coerência, o frete interno e as despesas de desembarço na Índia foram apurados mediante a mesma metodologia adotada na estimativa do custo da matéria prima, estimando-se para tais despesas o valor apurado na revisão anterior.

Para fins de estimativa do frete internacional, tomou-se como base inicialmente as DIs fornecidas pelo peticionário referentes às importações de fibras de juta originárias de Bangladesh, realizadas pela empresa Castanhal ao longo do período de análise de retomada de dumping. Constam desses documentos os valores de frete internacional e as quantidades envolvidas na operação.

A fibra de juta, ainda que não macerada, possui peso específico (peso/volume) muito semelhante ao saco de juta. Além disso, observa-se grande semelhança no acondicionamento desses produtos para fins de transporte internacional por via marítima. Pode-se inferir, portanto, que, para um mesmo trajeto e data, tais produtos incorreriam em fretes unitários muito próximos.

As fibras de juta de Bangladesh importadas pela empresa Castanhal foram desembarcadas no porto de Belém. No entanto, quando ocorrem importações de sacos de juta, o desembarque é, em geral, efetuado na região sudeste, visto que a maior parte dos consumidores está situada nessa região.

No endereço eletrônico worldfreightrates.com foram obtidos os valores atuais de frete incorridos no transporte de produtos têxteis do porto de embarque na Índia (Kolkata) ao porto de Santos, e do porto de Bangladesh (Chittagong) ao porto de Belém. Apurou-se então a relação percentual entre tais fretes e aplicou-se esse percentual ao frete unitário médio referente às importações de fibras de juta da empresa Castanhal, estimando-se assim o frete internacional que seria incorrido em eventuais importações de sacos de juta da Índia no período de análise de dumping.

O seguro internacional foi estimado com base nos dados obtidos no endereço eletrônico worldfreightrates.com, em que se considera o valor de seguro de 2% do frete para produtos têxteis.

As despesas de internação no Brasil foram estimadas com base na revisão anterior. Tendo em vista que tais despesas são, em geral, recolhidas em reais, levantou-se inicialmente o valor em reais dessas despesas no último período da revisão. Em seguida, tal valor foi atualizado para o período de análise de dumping por meio do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna – IGP-DI. Por fim, esse valor foi convertido para dólares estadunidenses aplicando-se a taxa média de câmbio do período apurada com base nos dados extraídos do endereço eletrônico do Banco Central do Brasil.

Dessa forma, para fins da presente revisão, o valor normal da Índia, na condição CIF internado no Brasil, corresponde a US\$ 3.197,83/t (três mil cento e noventa e sete dólares estadunidenses e oitenta e três centavos por tonelada).

Verificou-se que, no período de análise de retomada de dumping, o preço médio *ex-fabrica* das vendas da indústria doméstica no mercado interno correspondeu a US\$ 3.108,01/t (três mil cento e oito dólares estadunidenses e um centavo por tonelada).

Uma vez que o valor normal CIF internado da Índia se mostrou superior ao preço **ex fabrica** da indústria doméstica, pode-se concluir pela existência de indícios de que, muito provavelmente, haverá retomada da prática de dumping por parte dos produtores/exportadores indianos, na hipótese de não prorrogação do direito antidumping, visto que esses produtores/exportadores, de forma a serem competitivos no mercado brasileiro, necessitariam praticar preços inferiores ao valor normal nas suas exportações de sacos de juta para o Brasil.

5.1.2. De Bangladesh

5.1.2.1. Do valor normal

O peticionário sugeriu que fosse adotado, ao amparo do inciso III do art. 34 da Portaria SECEX nº 44, de 2013, valor normal construído no país exportador.

O valor normal construído foi obtido com base em informações relativas à indústria doméstica e à C&A Textiles Ltd., empresa têxtil situada em Bangladesh, além de preços praticados no mercado interno

de Bangladesh para determinados fatores de produção. Foram estimados os custos unitários fixos e variáveis de fabricação de sacos de juta em Bangladesh, sendo adicionadas a esses custos estimativas de despesas operacionais e de lucro operacional, excluindo-se despesas de venda referentes a transporte e handling.

Primeiramente, procurou-se estimar o custo da matéria-prima (fibra natural de juta) utilizada para fabricar sacos de juta em Bangladesh. O custo desse insumo foi apurado a partir das importações originárias de Bangladesh realizadas pela empresa Castanhal, cujo preço médio foi equivalente a US\$ 689,77/t na condição FOB. Na sequência, foram deduzidos desse preço os custos estimados no desembarço das fibras no porto de Bangladesh e no transporte da fábrica de fibras ao porto, de forma a se apurar o preço **ex fabrica** das fibras de juta em Bangladesh.

Em seguida, adicionou-se a esse preço o frete interno incorrido no transporte das fibras até a fábrica de sacos de juta em Bangladesh. Desse modo, o preço da fibra natural de juta na porta da fábrica do produtor de sacos de juta em Bangladesh foi estimado em US\$ 689,88/t.

Os fretes internos foram estimados a partir de informações fornecidas pela empresa Confidencial, a qual realiza negócios em Bangladesh envolvendo fibras de juta.

Dentre as despesas de internação em Bangladesh, as despesas de manuseio e estufagem foram apuradas com base em faturas da empresa Confidencial, que realiza tais serviços no porto de Bangladesh, e no volume de fibras que podem ser transportadas em cada contêiner. Nas faturas, constam as despesas por contêiner, e o volume de fibras por contêiner foi apurado com base em informações presentes nas declarações de importação da empresa Castanhal.

Já os gastos referentes à preparação de documentos, bem como inspeção e liberação da carga, foram apurados a partir de informações obtidas no endereço eletrônico www.doingbusiness.org, e considerando o volume médio de fibras de juta envolvido em cada operação de importação da Castanhal no período de análise de dumping, calculado com base em dados constantes das declarações de importação da empresa.

Por fim, foi adicionado um fator técnico de perda no processo produtivo equivalente a Confidencial% apurado a partir da experiência da empresa Castanhal, conforme informado na petição. Assim, o custo da fibra natural de juta necessária para a produção de uma tonelada de sacos de juta foi estimado em US\$ Confidencial.

Na sequência, foram adicionados os custos de outros insumos e de manutenção, cujos valores foram apurados a partir dos dados da indústria doméstica, utilizando-se as relações percentuais entre tais custos e o custo da matéria prima.

O preço da energia elétrica no mercado interno de Bangladesh foi extraído do endereço eletrônico: www.dpdc.org.bd/index.php/customer-service/tariff-rates, sendo equivalente a 7,42 tacas por Kwh. O valor em tacas foi convertido para dólares estadunidenses por meio de taxa de câmbio média do período de análise de dumping apurada com base nas taxas diárias constantes do endereço eletrônico do Banco Central do Brasil, resultando no preço da energia de US\$ 0,095/kwh. A quantidade de Kwh para fabricação de uma tonelada de saco de juta foi apurada por meio do consumo e produção da indústria doméstica, conforme verificado. Assim, o custo de energia foi estimado em 50,21 US\$/t.

Verificou-se no endereço eletrônico supracitado que é cobrada uma taxa mensal em Bangladesh quando a demanda excede a 30 kw no mês. Existe ainda uma taxa mensal de serviço. Assim, com base nas médias mensais de volume de produção e de demanda de energia elétrica da indústria doméstica no

período de análise de dumping, foram apurados os custos decorrentes dessas taxas que são incorridos na fabricação de uma tonelada de saco de juta. Em seguida, tais custos foram adicionados ao custo inicial sem taxas, determinando-se assim o custo total de energia elétrica.

No caso de outras utilidades e outros custos fixos, devido à ausência de fontes de informação para o mercado de Bangladesh, estes custos foram estimados com base na estrutura de custo da indústria doméstica.

Os custos com mão de obra direta e indireta de Bangladesh foram estimados com base na mesma metodologia empregada para a Índia, à exceção do método de estimativa do salário para mão de obra indireta. Nesse caso, tal salário foi estimado apurando-se a média entre os salários dos trabalhadores das classes profissional e especializada, constantes de estudo da ILO (**International Labour Organization**) denominado “**Bangladesh – Seeking better employment conditions for better socioeconomic outcomes**”, o qual pode ser obtido no endereço eletrônico: www.ilo.org. Em relação à mão de obra direta, considerou-se o salário da classe semiespecializada também presente no referido estudo.

O custo de mão de obra direta alcançou US\$ 277,30/t, e o da mão de obra indireta, US\$ 34,69/t. As tabelas a seguir demonstram o cálculo do custo incorrido com mão de obra direta e indireta em Bangladesh:

Para fins de estimativa da depreciação, das despesas operacionais e do lucro operacional, foram utilizados os dados do balanço da C&A Textile Ltd., empresa têxtil situada em Bangladesh, para o período de julho de 2013 a junho de 2014.

Os detalhes do cálculo do valor normal construído da Índia estão demonstrados na tabela abaixo:

Valor Normal de Bangladesh – ex fabrica (em US\$/t)	
Custo de Matéria-prima	Conf.
Outros Insumos Conf.% da matéria-prima	Conf.
Manutenção Conf.% da matéria-prima	Conf.
Energia Elétrica	51,01
Outras Utilidades Conf.% da Energia	Conf.
Outros Custos Fixos Conf.% da matéria-prima	Conf.
Mão de obra direta	277,30
Mão de obra indireta	34,69
Custo de Manufatura	1.429,13
Depreciação C&A Textile Ltd. 11,81% do custo de manufatura	168,83
Custo de Produção	1.597,96
Despesas Administrativas C&A Textile Ltd. 1,84% do custo de produção	29,35
Despesas de Venda, exclusive transporte, C&A, 0,83% do custo de produção	13,31
Despesas Financeiras C&A Textile Ltd. 4,37% do custo de produção	69,83
Custo Operacional Total, exclusive despesas de transporte (COT)	1.710,45
Lucro Operacional C&A Textile Ltd. 22,29% do COT	381,19
Valor Normal ex-fabrica	2.091,63

Dessa forma, com vistas ao início deste processo de revisão, apurou-se o valor normal para Bangladesh de **US\$ 2.091,63/t** (dois mil e noventa e um dólares estadunidenses e sessenta e três centavos por tonelada), na condição *ex fabrica*.

5.1.2.2. Da retomada de dumping

Uma vez que não foram verificadas exportações de Bangladesh para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping, avaliou-se a probabilidade de retomada de dumping, caso o direito antidumping em vigor não seja prorrogado. Para tanto, comparou-se o valor normal de Bangladesh, internalizado no Brasil, com o preço médio *ex fabrica* da indústria doméstica.

Para fins de apuração do valor normal internado no Brasil, inicialmente adicionou-se ao valor normal *ex fabrica* o frete interno em Bangladesh, as despesas de desembarço no porto de embarque, além de frete e seguro internacional, obtendo-se assim o valor normal na condição CIF. Em seguida, foi acrescido imposto de importação (35% do preço CIF), Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – AFRMM (25% do frete internacional) e demais despesas de internação no Brasil, apurando-se, desse modo, o valor normal de Bangladesh, internado no Brasil.

Por questões de coerência, em relação às despesas de desembarço no porto de embarque em Bangladesh, foram adotados os mesmos valores que haviam sido estimados para o cálculo do custo da matéria-prima. O frete interno da fábrica de sacos de juta até o porto de embarque foi estimado somando-se o frete da fábrica de sacos de juta até a fábrica de fibras de juta com o frete da fábrica de fibras de juta até o porto de embarque.

Tendo em vista que não foram verificadas exportações de sacos de juta de Bangladesh para o Brasil no período de análise de dumping, estimou-se o frete internacional utilizando-se a mesma metodologia adotada na construção do valor normal da Índia. Nesse caso, por meio do endereço eletrônico worldfreightrates.com, apurou-se a relação percentual entre os fretes do porto de Bangladesh ao porto de Santos e do porto de Bangladesh ao porto de Belém. Em seguida, aplicou-se tal percentual ao frete unitário médio referente às importações de fibras de juta da empresa Castanhal, estimando-se assim o frete internacional que seria incorrido em eventuais importações de sacos de juta de Bangladesh no período de análise de dumping. Em relação ao seguro internacional, foi adotado o valor de 2% do frete, conforme estimativa constante do endereço eletrônico worldfreightrates.com.

No tocante às despesas de internação no Brasil, uma vez que tais despesas não variam em função da origem, bem como do preço do produto internado, adotou-se o mesmo valor estimado na construção do valor normal da Índia.

Dessa forma, para fins da presente revisão, o valor normal de Bangladesh, na condição CIF internado no Brasil, corresponde a US\$ 3.199,55/t (três mil cento e noventa e nove dólares estadunidenses e cinquenta e cinco centavos por tonelada).

Conforme já mencionado, no período de análise de retomada de dumping, o preço médio *ex-fabrica* das vendas da indústria doméstica no mercado interno correspondeu a US\$ 3.108,01/t (três mil cento e oito dólares estadunidenses e um centavo por tonelada).

Uma vez que o valor normal CIF internado de Bangladesh se mostrou superior ao preço **ex fabrica** da indústria doméstica, pode-se concluir pela existência de indícios de que, muito provavelmente, haverá retomada da prática de dumping por parte dos produtores/exportadores de Bangladesh, na hipótese de não prorrogação do direito antidumping, visto que esses produtores/exportadores, de forma a serem competitivos no mercado brasileiro, necessitariam praticar preços inferiores ao valor normal nas suas exportações de sacos de juta para o Brasil.

5.2. Do desempenho do produtor/exportador

A fim de avaliar o potencial exportador da Índia e de Bangladesh, o peticionário apresentou dados de: a) produção de fibras de juta na Índia e Bangladesh; b) produção de produtos e sacos de juta na Índia e Bangladesh; c) exportações de produtos de juta da Índia e Bangladesh; e d) exportações de sacos de juta da Índia. Não foi possível ao peticionário obter dados de consumo de sacos de juta nos mercados internos da Índia e de Bangladesh.

Inicialmente, o peticionário apresentou dados referentes à produção de fibra de juta de 2010 a 2013, segundo estatística da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (**Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO**). A Índia e Bangladesh se destacaram como os principais produtores mundiais de fibras de juta, seguido pela China, terceiro produtor mundial. A tabela abaixo apresenta os dados de produção de fibras de juta:

Produção Mundial de Fibra de Juta (em 1.000 t)

PAÍS	2010	2011	2012	2013
Índia	1.799,1	1.960,4	1.912,0	1.944,0
Bangladesh	923,5	1.523,3	1.452,0	1.391,0
China	40,0	43,5	39,4	35,5
Outros	66,0	56,0	52,3	52,2
Total	2.828,5	3.583,2	3.455,7	3.422,7

Produção Mundial de Fibra de Juta (em %)

PAÍS	2010	2011	2012	2013
Índia	63,6	54,7	55,3	56,8
Bangladesh	32,6	42,5	42,0	40,6
China	1,4	1,2	1,1	1,0
Outros	2,3	1,6	1,5	1,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Segundo os dados disponibilizados pela FAO, observa-se que a Índia e Bangladesh juntos responderam sempre por mais de 96% da produção mundial de fibras de juta no período de 2010 a 2013. Em 2013, esses dois países representaram quase 98% da produção mundial de fibras de juta.

Os dados constantes das tabelas apresentadas a seguir, referentes a produtos de juta, indicam que, muito provavelmente, a capacidade instalada para fabricação de produtos de juta, incluindo o produto objeto do direito, foi, no mínimo, mantida tanto na Índia quanto em Bangladesh durante a vigência do direito.

Produção de Sacos e Produtos de Juta – Índia e Bangladesh (em 1.000 t)

País/Produto	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Índia				
Sacos de Juta Hessian	206,5	244,4	239,9	210,0
Sacos de Juta Sacking	921,6	1.076,9	1.165,1	1.218,2
Total Sacos de Juta	1.128,1	1.321,3	1.405,0	1.482,2
Total Produtos de Juta	1.323,3	1.565,7	1.582,4	1.591,3
Bangladesh				
Sacos de Juta Hessian	40,9	45,2	51,1	57,6
Sacos de Juta Sacking	202,5	196,2	269,0	275,8
Total Sacos de Juta	243,4	241,4	320,1	333,4
Total Produtos de Juta	695,2	729,1	885,3	977,3
Índia +Bangladesh				
Sacos de Juta Hessian	247,4	289,6	291,0	267,0
Sacos de Juta Sacking	1.124,1	1.273,1	1.434,1	1.494,0
Total Sacos de Juta	1.371,5	1.562,7	1.725,1	1.761,6
Total Produtos de Juta	2.018,5	2.294,8	2.467,7	2.568,6

Consideradas em conjunto, a produção de sacos de juta da Índia e de Bangladesh aumentou em todos os períodos indicados na tabela anterior independentemente da qualidade do tipo do saco (**hessian** ou **sacking**): +13,9% de 2009/2010 a 2010/2011; +10,4% de 2010/2011 a 2011/2012; e +2,1% de 2011/2012 a 2012/2013. De 2009/2010 a 2012/2013, a produção de sacos de juta na Índia e em Bangladesh acumulou crescimento de 28,4%.

Adicionalmente, em consulta ao **Bangladesh Jute Mills Corporation**, apurou-se a produção de produtos de juta em Bangladesh, em fardos, em toneladas métricas, para o período de 2009/2010 a 2013/2014, conforme indicado na tabela a seguir.

Produção Produtos de Juta – Bangladesh (em 1.000 t)

Período	Sacos de Juta Hessian	Sacos de Juta Sacking	Outros produtos de juta	Total
2009/2010	25,3	101,7	16,6	143,6
2010/2011	32,2	111,5	22,6	166,3
2011/2012	35,0	119,9	21,5	176,4
2012/2013	34,7	133,7	23,0	191,4
2013/2014	27,3	118,7	20,8	166,7

Segundo os dados acima, apesar da redução da produção de sacos de juta dos tipos *hessian* e *sacking* de 2012/2013 a 2013/2014, observa-se que a produção conjunta dos mesmos cresceu 15% de 2009/2010 a 2013/2014.

O peticionário também apresentou estudo do **International Jute Study Group**, que contém dados sobre as exportações de produtos de juta, os quais se encontram reproduzidos na tabela a seguir.

Exportações de Produtos de Juta (em 1.000 t)

País de Exportação	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Índia	163,5	182,9	211,7	171,1
Bangladesh	459,4	475,5	696,3	651,7
Total	622,9	658,4	908,0	822,8

De acordo com os dados disponibilizados no estudo **International Jute Study Group**, observa-se que, apesar da queda nas exportações de produtos de juta de 2011/2012 a 2012/2013 (-19,2% Índia; -6,4% Bangladesh), houve tendência de crescimento ao longo do período completo indicado (2009/2010 a 2012/2013), com crescimento nas exportações da Índia (+4,6%) e de Bangladesh (+42%). Considerando os dois países juntos, observa-se aumento de 32,1% nas exportações nesse mesmo intervalo.

Baseado também no estudo **International Jute Study Group**, o peticionário apresentou dados sobre os preços e volume de exportação de sacos de juta da Índia conforme indicados na tabela a seguir. Não havia informações sobre os preços e volume de exportação de sacos de juta de Bangladesh.

Exportações de Sacos de Juta – Índia

	2010	2011	2012
Volume (em 1.000 toneladas)	61,5	136,7	148
Preço	2009/2010	2010/2011	2011/2012
<i>Sacos de juta Hessian</i> (US\$/100 metros)	33,3	39,4	35,3
<i>Sacos de juta Sacking</i> (US\$/100 sacos)	62,7	72,6	65,6

Ao se considerar os dados referentes às exportações de sacos de juta da Índia, constatou-se crescimento ao longo de todo o período de 2010 a 2012, sendo que em 2012, tais exportações acumularam aumento de 140,7%, quando comparadas aos valores de 2010.

O peticionário apresentou também informações referentes ao **Annual Report and Accounts 2013-2014 da Birla Corporation Limited**, produtor indiano de sacos de juta que participou da revisão anterior. O Relatório indica que a indústria de juta é de fundamental importância para a economia local de West Bengal.

O documento destaca ainda a redução da embalagem compulsória no mercado indiano, que consiste na redução do nível de exigibilidade na utilização de sacos de juta para embalagem de commodities na Índia. A embalagem compulsória foi reduzida para 90% da produção, no caso do grão, e 20% para o açúcar. Essa redução foi objeto de decisão do Cabinet Committee on Economic Affairs (CCEA). Desse modo, ocorreu queda significativa da demanda interna por sacos de juta. Por conseguinte, a empresa focou no mercado externo, sendo que as exportações mais do que dobraram de 2012/2013 para 2013/2014.

De acordo com as tabelas anteriores, no intervalo de 2010/2011 a 2012/2013, é possível concluir que o volume de exportações de saco de juta representa ainda pouco do total produzido na Índia, apesar do crescimento nesse período, como se observa na tabela a seguir:

Produção de Sacos de Juta x Exportações de Sacos de Juta – Índia (em 1.000 t)

Período	Produção de Sacos de Juta	Exportações de Sacos de Juta	(B) / (A)
2010/2011	1.321,3	61,5	4,7%
2011/2012	1.405,0	136,7	9,7%
2012/2013	1.482,2	148,0	10,0%

Apesar da participação das exportações de sacos de juta da Índia ser pouco relevante em relação ao total da produção indiana de sacos de juta, essa relação aumentou de 4,7% para 10% no triênio 2010/2011 a 2012/2013. Soma-se a isso o fato de que o consumo no mercado interno indiano tende a diminuir, conforme indicado no **Anual Report and Accounts 2013-2014 da Birla Corporation Limited**. Dessa forma, pode-se inferir que a Índia possui considerável potencial para elevar suas exportações de saco de juta para o Brasil, cujo mercado em expansão desde 2012, correspondeu a apenas 12,3 mil toneladas em 2014, ou seja, menos de um décimo das exportações de saco de juta da Índia em 2012/2013 (148 mil toneladas) e menos de um centésimo da sua produção de sacos de juta nesse mesmo período (1.482 mil toneladas).

De acordo com as tabelas anteriores, no intervalo de 2010/2011 a 2012/2013, também é possível concluir que o volume de exportações de produtos de juta em relação ao total produzido em Bangladesh, apesar de ter oscilado, representou parcela significativa, como se observa na tabela a seguir:

Produção de Produtos de Juta x Exportações de Produtos de Juta – Bangladesh (em 1.000 t)

Período	Produção de Produtos de Juta	Exportações de Produtos de Juta	(B) / (A)
2010/2011	729,1	475,5	65,2%
2011/2012	885,3	696,3	78,7%
2012/2013	977,3	651,7	66,7%

A despeito de dados sobre as exportações exclusivamente de sacos de juta de Bangladesh não estarem disponíveis para fins de início desta revisão, é possível concluir, ante aos dados indicado na tabela, que há elevado potencial exportador de sacos de juta de Bangladesh para o Brasil, ante ao perfil exportador do setor produtor de produtos de jutas de Bangladesh (exportações representaram cerca de dois terços ou mais do total produzido) e a atratividade do mercado brasileiro, em expansão desde 2012.

À luz do exposto, concluiu-se, para fins de início da revisão, que há indícios de elevado potencial da Índia e de Bangladesh para exportar sacos de juta para o Brasil a preços de dumping, caso o direito antidumping em vigor não seja prorrogado, tendo em vista que: a) o volume de exportação de sacos de juta em relação à produção de sacos de juta da Índia, apesar de ainda pouco representativo, apresentou crescimento no triênio 2010/2011 a 2012/2013, passando de 4% para 10%, e tende a crescer de forma mais relevante, considerando a informação sobre a queda no consumo interno no mercado indiano de sacos de juta na Índia, de acordo com o **Anual Report and Accounts 2013-2014 da Birla Corporation Limited**; e b) o perfil exportador do setor produtor de jutas de Bangladesh - que exportou cerca de dois terços da sua produção de produtos de juta no triênio 2010/2011 a 2012/2013 - o que indica potencial para que este país eleve suas exportações de sacos de juta para o Brasil, considerando a expansão observada no mercado brasileiro de 2012 a 2014.

5.3. Das alterações nas condições de mercado

Em sua análise, o peticionário afirma que a alteração na legislação interna indiana tornou ainda mais relevante o crescimento das exportações indianas. Nesse sentido, o peticionário argumenta que a indústria de juta seria de fundamental importância para a economia de West Bengal, de modo que a redução da embalagem compulsória, e a conseqüente queda na demanda interna de sacos de juta, resultou no aumento das exportações daquele país.

5.4. Da aplicação de medidas de defesa comercial

Em pesquisa no sítio eletrônico da OMC referente ao período de 1995 a junho de 2014, não foi identificada aplicação de direito antidumping em outros países sobre o produto similar exportado por Índia e Bangladesh.

5.5. Da conclusão dos indícios de continuação ou retomada do dumping

Além de haver indícios de que poderia haver retomada do dumping nas exportações originárias da Índia e de Bangladesh, há indícios de existência de substancial potencial exportador dessas origens, significativamente superior ao mercado brasileiro.

Ante o exposto, concluiu-se, para fins de início da revisão, que há indícios de que, caso o direito antidumping em vigor seja extinto, muito provavelmente haverá retomada de dumping nas exportações de sacos de juta originárias da Índia e de Bangladesh para o Brasil.

6. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras, o mercado brasileiro e o consumo nacional aparente de sacos de juta, uma vez que houve consumo cativo pela indústria doméstica. O período de revisão para determinar se a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano corresponde ao período de janeiro de 2010 a dezembro de 2014, dividido da seguinte forma: P1 – janeiro de 2010 a dezembro de 2010; P2 – janeiro de 2011 a dezembro de 2011; P3 – janeiro de 2012 a dezembro de 2012; P4 – janeiro de 2013 a dezembro de 2013; e P5 – janeiro de 2014 a dezembro de 2014.

6.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de sacos de juta importadas pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao item tarifário 6305.10.00, fornecidos pela RFB.

Na NCM sob análise são classificadas importações de outros produtos distintos do produto objeto do direito antidumping. Por esse motivo, realizou-se depuração das informações constantes dos dados oficiais, de forma a obter valores referentes ao produto objeto do direito antidumping. Foram desconsideradas as seguintes categorias de produtos: (i) sacos de juta para embalagem de conjuntos de abotoaduras; (ii) sacos de juta para embalar garrafas; (iii) sacos de juta para elementos de decoração; e (iv) bolsas e sacolas de juta.

6.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes do total de importações de sacos de juta, após depuração, no período de revisão à indústria doméstica:

Importações (em número-índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Bangladesh	-	100,0	-	-	-
Índia	100,0	1.020,6	64,2	45,5	-
Subtotal objeto da revisão	100,0	1.107,8	64,2	45,5	-
Paraguai	100,0	26,7	-	-	-
Subtotal Exceto sob Revisão	100,0	26,7	-	-	-
Geral	100,0	572,6	32,4	23,0	-

O volume das importações objeto do direito antidumping cresceu de P1 para P2 (+1.007,8%), e reduziu nos demais períodos: de P2 para P3 (-94,2%), de P3 para P4 (-29,1%) e de P4 para P5 (-100,0%).

Com relação ao volume das importações do produto similar originário da outra origem, já que no caso consta apenas o Paraguai, houve queda de P1 para P2 (-73,3%) e de P2 para P3 (-100,0%). Nos demais períodos não foram registradas importações desse país ou de qualquer outro.

Quanto ao total das importações brasileiras de sacos de juta, houve aumento de P1 para P2 (+472,6%), e redução nos demais períodos: de P2 para P3 (-94,3%), de P3 para P4 (-29,1%) e de P4 para P5 (-100,0%).

6.1.2. Do valor e do preço das importações

A fim de dar mais uniformidade à análise de valor e preço das importações, foram utilizados montantes em base CIF, já que frete e seguro normalmente têm impacto relevante sobre o preço dos produtos quando internados no Brasil.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor e do preço CIF das importações de sacos de juta no período de revisão de continuação ou retomada do dano à indústria doméstica.

Importações (em número-índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Bangladesh	-	100,0	-	-	-
Índia	100,0	1.120,5	76,8	64,3	-
Subtotal objeto de Revisão	100,0	1.212,7	76,8	64,3	-
Paraguai	100,0	33,2	-	-	-
Subtotal Exceto sob Revisão	100,0	33,2	-	-	-
Total	100,0	580,4	35,6	29,8	-

Os valores totais CIF das importações objeto do direito antidumping cresceram no primeiro período, de P1 para P2 (1.112,7%), e diminuíram nos três períodos subsequentes, de P2 para P3 (-93,7%), de P3 para P4 (-16,3%), e de P4 para P5 (-100,0%).

Em relação ao valor total CIF das importações das demais origens, apenas o Paraguai nesse caso, houve importação somente nos dois primeiros períodos, em P1 e P2. As variações registradas foram: de P1 para P2 (-66,8%) e de P2 para P3 (-100,0%).

Com relação aos valores totais CIF das importações brasileiras de sacos de juta, observou-se crescimento apenas no primeiro período, de P1 para P2 (+480,4%), e redução nos demais períodos: P2 para P3 (-93,9%), de P3 para P4 (-16,3%) e de P4 para P5 (-100,0%).

A tabela a seguir, por sua vez, reflete o comportamento do preço médio, em dólares estadunidenses por tonelada, na condição CIF, das importações brasileiras de sacos de juta no período de revisão de continuação/retomada de dano à indústria doméstica.

Preço das Importações (em número-índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Bangladesh	-	100,0	-	-	-
Índia	100,0	109,8	119,7	141,2	-
Preço médio objeto revisão	100,0	109,5	119,7	141,2	-
Paraguai	100,0	124,4	-	-	-
Preço médio – exceto sob revisão	100,0	124,4	-	-	-
Preço médio	100,0	101,4	109,9	129,8	-

Observou-se que o preço CIF médio das importações objeto do direito antidumping cresceu até P4. As variações registradas foram: de P1 para P2 (+9,5%), de P2 para P3 (+9,3%) e de P3 para P4 (+18,0%). Em P5, não houve importação de sacos de juta.

Em relação ao Paraguai (único fornecedor além dos países investigados), observou-se um aumento de P1 para P2 (+24,4%). De P3 para P5, não houve importação desse país.

Cabe ressaltar que, durante os dois primeiros períodos (P1 e P2) do período total de revisão (P1 a P5), o preço CIF médio das importações objeto do direito antidumping manteve-se inferior ao da outra origem fornecedora (Paraguai).

6.2. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de sacos de juta foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno pela indústria doméstica e pelo outro produtor nacional, líquidas de devoluções, bem como as quantidades importadas apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior. Cabe ressaltar que como há consumo cativo, o CNA é superior ao mercado brasileiro.

Mercado Brasileiro (em número-índice)					
Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações Objeto do Direito Antidumping	Importações – Demais Países	Mercado Brasileiro
P1	100,0	-	100,0	100,0	100,0
P2	101,5	-	1.107,8	26,7	117,5
P3	62,4	100,0	64,2	-	68,0
P4	60,8	309,6	45,5	-	79,9
P5	77,8	599,0	-	-	114,6

Observou-se que o mercado brasileiro de sacos de juta apresentou diminuição apenas no período de P2 para P3 (-42,1%), e crescimento nos demais: de P1 para P2 (+17,5%), de P3 para P4 (+17,6%) e de P4 para P5 (+43,4%). Ao analisar o período completo da revisão (P1 a P5), houve aumento do mercado brasileiro de 14,6%.

6.3. Do consumo nacional aparente (CNA)

Consumo Nacional Aparente (em número-índice)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Consumo Nacional Aparente
P1	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	101,5	-	1.107,8	26,7	157,0	117,6
P3	62,4	100,0	64,2	-	91,3	68,1
P4	60,8	309,6	45,5	-	69,2	79,9
P5	77,8	599,0	-	-	102,4	114,6

Tendo em vista que a participação do consumo cativo no CNA foi inferior a 0,5% ao longo de todo o período objeto da revisão, a evolução do CNA foi praticamente equivalente ao comportamento do mercado brasileiro.

6.4. Da evolução das importações

6.4.1. Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de sacos de juta.

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

Período	Importações Objeto do Direito Antidumping	Importações Demais Países	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0
P2	942,8	22,7	100,0
P3	94,4	-	100,0
P4	57,0	-	100,0
P5	-	-	100,0

Observou-se que a participação das importações objeto do direito antidumping no mercado brasileiro cresceu apenas de P1 para P2 (+14,4 p.p.) e diminuiu nos dois períodos subsequentes, de P2 para P3 (-14,5 p.p.) e de P3 para P4 (-0,6 p.p.), fechando P5 sem participação no mercado brasileiro.

6.4.2. Da participação das importações no consumo nacional aparente

Participação das Importações no CNA (em número-índice)

Período	Importações Objeto do Direito Antidumping	Importações Demais Países	Consumo Nacional Aparente
P1	100,0	100,0	100,0
P2	941,8	22,7	100,0
P3	94,3	-	100,0
P4	57,0	-	100,0
P5	-	-	100,0

Conforme já observado, uma vez que a participação do consumo cativo no CNA foi inferior a 0,5% ao longo de todo o período objeto da revisão, a evolução da participação das importações no CNA foi praticamente idêntica à verificada em relação ao mercado brasileiro.

6.4.3. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações do produto objeto do direito e a produção nacional de sacos de juta.

Importações Objeto do Direito Antidumping e Produção Nacional (em número-índice)

Período	Produção Indústria Doméstica (A)	Produção Outras Empresas (B)	Produção Nacional (C=A+B)	Importações Objeto do Direito Antidumping (D)	[(D) / (C)] (%)
P1	100,0	-	100,0	100,0	100,0
P2	109,6	-	109,6	1.107,8	1.011,0
P3	71,6	100,0	81,4	64,2	78,8
P4	60,8	176,6	78,2	45,5	58,2
P5	84,4	389,3	122,8	-	-

Observou-se que a relação mais significativa entre as importações objeto do direito antidumping e a produção nacional de sacos de juta ocorreu em P2 (17,1%), representando um salto de 15,4 p.p. em relação à P1. A partir desse período, houve redução de 15,8 p.p. de P2 a P3 e de 0,3 p.p. de P3 a P4. Em P5, não houve importação.

6.5. Da conclusão a respeito das importações

À luz do exposto, de P1 a P4, constatou-se redução das importações objeto do direito antidumping tanto em termos absolutos (passou de 184 toneladas em P1 para 84 toneladas em P4), quanto em relação à produção (queda de 0,7 p.p.) e ao consumo no Brasil (queda de 0,7 p.p.); e em P5, não houve mais registro de importações de nenhum país.

7. DOS INDICADORES DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

O período de análise dos indicadores da indústria doméstica corresponde ao período de janeiro de 2010 a dezembro de 2014, dividido da seguinte forma: P1 – janeiro de 2010 a dezembro de 2010; P2 – janeiro de 2011 a dezembro de 2011; P3 – janeiro de 2012 a dezembro de 2012; P4 – janeiro de 2013 a dezembro de 2013; e P5 – janeiro de 2014 a dezembro de 2014.

Como já informado, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de sacos de juta das empresas CTC e Jutal, que representa 69% da produção nacional do produto similar doméstico. Dessa forma, os indicadores considerados refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

Foram realizados ajustes nos dados reportados pelas empresas nas respostas à petição e no pedido de informação complementar tendo em conta os resultados da verificação **in loco**.

Foram efetuados ajustes em dados referentes a vendas no mercado interno (faturamento bruto, impostos, fretes e devoluções), a outras entradas e saídas de estoques, a deduções da receita bruta, a descontos e abatimentos, a custos dos produtos vendidos, a despesas operacionais, a lucro líquido e ao fluxo de caixa. Os ajustes, bem como os elementos que motivaram os ajustes, encontram-se explicitados nos relatórios das verificações **in loco**, juntados aos autos do processo desta revisão.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, foram corrigidos os valores correntes 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 médio do período, multiplicando-se o resultado pelo índice médio de P5. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados.

7.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de produto de fabricação própria, líquidas de devoluções:

Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice)					
	Vendas totais (A)	Vendas no Mercado Interno (B)	(B) / (A) (%)	Vendas no Mercado Externo (C)	(C) / (A) (%)
P1	100,0	100,0	100,0	-	-
P2	101,5	101,5	100,0	-	-
P3	62,4	62,4	100,0	-	-
P4	60,8	60,8	100,0	-	-
P5	77,8	77,8	100,0	-	-

Cabe ressaltar que não houve vendas da indústria doméstica ao mercado externo, no período de análise de dano.

As vendas destinadas ao mercado interno, que representaram o total das vendas da indústria doméstica, registraram crescimento de P1 para P2 (+1,5%) e de P4 para P5 (+27,9%), enquanto houve redução de P2 para P3 (-38,5%) e de P3 para P4 (-2,6%). Considerando todo o período de revisão (P1 a P5), o volume total de vendas do produto similar pela indústria doméstica apresentou queda de 22,2%.

7.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro e no CNA

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno brasileiro. Cabe ressaltar que como houve consumo cativo, o consumo nacional aparente (CNA) é superior ao mercado brasileiro.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro (em número-índice)

	Vendas no Mercado Interno	Mercado Brasileiro	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	101,5	117,5	86,4
P3	62,4	68,0	91,8
P4	60,8	79,9	76,0
P5	77,8	114,6	67,8

A participação das vendas de sacos de juta da indústria doméstica no mercado brasileiro cresceu apenas de P2 para P3 (+5,2 p.p), e reduziu nos demais períodos: P1 para P2 (-13,1 p.p), P3 para P4 (-15,2 p.p) e P4 para P5 (-8,0 p.p). Considerando todo o período de revisão (P1 a P5), observou-se queda de 31,1 p.p. nessa participação.

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas internas da indústria doméstica no consumo nacional aparente.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no CNA (em número-índice)

	Vendas no Mercado Interno	Consumo Nacional Aparente	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	101,5	117,6	86,3
P3	62,4	68,1	91,7
P4	60,8	79,9	76,1
P5	77,8	114,6	67,8

Conforme já observado, uma vez que a participação do consumo cativo no CNA foi inferior a 0,5% ao longo de todo o período objeto da revisão, a evolução da participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente foi praticamente idêntica à verificada em relação ao mercado brasileiro.

7.3. Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

Para cálculo da capacidade instalada (nominal e efetiva), a empresa Castanhhal considerou a maior produção mensal realizada de P1 a P5 (921.657 quilogramas em julho de 2011). Dessa forma, para calcular a capacidade instalada efetiva, dividiu o total produzido em julho de 2011 por 22 e multiplicou por 264, que corresponde ao número de dias de trabalho efetivo. Em se tratando da capacidade instalada nominal, partiu-se do mesmo volume de produção, dividiu-se por 22 e multiplicou-se por 360 (produção em todos os dias do ano).

Quanto à empresa Jutal, a capacidade produtiva foi calculada a partir de relatórios diários da produção, baseada na média obtida a partir de um dia de produção aleatório para cada mês do período de análise (P1 a P5). Dessa forma, foi obtida a média de produção em quilogramas por hora para cada uma das máquinas de fiação utilizadas no processo produtivo. Para o cálculo da capacidade efetiva, multiplicou-se essa média pelo número de máquinas e pelo número de horas trabalhadas (21h). Para fins de capacidade nominal, considerou-se 24h trabalhadas. Considerou-se 300 dias trabalhados para o cálculo das duas capacidades.

O grau de ocupação foi calculado em função da produção de sacos de jutas. Nesse caso, a capacidade instalada efetiva refere-se também apenas ao produto similar (sacos de juta).

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

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (em número-índice)

Período	Capacidade Instalada Efetiva	Produção (Produto Similar)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	109,6	109,6
P3	100,0	71,6	71,6
P4	100,0	60,8	60,8
P5	100,0	84,4	84,4

O volume de produção de sacos de juta da indústria doméstica registrou crescimento no primeiro período, de P1 para P2 (+9,6%), redução nos dois períodos subsequentes, de P2 para P3 (-34,7%) e de P3 para P4 (-15,1%), e aumento no último período, de P4 para P5 (+38,8%). Ao se considerar os extremos da série (P1 a P5), o volume de produção da indústria doméstica reduziu 15,6%.

O grau de ocupação da capacidade instalada efetiva registrou tendência semelhante à produção, com crescimento de P1 para P2 (+7,1 p.p.) e de P4 para P5 (+17,7 p.p.), e redução de P2 para P3 (-28,5 p.p.) e de P3 para P4 (-8,1 p.p.). No período completo (P1 a P5), verificou-se queda de 11,8 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

7.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado, considerando em P1 o estoque inicial de 88,7 toneladas.

Estoque Final (em número-índice)

Período	Produção	Vendas Internas	Consumo Cativo	Outras entradas e saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0
P2	109,6	101,5	157,0	(133,6)	779,8
P3	71,6	62,4	91,3	(221,3)	1.036,1
P4	60,8	60,8	69,2	(224,1)	348,1
P5	84,4	77,8	102,4	(186,7)	563,1

Cabe ressaltar que não houve vendas no mercado externo e nem revendas e que o item “Outras entradas e saídas” referem-se a ajustes e baixas de estoques.

O consumo cativo cresceu de P1 para P2 (+57,0%) e de P4 para P5 (+48,1%), e reduziu de P2 para P3 (-41,8%) e de P3 para P4 (-24,3%). No período total de revisão (P1 a P5), o consumo cativo aumentou em 2,4%.

O estoque final registrou redução apenas de P3 para P4 (-66,4%), e crescimento nos demais períodos: P1 para P2 (+679,8%), P2 para P3 (+32,96%) e de P4 para P5 (+61,8%). Considerando-se todo o período de revisão (P1 a P5), o volume do estoque final da indústria doméstica cresceu 463,1%.

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

Relação Estoque Final/Produção (em número-índice)

Período	Estoque Final (A)	Produção (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	779,8	109,6	711,6
P3	1.036,1	71,6	1.447,7
P4	348,1	60,8	572,8
P5	563,1	84,4	667,4

A relação estoque final/produção apresentou melhora apenas de P3 para P4 (-8,7 p.p), e deterioração nos demais períodos: de P1 para P2 (+6,0 p.p), de P2 para P3 (+7,3 p.p) e de P4 para P5 (+1,0 p.p.). Avaliando-se os extremos da série (de P1 para P5), a relação estoque final/produção registrou deterioração de 5,6 p.p.

7.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir foram elaboradas a partir das informações constantes da petição de abertura.

De forma a se apurar o número de empregados relativo ao produto similar, para as áreas de produção, administração e vendas, efetuou-se rateio com base na produção do produto similar. Assim, no número total de empregados dessas áreas, aplicaram-se os percentuais de participação do produto similar na produção total da empresa para cada período.

Número de Empregados (em número-índice)

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	80,1	80,1	52,9	66,5
Administração e Vendas	100,0	121,2	121,2	67,5	69,6
Total	100,0	82,2	82,2	53,7	66,6

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção reduziu de P1 para P2 (-19,9%) e de P2 para P3 (-41,2%), e cresceu de P3 para P4 (+12,5%) e de P4 para P5 (+25,6%). Ao se analisar os extremos da série (de P1 para P5), o número de empregados ligados à produção reduziu 33,5%.

Em relação aos empregados envolvidos nos setores administrativos e vendas do produto objeto do direito antidumping, houve crescimento no primeiro período, de P1 para P2 (+21,2%), redução nos dois períodos subsequentes, de P2 para P3 (-41,1%) e de P3 para P4 (-5,3%), e crescimento no último período, de P4 para P5 (+3,0%). O número de empregados desses setores variou negativamente em 30,4%, de P1 para P5.

Produtividade por Empregado (em número-índice)

Período	Produção	Empregados ligados à produção	Produção por empregado envolvido na produção
P1	100,0	100,0	100,0
P2	80,1	109,6	136,8
P3	47,0	71,6	152,1
P4	52,9	60,8	114,8
P5	66,5	84,4	126,9

A produtividade por empregado ligado à produção apresentou queda apenas de P3 para P4 (-24,5%). Nos demais períodos, houve incrementos: de P1 para P2 (+36,8%), de P2 para P3 (+11,2%) e de P4 para P5 (+10,5%). Assim, considerando-se todo o período de revisão (de P1 para P5), a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 26,9%.

Na apuração da massa salarial para as áreas de produção, administração e vendas, utilizou-se o mesmo critério de rateio adotado no cálculo do número de empregados referente a tais áreas.

Massa Salarial (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	105,8	67,5	58,1	75,2
Administração e Vendas	100,0	101,2	77,4	67,1	64,1
Total	100,0	105,2	68,9	59,3	73,6

A massa salarial dos empregados da linha de produção cresceu de P1 para P2 (+5,8%), reduziu de P2 para P3 (-36,2%) e de P3 para P4 (-14,0%), e cresceu de P4 para P5 (+29,5%). Considerando todo o período de revisão (de P1 para P5), a massa salarial dos empregados ligados à linha de produção teve queda de 24,8%.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e venda apresentou crescimento apenas no primeiro período, de P1 para P2 (+1,2%). Nos demais períodos, houve redução: de P2 para P3 (-23,5%), de P3 para P4 (-13,3%) e de P4 para P5 (-4,5%). Dessa forma, considerando o período completo da série (de P1 para P5), a massa salarial total registrou uma queda de 35,9%.

7.6. Do demonstrativo de resultado

7.6.1. Da receita líquida

Os valores das receitas líquidas obtidas pela indústria doméstica no mercado interno estão deduzidos dos valores de fretes incorridos sobre essas vendas.

Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice)

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	% no total	Valor	% no total
P1	100,0	100,0	100	-	-
P2	112,8	112,8	100	-	-
P3	60,7	60,7	100	-	-
P4	52,1	52,1	100	-	-
P5	81,1	81,1	100	-	-

A receita líquida total, que correspondeu às vendas do produto similar doméstico no mercado interno, apresentou crescimento de P1 para P2 (+12,8%) e de P4 para P5 (+55,7%), e redução de P2 para P3 (-46,2%) e de P3 para P4 (-14,2%). Ao se considerar todo o período de revisão (de P1 para P5), a receita líquida total caiu 18,9%.

7.6.2. 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 apresentadas nos itens 7.6.1 e 7.1.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (em número-índice)

	Preço no Mercado Interno	Preço no Mercado Externo
P1	100,0	-
P2	111,1	-
P3	97,3	-
P4	85,7	-
P5	100,0	-

Observou-se que o preço médio do produto similar doméstico no mercado interno apresentou crescimento de P1 para P2 (+11,1%) e de P4 para P5 (+21,8%), e redução de P2 para P3 (-12,5%) e de P3 para P4 (-11,9%). Ao se considerar todo o período de revisão (de P1 para P5), o preço cresceu 4,3%.

7.6.3. Dos resultados e margens

As tabelas a seguir exibem a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de sacos de juta no mercado interno.

Demonstração de Resultados (em número-índice)

Itens	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	112,8	60,7	52,1	81,1
CPV	100,0	108,5	67,2	62,9	82,9
Resultado Bruto	100,0	163,8	(14,8)	(73,9)	60,2
Despesas Operacionais	100,0	116,8	82,6	50,0	63,4
Despesas gerais e administrativas	100,0	113,1	74,0	56,8	78,8
Despesas com vendas	100,0	112,0	66,2	54,3	66,3
Resultado financeiro (RF)	(100,0)	(78,7)	93,4	(149,1)	(311,4)
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	(100,0)	522,4	366,3	(170,6)	777,6
Resultado Operacional	(100,0)	(76,2)	(166,8)	(157,3)	(66,3)
Resultado Operacional (exceto RF)	(100,0)	(76,5)	(140,9)	(156,5)	(90,6)
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	(100,0)	(73,1)	(138,1)	(156,5)	(85,8)

Margens de Lucro (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	145,2	(24,3)	(141,9)	74,2
Margem Operacional	(100,0)	(67,6)	(274,7)	(301,9)	(81,7)
Margem Operacional (exceto RF)	(100,0)	(67,8)	(232,1)	(300,3)	(111,8)
Margem Operacional (exceto RF e OD)	(100,0)	(64,8)	(227,4)	(300,5)	(105,8)

Para fins de rateio das despesas e receitas operacionais relativas às vendas do produto similar, tomou-se inicialmente o faturamento bruto da empresa e apurou-se o percentual de participação do produto similar nesse faturamento. Em seguida, aplicou-se tal percentual às despesas e receitas operacionais referentes à empresa, apurando-se assim as despesas e receitas relativas ao produto similar.

A rubrica “Outras despesas (receitas) operacionais” é composta basicamente por: Confidencial.

O CPV apresentou redução de P2 para P3 (-38,1%) e de P3 para P4 (-6,4%) e crescimento de P1 para P2 (+8,5%) e de P4 para P5 (+31,8%). Considerando todo o período de analisado (P1 para P5), houve uma queda de 18,9%.

Relativamente ao lucro bruto, foram registrados resultados positivos somente em P1, P2 e P5. No período acumulado (P1 para P5), foi registrado uma redução do lucro bruto de 39,8%.

A margem bruta apresentou queda de P2 para P3 (-Conf. p.p.) e de P3 para P4 (-Conf. p.p.) e crescimento de P1 para P2 (+Conf. p.p.) e de P4 para P5 (+Conf. p.p.). Dessa forma, ao longo do período analisado (P1 para P5), houve uma redução de Conf. p.p.

As despesas gerais e administrativas reduziram de P2 para P3 (-34,6%) e de P3 para P4 (-23,2%) e cresceram de P1 para P2 (+13,1%) e de P4 para P5 (+38,7%). No período completo de análise (P1 para P5), essas despesas registraram uma redução de 21,2%.

As despesas com vendas caíram de P2 para P3 (-40,4%) e de P3 para P4 (-18,0%) e cresceram de P1 para P2 (+12,0%) e de P4 para P5 (+22,2%). Dessa forma, de P1 para P5, essas despesas reduziram 33,7%.

Em relação ao resultado financeiro, as despesas financeiras superaram as receitas somente em P3, sendo que a diferença entre receitas e despesas cresceu 211% de P1 a P5. Já no tocante às outras despesas/receitas operacionais líquidas, as despesas superaram as receitas em P2, P3 e P5.

A indústria doméstica operou com prejuízos operacionais (operacional, operacional exclusive as receitas e despesas financeiras, e resultado operacional sem as receitas e despesas financeiras e outras despesas/receitas operacionais) durante todo o período de revisão de continuação ou retomada de dano.

A margem operacional apresentou crescimento de P1 para P2 (+Conf. p.p.) e de P4 para P5 (+Conf. p.p.) e queda de P2 para P3 (-Conf. p.p.) e de P3 para P4 (-Conf. p.p.). Ao longo de todo o período de revisão (P1 para P5), houve uma variação positiva de Conf. p.p.

Já a margem operacional sem as receitas e despesas financeiras registrou crescimento de P1 para P2 (+Conf. p.p.) e de P4 para P5 (+Conf. p.p.) e queda de P2 para P3 (-Conf. p.p.) e de P3 para P4 (-Conf. p.p.). De P1 para P5, observou-se redução de Conf. p.p.

Finalmente, a margem operacional sem as receitas e despesas financeiras e outras despesas/receitas operacionais, apresentou crescimento de P1 para P2 (+Conf. p.p.) e de P4 para P5 (+Conf. p.p.) e queda de P2 para P3 (-Conf. p.p.) e de P3 para P4 (-Conf. p.p.). No período de P1 para P5, observou-se redução de Conf. p.p.

Demonstração de Resultados Unitária (em número-índice)

Itens	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	111,1	97,3	85,7	104,3
CPV	100,0	106,8	107,6	103,4	106,6
Resultado Bruto	100,0	161,3	(23,6)	(121,6)	77,4
Despesas Operacionais	100,0	115,1	132,3	82,3	81,6
Despesas gerais e administrativas	100,0	111,4	118,5	93,4	101,3
Despesas com vendas	100,0	110,3	106,0	89,2	85,2
Resultado financeiro (RF)	(100,0)	(77,5)	149,6	(245,2)	(400,5)
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	(100,0)	514,5	586,8	(280,7)	1.000,2
Resultado Operacional	(100,0)	(75,1)	(267,2)	(258,7)	(85,2)
Resultado Operacional (exceto RF)	(100,0)	(75,3)	(225,7)	(257,3)	(116,6)
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	(100,0)	(72,0)	(221,2)	(257,5)	(110,3)

Verificou-se que o CPV unitário diminuiu apenas de P3 para P4 (-3,9%), e cresceu nos demais períodos: de P1 para P2 (+6,8%), de P2 para P3 (+0,7%) e de P4 para P5 (+3,1%). Considerando todo o período de análise de dano (P1 a P5), o CPV unitário aumentou em 6,7%.

Com relação ao resultado bruto unitário, verificaram-se valores positivos em P1 (R\$ Conf.), P2 (R\$ Conf.) e P5 (R\$ Conf.), e negativos em P3 (-R\$ Conf.) e P4 (-R\$ Conf.). De P1 para P5, houve uma redução desse indicador de 22,6%.

Em relação às despesas operacionais unitárias, observou-se que este indicador sofreu redução de P3 para P4 (-37,8%) e de P4 para P5 (-0,9%), e crescimento de P1 para P2 (+15,1%) e de P2 para P3 (+15,0%). Dessa forma, as despesas operacionais unitárias caíram 18,4%, de P1 para P5.

Considerando o CPV e as despesas operacionais, tomados em conjunto, observou-se redução de P3 para P4 (-10,2%), e crescimento nos demais períodos, de P1 para P2 (+8,1%), de P2 para P3 (+3,1%) e de P4 para P5 (+2,6%). Considerando-se os extremos da série (P1 para P5), houve aumento de 2,7%.

O prejuízo operacional unitário apresentou redução de P1 para P2 (-24,9%), de P3 para P4 (-3,2%) e de P4 para P5 (-67,1%), e crescimento de P2 para P3 (+255,9%), refletindo em uma queda de 14,8%, de P1 para P5.

Excluindo-se o resultado financeiro, o prejuízo operacional unitário apresentou redução de P1 para P2 (-24,7%) e de P4 para P5 (-54,7%), e crescimento de P2 para P3 (+199,7%) e de P3 para P4 (+14,0%), refletindo em um aumento de 16,6%, de P1 para P5.

Ao serem desconsiderados o Resultado Financeiro e as Outras Despesas/Receitas operacionais, verifica-se redução do prejuízo operacional unitário de P1 para P2 (-28,0%) e de P4 para P5 (-57,1%), e crescimento de P2 para P3 (+207,1%) e de P3 para P4 (+16,4%), refletindo em um aumento de 10,3%, de P1 para P5.

7.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

7.7.1 . Dos custos

A tabela a seguir apresenta o custo de produção associado à fabricação de sacos de juta pela indústria doméstica.

Custo de Produção (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Custos Variáveis	100,0	105,4	99,1	95,9	113,1
Matéria-prima	100,0	107,5	96,9	94,0	127,4
Outros insumos	100,0	107,9	107,7	106,9	88,3
Utilidades	100,0	83,5	90,6	93,4	90,6
Outros custos variáveis	100,0	87,3	91,7	59,7	69,6
Custos Fixos	100,0	103,7	107,0	106,1	94,2
Mão de obra direta	100,0	96,4	88,5	90,8	85,4
Depreciação	100,0	69,5	83,8	83,6	61,2
Mão de obra indireta	100,0	106,2	133,8	122,1	112,1
Outros custos fixos	100,0	195,0	278,1	260,4	175,1
Custo de Produção	100,0	104,7	102,4	100,1	105,3

Verificou-se que houve crescimento do custo unitário de produção do produto similar doméstico de P1 para P2 (+4,7%) e de P4 para P5 (+5,1%). Nos demais períodos houve redução: P2 para P3 (-2,3%) e de P3 para P4 (-2,2%). No período de revisão de continuação ou retomada do dano (P1 para P5), observou-se aumento de 5,1% do custo de produção do produto similar doméstico.

O aumento do custo de produção de P1 para P5 se deveu principalmente à substancial elevação do custo da matéria prima nesse último período. Em P5, esse custo cresceu 35,6% em relação ao período anterior e 27,4% se comparado a P1.

7.7.2. Da relação custo/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 revisão.

Participação do Custo no Preço de Venda (em número-índice)

	Custo de Produção	Preço de Venda no Mercado Interno	Relação (%)
P1	100,0	7.015,19	100,0
P2	104,7	7.795,07	94,2
P3	102,4	6.824,07	105,2
P4	100,1	6.010,64	116,9
P5	105,3	7.318,48	100,9

Observou-se que a relação custo de produção/preço se deteriorou de P2 para P3 (+Conf. p.p.) e de P3 para P4 (+Conf. p.p.), e apresentou melhora de P1 para P2 (-Conf. p.p.) e de P4 para P5 (-Conf. p.p.). Ao considerar todo o período de revisão (de P1 para P5), a relação custo de produção/preço registrou deterioração de Conf. p.p.

7.8. Do Fluxo de caixa

A tabela a seguir indica o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica na petição de início da revisão.

Cabe ressaltar que devido à impossibilidade de se separar os valores relacionados somente do produto similar de determinadas contas contábeis, concluiu-se por considerar somente o valor total líquido gerado de caixa, ou seja, considerando a totalidade dos negócios das empresas.

Fluxo de Caixa (em número-índice)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	(100,0)	(47,1)	(116,9)	28,4	(11,4)
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	(216,7)	136,5	(84,9)	(87,1)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	100,0	46,3	(27,8)	19,3	45,3
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	(100,0)	(85,4)	(162,4)	36,7	(4,3)

Ao longo de todo o período analisado, verificou-se geração de caixa somente em P4. No entanto, houve redução do fluxo negativo de caixa de P1 a P5. Neste último período, a redução das disponibilidades foi 95,7% inferior à redução verificada em P1.

7.9. Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir indica o retorno dos investimentos, calculado pela divisão do valor do lucro líquido relativo à totalidade dos negócios da indústria doméstica pelo valor do ativo total dessa indústria, constante de suas demonstrações financeiras.

Tal indicador foi apresentado pela indústria doméstica na petição de início da revisão. Ressalte-se que os valores totais do lucro líquido e do ativo total da indústria doméstica no período de análise de probabilidade de continuação ou retomada do dano conferiram com os cálculos efetuados a partir dos demonstrativos financeiros da empresa para esse mesmo período.

Retorno sobre os Investimentos (em número-índice)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	100,0	261,8	(1.337,2)	(1.679,6)	957,4
Ativo Total (B)	100,0	108,7	100,3	91,5	100,6
Retorno (A/B) (%)	100,0	240,9	(1.333,6)	(1.836,2)	951,9

Após retornos positivos sobre investimentos nos dois primeiros períodos, foram verificados retornos negativos em P3 e em P4. Já em P5, o retorno sobre investimentos foi o mais expressivo da série, correspondendo a um valor 9,5 vezes maior que o retorno observado no primeiro período.

7.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, foram calculados os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica, constantes de suas demonstrações financeiras.

O índice de liquidez geral indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto e de longo prazo e o índice de liquidez corrente, a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

Capacidade de captar recursos ou investimentos (em número-índice)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100,0	94,9	90,8	78,9	83,9
Índice de Liquidez Corrente	100,0	102,0	107,0	94,1	96,8

Segundo os dados apresentados na tabela anterior, observou-se que todos os índices foram sempre maiores que 1, o que indica que a indústria doméstica teve capacidade de honrar suas obrigações, tanto no curto prazo como no longo prazo durante o período de análise de probabilidade de retomada ou continuação do dano.

Não obstante, os índices de liquidez reduziram-se na comparação entre os períodos extremos. O índice de liquidez geral teve redução de 16,1% de P1 a P5, enquanto que o índice de liquidez corrente caiu 3,2% nesse mesmo intervalo.

7.11. Da conclusão sobre os indicadores da indústria doméstica

O volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno reduziu-se em 22,2% de P1 para P5. Considerando que o mercado brasileiro se expandiu 14,6% nesse mesmo intervalo, a participação das vendas da indústria doméstica nesse mercado registrou queda de 31,1 p.p., de P1 para P5. Tal queda se

deve ao surgimento de um novo produtor nacional, que passou a deter parcela significativa do mercado em P5.

Verificou-se que, de P1 para P5, a receita líquida com as vendas do produto similar no mercado interno reduziu-se de forma menos acentuada (-18,9%) do que a redução do volume vendido (-22,2%), devido ao aumento do preço médio (+4,3%) nesse mesmo intervalo. Já de P4 para P5, a receita líquida nas vendas internas cresceu (+55,7%), devido ao aumento da quantidade vendida (+27,9%) e do preço médio das vendas internas (+21,8%).

A relação custo/preço apresentou deterioração de P1 a P5 (+0,8 p.p.). Dessa forma, em P5, o resultado bruto e a margem de lucro bruta se reduziram em relação a P1 (-39,8% e -2,0 p.p., respectivamente). Já em relação ao resultado operacional e à margem de lucro operacional, foram registrados valores negativos em todos os períodos (P1 a P5), ainda que sejam desconsiderados o resultado financeiro e as receitas e despesas operacionais não reportadas como administrativas ou de vendas.

Desse modo, considerando-se o comportamento dos indicadores da indústria doméstica, pode-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica no período de análise. Tal conclusão teve por base, principalmente, a queda das vendas internas e da receita obtida em tais vendas de P1 a P5, a redução do resultado e da margem bruta nesse intervalo, a perda da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro, e o fato de terem ocorrido resultados operacionais negativos ao longo de todo o período de análise.

8. DOS INDÍCIOS DE CONTINUAÇÃO OU RETOMADA DO DANO

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo: a situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito; o impacto provável das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica; o comportamento das importações do produto objeto da medida durante sua vigência e a provável tendência; o preço provável das importações objeto de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro; alterações nas condições de mercado no país exportador; e o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica.

8.1. Da situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito

O art. 108 c/c o inciso I do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinada a situação da indústria doméstica durante a vigência do direito.

Em face do exposto no item 7, concluiu-se que, ao longo da vigência do direito antidumping, houve continuação do dano à indústria doméstica. De P1 para P5, verificou-se que, a despeito da expansão do mercado brasileiro de sacos de juta (+14,6%), a indústria doméstica reduziu o volume de vendas do produto similar no mercado interno (-22,2%), perdendo participação no mercado (-31,1 p.p.) e reduzindo a receita líquida auferida com tais vendas (-18,9%), a despeito do aumento do preço (+4,3%), ainda inferior ao aumento no custo de produção (+5,1%).

Com a redução das vendas de P1 a P5, o nível de estoque final acumulado aumentou (+463,1%), a despeito da queda da produção (-15,6%) e do aumento do consumo cativo (+2,4%), em um mercado em expansão. Com isso, a relação estoque final/produção se deteriorou em 5.6 p.p.

Finalmente, nos que diz respeito aos indicadores financeiros, verificou-se que a indústria doméstica reduziu seus resultados e suas margens brutas em razão da piora na relação custo/preço, além de ter operado durante todo o período de análise de probabilidade de retomada ou continuação de dano com prejuízos operacionais, seja considerando ou desconsiderando o resultado financeiro ou as outras despesas/receitas operacionais.

8.2. Do comportamento das importações

O art. 108 c/c o inciso II do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o volume de tais importações durante a vigência do direito e a provável tendência de comportamento dessas importações, em termos absolutos e relativos à produção ou ao consumo do produto similar no mercado interno brasileiro.

Conforme o exposto no item 6, verificou-se que, de P1 a P4, houve redução do volume das importações objeto do direito antidumping, sendo que, em P5, não foram verificadas importações de saco de juta. Isso não obstante, constatou-se que, em P2, as importações objeto do direito antidumping somaram 2.034 toneladas, mesmo com o direito em vigência. Esse montante representou 16,1% do mercado brasileiro naquele período. Tal fato se configura em um indicativo da capacidade conjunta de Índia e Bangladesh para aumentarem substancialmente suas exportações de sacos de juta para o Brasil caso o direito antidumping seja extinto.

Ademais, Índia e Bangladesh produziram 1,8 milhões toneladas de sacos de juta em 2012/2013, conforme detalhado no item 5.2 supra. Tal produção equivale a mais de 140 vezes o mercado brasileiro de 2014 (P5), de 12,3 mil toneladas. Verificou-se ainda que somente a Índia exportou 148 mil toneladas de sacos de juta em 2012, o que corresponde a 12 vezes o mercado nacional. Cabe ressaltar que as exportações indianas vêm crescendo continuamente devido à retração da demanda interna em decorrência da redução da embalagem compulsória, conforme já explicitado.

Ante o exposto, resta claro, para fins de início da revisão, que, caso o direito antidumping em vigor seja extinto, muito provavelmente os produtores/exportadores da Índia e de Bangladesh retomarão as suas exportações de sacos de juta para o Brasil em quantidades substanciais, tanto em termos absolutos como em relação à produção e ao consumo, de forma que o dano à indústria doméstica decorrente de tais exportações voltará a ocorrer.

8.3. Do preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro

O art. 108 c/c o inciso III do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro.

Para esse fim, buscou-se avaliar, inicialmente, o efeito das importações objeto do direito antidumping sobre o preço da indústria doméstica no período de revisão. De acordo com o disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, o efeito do preço das importações com indícios de dumping

sobre o preço do produto similar nacional no mercado interno brasileiro deve ser avaliado sob três aspectos. Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado em relação ao do produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto sujeito ao direito 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, que ocorre quando as importações objeto do direito antidumping impedem, de forma relevante, o aumento de preços, que teria ocorrido na ausência de tais importações, devido ao aumento de custos.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado dos países sob análise, foi considerado o preço de importação médio ponderado, na condição CIF, em reais, obtido dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB.

Em seguida, foram adicionados: (i) o Imposto de Importação efetivamente pago, obtido também dos dados de importação da RFB; (ii) o AFRMM, calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, desconsiderando-se as operações isentas; (iii) as despesas de internação; e (iv) o direito antidumping recolhido em cada período.

As despesas de internação foram estimadas com base no valor apurado no último período da revisão anterior. Tal valor foi corrigido monetariamente para cada período da revisão atual por meio do IGP-DI.

Em relação ao direito aplicado, a conversão para reais foi feita para cada operação de importação, com base na taxa de câmbio da data do desembarço. Além disso, o valor do direito para P1 foi apurado considerando-se as alíquotas vigentes na revisão anterior para as operações de importação desembaraçadas anteriormente à aplicação das alíquotas correntes.

Por fim, os preços internados do produto objeto do direito antidumping, em reais, foram atualizados com base no IGP-DI, para fins de comparação com os preços da indústria doméstica, também atualizados.

As tabelas a seguir demonstram os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos no período de revisão.

Preço CIF internado do produto objeto do direito (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4
Preço CIF	100,0	105,5	133,3	159,6
Imposto de Importação	100,0	61,3	79,0	159,6
AFRMM	100,0	81,4	68,9	164,5
Despesas de Internação	100,0	108,5	115,0	122,0
Direito Antidumping	100,0	132,7	168,3	77,2
Preço CIF Internado	100,0	98,5	123,8	149,7

Comparação entre os preços do produto objeto do direito e do produto similar nacional (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4
Preço CIF Internado	100,0	90,7	107,7	122,7
Preço Ind. Doméstica	100,0	111,1	97,3	85,7
Subcotação	100,0	271,5	15,5	(205,8)

Constatou-se que, dentre os períodos em que ocorreu importação, somente em P4 o preço médio CIF internado no Brasil do produto objeto do direito antidumping não esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica. No entanto, verificou-se a ocorrência de volume significativo de importações apenas em P2, período em que se observou o maior nível de subcotação, com margem de 27,5% em relação ao preço da indústria doméstica, a despeito da aplicação do direito antidumping.

Verificou-se depressão dos preços da indústria doméstica de P1 a P4. Nesse intervalo, o preço médio caiu 14,4%, ao passo que o custo unitário total (CPV + despesas operacionais) subiu 0,1%. No entanto, não se pode atribuir tal depressão às importações objeto do direito antidumping, uma vez que essas importações ocorreram em volume significativo somente em P2, e não se observou melhora na relação preço/ custo da indústria doméstica a partir desse período.

Para fins de se averiguar a possibilidade de retomada de dano à indústria doméstica, na hipótese de extinção do direito antidumping, comparou-se o preço da indústria doméstica com o preço do produto objeto do direito antidumping internado no Brasil, desconsiderando-se o direito, conforme demonstrado na tabela a seguir. Uma vez que o prejuízo sofrido pela indústria doméstica não decorreu das importações objeto do direito antidumping, os preços da indústria doméstica não foram ajustados.

**Comparação entre os preços do produto objeto do direito e do produto similar nacional
(em número-índice)**

	P1	P2	P3	P4
Preço CIF Internado, exclusive direito	100,0	87,0	103,0	129,8
Preço Ind. Doméstica	100,0	111,1	97,3	85,7
Subcotação	100,0	203,3	75,3	(82,8)

Dentre os períodos em que ocorreu importação, somente em P4 não se verificou subcotação. No entanto, considerando-se que apenas em P2 foi constatado volume significativo de importações e que nesse período se observou o maior nível de subcotação, resta demonstrado que, na hipótese de não prorrogação do direito antidumping, muito provavelmente ocorrerá subcotação do preço do produto importado em relação ao preço do produto similar fabricado pela indústria doméstica.

Dessa forma, é possível inferir que, caso o direito não seja prorrogado, muito provavelmente os preços de dumping do produto importado terão por efeito, nos próximos cinco anos, em razão de estarem subcotados em relação ao nacional, deprimir ainda mais os preços do produto similar fabricado pela indústria doméstica, levando, por conseguinte, ao agravamento do dano.

8.4. Do impacto provável das importações com indícios de dumping sobre a indústria doméstica

O art. 108 c/c o inciso IV do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o impacto provável de tais importações sobre a indústria doméstica, avaliado com base em todos os fatores e índices econômicos pertinentes definidos no § 2º e no § 3º do art. 30.

Assim, para fins de abertura desta revisão, buscou-se avaliar inicialmente o impacto das importações objeto do direito antidumping sobre a indústria doméstica durante o período de revisão. Verificou-se que a participação de tais importações no mercado brasileiro se mostrou inferior a 2% em P1, P3 e P4, sendo que em P5 não foram verificadas importações. Somente em P2 ocorreu volume significativo de importações objeto do direito antidumping. Porém, não se constatou melhora nos

indicadores da indústria doméstica em P5, quando comparado a P2. Desse modo, pode-se concluir que as importações objeto do direito antidumping não impactaram negativamente os indicadores da indústria doméstica durante o período de vigência do direito antidumping.

No entanto, conforme já mencionado, a produção de sacos de juta dos países sob análise no período 2012/2013 somou volume superior a 140 vezes o mercado brasileiro em P5, e, em 2012, somente a Índia exportou montante equivalente a 12 vezes o mercado nacional. Ademais, as exportações indianas vêm crescendo continuamente devido à retração da demanda interna em decorrência da redução da embalagem compulsória. Constatou-se ainda que, em P2, as importações objeto do direito antidumping representaram 16,1% do mercado brasileiro, mesmo com o direito em vigência.

Esses fatores indicam que, caso o direito antidumping seja extinto, as exportações originárias da Índia e de Bangladesh a preços de dumping, muito provavelmente, voltarão a atingir volumes significativos, tanto em termos absolutos quanto em relação ao consumo e à produção, o que muito provavelmente levará ao agravamento do dano à indústria doméstica.

8.5. Das alterações nas condições de mercado

O art.108 c/c o inciso V do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, devem ser examinadas alterações nas condições de mercado nos países exportadores, no Brasil ou em terceiros mercados, incluindo alterações na oferta e na demanda do produto similar, em razão, por exemplo, da imposição de medidas de defesa comercial por outros países.

Com a redução do nível de exigibilidade na utilização de sacos de juta para embalagem de commodities na Índia, e conseqüente retração da demanda de sacos de juta no mercado interno indiano, os produtores da Índia passaram a direcionar sua produção para o mercado externo. Verificou-se que as exportações da Índia cresceram 140,4% de 2010 a 2012. Tais alterações nas condições de mercado na Índia indicam que, caso o direito antidumping em vigor seja extinto, as exportações dos países objeto da revisão para o Brasil muito provavelmente aumentarão em magnitude suficiente para que ocorra o agravamento do dano à indústria doméstica.

O mercado brasileiro expandiu-se em 14,6% de P1 a P5. Presumindo-se a mesma taxa de expansão para os próximos 5 anos, tem-se ao final do período um consumo interno de 14,1 mil toneladas. Tal consumo permanecerá bem inferior aos volumes de produção e exportação dos países objeto da revisão. Nos períodos mais recentes com dados disponíveis, o volume de produção desses países somou 1,8 milhões de toneladas e somente as exportações da Índia alcançaram 148 mil toneladas. Isso demonstra que o direcionamento de uma pequena parcela desse potencial exportador para o Brasil muito provavelmente seria suficiente para levar à retomada do dano à indústria doméstica decorrente de importações originárias de Índia e Bangladesh, caso o direito fosse extinto.

8.6. Do efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica

O art. 108 c/c o inciso VI do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica.

Inicialmente, cabe analisar o comportamento das importações oriundas das outras origens não sujeitas ao direito antidumping. De P1 para P2, tais importações apresentaram redução significativa, 73,3%. Nos períodos subsequentes não ocorreram importações originárias de outras origens. Registre-se ainda que o preço médio dessas importações se mostrou mais elevado que o do produto investigado em ambos os períodos. Esse comportamento indica que, muito provavelmente, essas importações não causarão dano à indústria doméstica na hipótese de extinção do direito antidumping.

Não foram observados outros fatores que pudessem ter tido impacto sobre a indústria doméstica durante o período de revisão. Em primeiro lugar, não houve alterações nas condições de demanda do produto sujeito ao direito, dado que o mercado brasileiro apresentou crescimento de 14,6%, de P1 para P5. Além disso, não foram observados progressos tecnológicos ou impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos – já que a alíquota do imposto de importação para o produto objeto do direito, assim como as preferências tarifárias, se mantiveram inalteradas durante todo o período de revisão. Ademais, tampouco se observaram práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e à concorrência entre eles. Cabe acrescentar ainda que o consumo cativo não se mostrou significativo, representando menos de 0,5% do consumo nacional aparente ao longo de todo o período de revisão.

Finalmente, a indústria doméstica não exportou de P1 a P5, o que demonstra a inexistência de impactos significativos no comportamento dos custos fixos de produção e nos volumes vendidos no mercado interno pela indústria doméstica em decorrência de suas exportações.

Ante o exposto, se concluiu, para fins de abertura da revisão, que, caso o direito antidumping não seja renovado, o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto do direito antidumping sobre a indústria doméstica não afastará eventual dano a ser retomado em razão de tais importações.

8.7. Da conclusão sobre os indícios de continuação ou retomada do dano

Conforme já mencionado, o volume de sacos de juta produzido por Índia e Bangladesh no período 2012/2013 foi 140 vezes maior que o mercado brasileiro em P5, sendo que, em 2012, somente a Índia exportou montante equivalente a 12 vezes o mercado nacional. Ademais, as exportações indianas vêm crescendo continuamente devido à retração da demanda interna em decorrência da redução da embalagem compulsória. De 2010 a 2012, tais exportações cresceram 140,4%. Constatou-se ainda que, em P2, as importações objeto do direito antidumping representaram 16,1% do mercado brasileiro, mesmo com o direito em vigência. Naquele período, tais importações cresceram de forma acentuada, com aumento de 1.008% em relação ao período anterior.

Além disso, ao se desconsiderar o direito antidumping, verifica-se que, em P2, único período em que ocorreram importações em volume significativo, o preço médio do produto objeto do direito antidumping internado no Brasil foi inferior ao preço médio do produto fabricado pela indústria doméstica, demonstrando que, muito provavelmente, ocorrerá subcotação do produto importado dos países sob revisão em relação ao nacional, na hipótese de extinção do direito.

Em face de todo o exposto, pode-se concluir, para fins de abertura desta revisão, pela existência de indícios suficientes de que, caso o direito antidumping não seja prorrogado, haverá retomada do dano à indústria doméstica decorrente das importações objeto do direito.

9. DA RECOMENDAÇÃO

Consoante à análise precedente, concluiu-se que há indícios de que a extinção do direito antidumping muito provavelmente levará à retomada do dumping e do dano à indústria doméstica dele decorrente.

Propõe-se, desta forma, o início de revisão para fins de averiguar a necessidade de prorrogação do prazo de aplicação do direito antidumping às importações brasileiras de sacos de juta, comumente classificadas no item 6305.10.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), originárias da Índia e de Bangladesh, com a manutenção dos direitos em vigor, nos termos do § 2º do art. 112 do Decreto nº 8.058, de 2013, enquanto perdurar a revisão.