



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

CIRCULAR Nº 26, DE 9 DE MAIO DE 2016

(Publicada no D.O.U. de 10/05/2016)

(Retificada no D.O.U. de 13/05/2016)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. 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 nos arts. 5º e 72 e no § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.001740/2015-51 e do Parecer nº 19, de 6 de maio de 2016, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil de vidros automotivos temperados e laminados, comumente classificadas nos itens 7007.11.00, 7007.19.00, 7007.21.00, 7007.29.00 e 8708.29.99 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da China, e o vínculo significativo entre as exportações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica, decide:

1. Prorrogar por até oito meses, a partir de 11 de novembro de 2016, o prazo para conclusão da investigação de prática de dumping, de dano à indústria doméstica e de relação causal entre esses.
2. Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente.
3. Informar a decisão final do DECOM de usar o México como terceiro país de economia de mercado.
4. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

DANIEL MARTELETO GODINHO

## ANEXO I

### 1. DOS ANTECEDENTES

Em 30 de abril de 2015, a Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidros – ABIVIDRO protocolou, no Departamento de Defesa Comercial (DECOM) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), em nome de suas associadas Saint Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda. (Saint Gobain) e Pilkington Brasil Ltda. (Pilkington), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de vidros automotivos temperados e laminados, quando originárias do México e da República Popular da China (China) e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

A investigação de dumping foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 42, de 26 de junho de 2015, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 29 de junho de 2015, e foi encerrada, sem julgamento de mérito, por meio da Circular SECEX nº 54, de 26 de agosto de 2015, publicada no D.O.U. de 27 de agosto de 2015, uma vez que a análise de mérito foi prejudicada em razão da insuficiência de informação prestada tempestivamente pela indústria doméstica.

### 2. DO PROCESSO

#### 2.1. Da petição

Em 29 de outubro de 2015, a ABIVIDRO, doravante também denominada peticionária, protocolou, em nome das empresas Saint Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda. (Saint Gobain) e Pilkington Brasil Ltda. (Pilkington), por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de vidros automotivos, quando originárias da China, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em que pese a peticionária ter enviado tempestivamente todos os documentos necessários à análise do pleito, segundo determina o roteiro para a elaboração de petições relativas a investigações antidumping constante da Portaria SECEX nº 41, de 2013, instabilidades técnicas do SDD implicaram a impossibilidade de acessar a totalidade dos arquivos enviados tempestivamente pela parte. Somente em 19 de novembro de 2015 pôde-se ter acesso a todos os documentos referentes à petição, momento em que se deu impulso ao processo e início da contagem dos prazos.

Em 30 de novembro de 2015, por meio do Ofício nº 5.691/2015/CGAC/DECOM/SECEX, solicitaram-se à peticionária, com base no §2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária, após solicitação tempestiva para extensão do prazo originalmente estabelecido para resposta ao referido ofício, apresentou, no dia 17 de dezembro de 2015, dentro do prazo estendido, tais informações.

#### 2.2. Das notificações aos governos dos países exportadores

Em 7 de janeiro de 2016, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, o Governo da China foi notificado, por meio dos Ofícios nº 17/2016/CGAC/DECOM/SECEX e 18/2016/CGAC/DECOM/SECEX da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o processo em epígrafe.

### **2.3. Do início da investigação**

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 1, de 8 de janeiro de 2016, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de vidros automotivos da China para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 1, de 8 de janeiro de 2016, publicada no D.O.U de 11 de janeiro de 2016.

### **2.4. Das notificações de início de investigação e da solicitação de informações às partes**

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, notificaram-se do início da investigação, além da peticionária e dos outros produtores nacionais, conforme será explicitado no próximo item, os produtores/exportadores chineses e os importadores brasileiros – ambos identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Receita Federal do Brasil (RFB) – e o Governo da China, tendo sido encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtida a Circular SECEX nº 1, de 8 de janeiro de 2016.

Considerando o § 4º do mencionado artigo, foi também encaminhado aos produtores/exportadores e ao Governo da China o endereço eletrônico no qual pôde ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram encaminhados aos outros produtores nacionais, aos produtores/exportadores e aos importadores os endereços eletrônicos nos quais puderam ser obtidos os respectivos questionários.

Os produtores/exportadores chineses cujos endereços encontravam-se indisponíveis para envio de notificação de início da investigação foram identificados e repassados ao Governo da China para indicação dos endereços correspondentes, sem que houvesse resposta.

Em virtude de o número de produtores/exportadores chineses identificados ser expressivo, o que tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, consoante previsão contida no art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, selecionaram-se os produtores/exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto objeto da investigação da China para o Brasil.

Dessa forma, foram selecionadas para responderem ao questionário os produtores/exportadores as empresas BSG Auto Glass Co., Ltd., Fuyao Group Changchun Co. Ltd, Fuyao Group Shanghai Automobile Glass Co. Ltd., Guangzhou Fuyao Glass Co., Ltd., Saint Gobain Hanglas Sekurit (Shanghai) Co., Ltd, Xinyi Automobile Glass (Shenzhen) Co., Ltd., e Shenzhen Benson Automobile Glass Co., Ltd., que responderam por 93,9% das exportações de vidros automotivos da China para o Brasil no período de investigação de dumping (julho de 2014 a junho de 2015).

Com relação à seleção dos produtores/exportadores da China, foi comunicado ao Governo e aos produtores/exportadores desse país que respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador não seriam desencorajadas. Entretanto, também não garantiriam cálculo da margem de dumping individualizada. Foram também informados de que o prazo para eventuais respostas voluntárias seria o

mesmo concedido aos produtores/exportadores selecionados, mas sem a possibilidade de prorrogação. Na mesma ocasião, o governo e os produtores/exportadores foram informados que poderiam se manifestar a respeito da seleção realizada, no prazo de 10 (dez) dias, contado da data de ciência da notificação de início da investigação, em conformidade com os §§ 4º e 5º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com o art. 19 da Lei nº 12.995, de 2014. Cabe mencionar que a seleção definida não foi objeto de contestação.

Na notificação do início da investigação, atendendo ao disposto no § 3º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas foram informadas de que se pretendia utilizar o México como terceiro país de economia de mercado para apuração do valor normal da China, já que esta não é considerada, para fins de investigação de defesa comercial, uma economia de mercado. Conforme o § 3º desse artigo, dentro do prazo improrrogável de 70 (setenta) dias, contado da data do início da investigação, os produtores/exportadores ou o peticionário poderiam se manifestar a respeito da escolha do terceiro país e, caso não concordassem com esta, poderiam sugerir terceiro país alternativo.

Dessa forma, também notificaram-se do início da investigação o Governo do México e as empresas mexicanas LOF de México S.A de C.V. (LOF) e Vitro Flex S.A. de C.V. (Vitro), produtoras do produto similar no México. Foram notificadas a Vitro, em razão de ter sido a principal produtora/exportadora de vidros automotivos do México para o Brasil, tendo sido responsável por [Confidencial]% do volume exportado para o Brasil dessa origem, de acordo com os dados oficiais de importação fornecidos pela RFB; e a LOF, em razão de ter [Confidencial]. Na ocasião também foi encaminhado o endereço eletrônico no qual poderia ser obtido o questionário de terceiro país.

Todos os questionários (outros produtores nacionais, produtor/exportador, importador e produtor do terceiro país de economia de mercado) tiveram prazo de restituição de trinta dias, contado a partir da data de ciência, nos termos do art. 19 da Lei nº 12.995, de 2014.

Registre-se que as notificações de início desta investigação encaminhadas para as empresas Jifeng wang – EPP, Menedin Indústria e Comércio de Vidros de Segurança Ltda., Wacker Neuson Máquinas Ltda., Diamond Trade Importação e Exportação de Equipamentos e Automotores Ltda., Comexco Comercial Importadora Eireli, TW Comércio de Artigos Esportivos Ltda – ME, Shanghai Wellgoing Enterprise Development Co., Ltd., Qingdao Blossom International Co., Ltd., Shenzhen Benson Automobile Glass Co., Ltd., Platinum Trading S/A, ACTECO BRASIL Importação, Fabricação e venda de Peças de Veículos Ltda., Link Comercial Importadora e Exportadora Ltda., Volvo Car Brasil Importação e Comércio de Veículos Ltda., Ciferal Indústria de Ônibus Ltda., Zoomlion, Teky Comércio e Importação, Exportação de Equipamentos Eireli – EPP, Jinan Ruiheng Auto Parts Co. Ltd. e Chongqing Sokon Motor Group Imp. Exp. Co., Ltd. foram devolvidas em virtude de mudança de endereço das mencionadas empresas. Dessa forma, não serão mais enviadas correspondências às referidas empresas.

## **2.5. Do recebimento das informações solicitadas**

### **2.5.1. Dos produtores nacionais**

A ABIVIDRO apresentou as informações de suas associadas, Pilkington e Saint Gobain, na petição de início da investigação em epígrafe e quando da apresentação das suas informações complementares.

A AGC apresentou carta de apoio, colacionada à petição de início, por meio da qual foram informados os volumes de produção e de venda do produto similar nacional durante o período de investigação de dano.

Adicionalmente, em cumprimento ao disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, a AGC e os demais produtores nacionais receberam questionários indicando as informações necessárias à investigação, cujo objetivo era obter informações das outras empresas identificadas como fabricantes do produto similar doméstico, a fim de que a indústria doméstica contemplasse a totalidade dos produtores nacionais. Estes, no entanto, não apresentaram resposta ao questionário do produtor nacional.

### **2.5.2. Dos importadores**

Os importadores André Vitor Guglielmi Arouca (André Vitor), Brasif S/A Exportação Importação (Brasif), Carglass Automotiva Ltda. (Carglass), Célula Comércio e Importação de Auto Peças e Acessórios Ltda. (Célula), Chery Brasil Importação, Fabricação e Distribuição de Veículos Ltda. (Chery), Edivar Zanotto Eireli – Me (Edivar), Jaguar e Land Rover Brasil Importação e Comércio de Veículos Ltda. (Jaguar e Land Rover) e Vidrama Vidros Automotivos Ltda. (Vidrama) apresentaram suas respostas ao questionário do importador dentro do prazo originalmente previsto ou dentro do prazo prorrogado, após as devidas solicitações e justificativas para a extensão do prazo apresentadas pelas empresas.

A Brasif apresentou sua resposta ao questionário do importador dentro do prazo concedido. Contudo, foi informada que tal resposta seria havida por inexistente, porquanto foi apresentada apenas em sua versão confidencial, desacompanhada da versão restrita, em desacordo com o art. 51, § 7º do Regulamento Brasileiro.

Para os demais importadores foram solicitadas informações complementares à resposta apresentada, as quais foram respondidas dentro do prazo estabelecido.

Às empresas General Motors do Brasil Ltda. (General Motors), AGCO do Brasil Máquinas e Equipamentos Agrícolas Ltda. (AGCO) e BMW do Brasil Ltda. (BMW) foi concedida extensão do prazo para resposta do questionário do importador, após solicitação de prorrogação do prazo, acompanhada de justificativa, apresentada tempestivamente. A BMW, a despeito do pedido de prorrogação de prazo, não apresentou a resposta ao questionário e a General Motors informou que não seria capaz de realizar de forma satisfatória o levantamento das informações solicitadas.

A AGCO e a empresa Bel-Glass Serviços de Automotivos Ltda. - Me apresentaram a resposta ao questionário do importador fora do prazo estabelecido, tendo sido notificadas de que as informações constantes das respostas não seriam juntadas aos autos do processo e que não seriam consideradas para as determinações do referido processo.

A empresa Honda Automóveis do Brasil Ltda. (Honda) manifestou, em resposta ao questionário do importador, não ter realizado importações da origem investigada, e apresentou documentos comprobatórios para endossar sua afirmação. A empresa apresentou as Declarações de Importação que haviam sido identificadas, por meio dos dados oficiais de importação, como sendo aparentemente referentes a importações de vidros automotivos, fatura de compra referente às operações de importação, declaração de origem, correspondência do exportador esclarecendo o equívoco na identificação da origem de determinados produtos, além de petição apresentada à RFB para retificação da origem dos produtos em questão. Dessa forma, tendo a Honda comprovado que não importara vidros automotivos de origem chinesa no período de investigação de dumping, a empresa deixou de ser considerada como parte interessada na investigação em epígrafe. A empresa Honda Motor (China) Co. Ltd, identificada como empresa produtora nos dados da RFB, também foi desconsiderada como parte interessada investigação em epígrafe, porquanto suas exportações para o Brasil referiam-se a produtos não investigados.

Já as empresas UNICACOMEX Importação, Exportação, Comércio e Distribuição Ltda., Mercedes-Benz do Brasil Ltda. e Volvo do Brasil Veículos Ltda. afirmaram não ter realizado importações do produto objeto da investigação durante o período de investigação de dumping, razão pela qual não deveriam ser consideradas partes interessadas do processo. No entanto, identificou-se nos dados de importações fornecidos pela RFB que estas empresas realizaram importações de vidros automotivos da China durante o período de investigação de dumping.

Dessa forma, por terem importado produto objeto da investigação durante o período de investigação de dumping e nos termos do inciso II do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, as empresas foram informadas que se enquadram na definição de parte interessada da investigação em epígrafe.

As demais empresas importadoras não responderam ao questionário enviado.

### **2.5.3. Dos produtores/exportadores chineses**

A empresa BSG Auto Glass Co., Ltd (BSG), o Grupo Xinyi, formado pelas empresas Xinyi Automobile Glass (Shenzhen) Co. Ltd. (Xinyi Automobile) e Shenzhen Benson Automobile Glass Co., Ltd., sucedida por Dongguang Benson Automobile Glass Co., Ltd. (empresas Benson) e o Grupo Fuyao, formado pelas empresas Fuyao Glass Industry Group Co. Ltd, Fuyao Group Shanghai Automobile Glass Co. Ltd., Guangzhou Fuyao Glass Co., Ltd., Fuyao Group (Hong Kong) Limited, Fuyao (Fujian) Bus Glass Co. Ltd., Fuyao Fujian Glass Encapsulation Co., Ltd. e Fujian Wanda Automobile Glass Industry Co., Ltd., selecionados no início da investigação para responder ao questionário do produtor/exportador, apresentaram suas respostas dentro do prazo prorrogado, após as devidas solicitações e justificativas para a extensão do prazo apresentadas pelas empresas.

Após a análise das respostas ao questionário, por meio dos Ofícios nº 2.006, 2.007, 2.008 e 2.010/2016/CGSC/DECOM/SECEX, de 8 de abril de 2016, foram solicitadas informações complementares àquelas fornecidas nas respostas ao questionário, com prazo para resposta até 2 de maio de 2016. Na ocasião, as empresas também foram notificadas de que determinadas informações fornecidas em resposta ao questionário não foram aceitas, nos termos do art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido dada oportunidade de manifestação às mencionadas empresas.

As mencionadas empresas foram notificadas também de que suas respostas ao questionário, bem como as eventuais respostas ao pedido de informações complementares somente seriam consideradas caso houvesse a regularização dos representantes daquelas empresas que praticaram os mencionados atos em caráter de urgência até o dia 11 de abril de 2016, conforme estabeleceu a Circular SECEX nº 1, de 2016.

Esclareça-se que a regularização de representante legal das empresas do Grupo Fuyao e da BSG ocorreu de forma tempestiva, ou seja, até 91 dias após o início da investigação. No entanto, com relação às empresas do Grupo Xinyi, seus instrumentos de mandato foram protocolados desacompanhados do selo consular. A versão consularizada dos documentos somente foi protocolada em 13 de abril de 2016; após, portanto, o prazo final para regularização da representação legal, estabelecido na Circular SECEX nº 1, de 2016. Diante disso, em que pese ter sido protocolada tempestivamente resposta ao questionário em nome das empresas do Grupo Xinyi, conforme previsto no inciso III, § 3, do art. 2º da Portaria SECEX nº 58, de 2015, os documentos referentes à representação das empresas não foram devidamente regularizados e apresentados de forma tempestiva, de modo que as respostas ao questionário das empresas do Grupo Xinyi não puderam ser consideradas. Ressalte-se, ainda, que as empresas apresentaram submissão de proposta de terceiro país de economia de mercado alternativo, conforme previsão do inciso

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 26, de 09/05/2016).

V, § 3º, do art. 2º da Portaria SECEX nº 58, de 2015, porém, diante da ausência de regularização tempestiva da representação legal, esse ato foi havido por inexistente.

Ressalte-se que a BSG e o Grupo Fuyao solicitaram prorrogação do prazo para resposta às solicitações de informações complementares ao questionário e aguarda-se a apresentação das referidas informações, visto que os prazos estipulados são posteriores à data considerada para fins de determinação preliminar.

A empresa Saint Gobain Hanglas Sekurit (Shanghai) Co., Ltd. (Saint Gobain Shanghai), selecionada para responder ao questionário do produtor/exportador, não respondeu ao questionário enviado.

Registre-se ainda que não foram apresentadas respostas de maneira voluntária por produtores/exportadores não selecionados.

### **2.5.3.1. Das manifestações acerca da desconsideração da resposta ao questionário das empresas do Grupo Xinyi**

O Grupo Xinyi apresentou, em 11 de abril de 2016, juntamente com os documentos de habilitação ainda não consularizados, manifestação acerca dos procedimentos de regularização de representante legal. Segundo o Grupo Xinyi, as procurações das empresas que o compõem teriam sido apresentadas tempestivamente, porém, com vício sanável, qual seja, ausência de visto da autoridade consular brasileira na China. Quanto a isso, o grupo de empresas ressaltou que a ausência de visto consular não teria relação com “inércia das partes”, mas com uma sucessão de feriados e excessiva burocracia governamental.

Primeiramente, o Grupo Xinyi citou o ano novo chinês, celebrado entre os dias 6 e 13 de fevereiro, ocasião na qual tanto os oficiais do governo chinês como os funcionários das empresas não teriam exercido suas atividades. Passado esse feriado, as procurações assinadas pelas empresas teriam seguido para o procedimento de notarização. No entanto, os documentos teriam sido rejeitados pelo notário em razão da impossibilidade de confirmação da assinatura dos representantes legais das empresas.

As empresas teriam então preparado novos instrumentos de mandato a serem notarizados. Nesse momento, outra dificuldade teria surgido, referente à convocação do representante legal das empresas para atender ao *National People's Congress* e ao *Chinese People's Political Consultative Conference*, no período de 2 a 16 de março, em Pequim, não podendo, portanto, comparecer perante o notário para assinatura das procurações.

Os instrumentos de mandato teriam sido finalmente notarizados somente em 17 de março, quando foram encaminhados ao *Foreign Affairs Office (FAO)* – escritório de relação exteriores, da cidade de Shenzhen –, a fim de serem devidamente reconhecidos, carimbados e encaminhados para o Consulado Brasileiro. Todavia, os documentos teriam sido rejeitados, em razão da ausência da tradução do nome do representante legal, de acordo com a ortografia da China Continental. Cópias das procurações rejeitadas pelo FAO foram apresentadas pelo grupo para comprovar as alegações.

Dessa forma, as empresas teriam iniciado novamente todo o processo de elaboração dos instrumentos de mandato, a serem notarizados, reconhecidos pelo FAO e encaminhados para a consularização. Os referidos documentos teriam sido, segundo o Grupo Xinyi, finalmente recebidos pelo Consulado Brasileiro em 8 de abril de 2016. No entanto, até 11 de abril de 2016, prazo final para regularização da representação, a versão consularizada das procurações não teria sido disponibilizada para as empresas.

Diante do exposto, o Grupo Xinyi afirmou ter executado todos os atos que estavam ao seu alcance para fins de cumprimento do prazo estipulado, porém não teria logrado êxito, de modo que apresentou as procurações notarizadas e traduzidas por tradutor juramentado, mas sem o selo consular. As empresas solicitaram então que não fosse imposta a elas qualquer penalidade

As empresas solicitaram ainda que, a despeito de ter sido determinado prazo para a apresentação dos instrumentos de mandato, em razão dos princípios constitucionais da ampla defesa e do contraditório, não fosse adotada postura rígida em relação à aplicação de sanções às empresas por uma questão formal.

Segundo o Grupo Xinyi, seus representantes legais estariam atuando de maneira constante e reiterada em nome das empresas, havendo, portanto, mandato tácito, forma já reconhecida na Justiça do Trabalho, conforme a Orientação Jurisprudencial nº 286 da SBDI -1, segundo a qual:

*286. AGRAVO DE INSTRUMENTO. TRASLADO. MANDATO TÁCITO. ATA DE AUDIÊNCIA. CONFIGURAÇÃO.\**

*I - A juntada da ata de audiência, em que consignada a presença do advogado, desde que não estivesse atuando com mandato expresso, torna dispensável a procuração deste, porque demonstrada a existência de mandato tácito.*

*II - Configurada a existência de mandato tácito fica suprida a irregularidade detectada no mandato expresso.*

Por outro lado, as empresas reconheceram a necessidade de apresentação de um instrumento formal de representação das empresas estrangeiras e ressaltaram não se recusarem a atender todas as exigências formuladas, mas, infelizmente, não teriam logrado êxito em realizar todos os registros no prazo estipulado.

Nesse sentido, o Grupo Xinyi ressaltou que, com base na jurisprudência dos tribunais brasileiros, a procuração válida teria seus requisitos mitigados em prol do acesso à justiça, da ampla defesa e do contraditório. Assim, haveria decisões reiteradas sobre a possibilidade de a representação ser realizada por procuradores com documento expirado, cópias não autenticadas, ou mandatos tácitos.

Diante disso, nos termos do art. 49 do Decreto nº 8.058, de 2013, as empresas solicitaram que fossem consideradas as dificuldades por elas enfrentadas, bem como a burocracia existente. Ademais, solicitaram que fosse considerado o mandato tácito e a apresentação das procurações não consularizadas como prova da declaração de vontade da empresa. Uma vez consideradas as dificuldades encontradas, as empresas solicitaram que o vício fosse considerado como sanável e que não fossem desconsiderados ou tidos como inexistentes quaisquer das manifestações e pedidos realizados antes da regularização da representação da empresa. Para embasar a solicitação do Grupo, foram também apresentados pelas empresas alguns julgados de tribunais brasileiros que corroborariam suas alegações.

Segundo o Grupo Xinyi, no entendimento dos tribunais, o vício em questão poderia ser sanado a qualquer tempo, até "trânsito em julgado da sentença". Dessa forma, solicitou-se que, atendendo aos princípios do informalismo, da razoabilidade, eficiência, instrumentalidade das formas e busca pela verdade real, fosse deferida a apresentação posterior dos instrumentos de mandato, devidamente consularizados, sem que isso implicasse a desconsideração ou inexistência de qualquer dos atos já praticados pelas empresas.



Por fim, o Grupo Xinyi mencionou o fato de que a Convenção relativa à supressão da exigência da legalização dos atos públicos estrangeiros entrará em vigor em 14 de agosto de 2016, o que demonstraria o processo de mitigação das formalidades pelo qual o país estaria passando atualmente.

### **2.5.3.2. Dos comentários acerca das manifestações**

Primeiramente, ressalta-se o posicionamento, segundo o qual as empresas do Grupo Xinyi não cumpriram o prazo para a regularização dos documentos de representação, conforme estabelecido na Circular Secex nº 1, de 8 de janeiro de 2016, publicada no D.O.U. de 11 de janeiro de 2016. A referida Circular estabeleceu que

*“A intervenção em processos de defesa comercial de representantes legais que não estejam habilitados somente será admitida nas hipóteses previstas na Portaria SECEX nº 58, de 2015. A regularização da habilitação dos representantes que realizarem estes atos deverá ser feita em até 91 dias após o início da investigação, sem possibilidade de prorrogação. 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.”*

Ressalte-se ainda que o Grupo Xinyi foi novamente informado acerca da existência de prazo improrrogável para a regularização da representação, por ocasião da solicitação de informações complementares à resposta ao questionário do produtor/exportador, por meio dos Ofícios nº 2.007 e 2.008/2016/CGSC/DECOM/SECEX, de 8 de abril de 2016, os quais ressaltaram que a ausência de regularização da representação no prazo previsto faria com que a resposta ao questionário do produtor/exportador fosse havida por inexistente.

O Grupo Xinyi afirmou ter enfrentado dificuldades relacionadas à existência de feriados e de burocracia excessiva, de modo que não teria logrado êxito em apresentar os documentos de representação da forma como são exigidos, dentro do prazo estipulado. A esse respeito, cumpre ressaltar que as empresas do Grupo Xinyi dispuseram de 91 dias após o início da investigação para providenciar os referidos documentos. A definição de prazo de regularização de representação posterior, inclusive, ao prazo prorrogado para apresentação do questionário do produtor/exportador visa a, justamente, possibilitar que as partes disponham de período de tempo razoável para providenciar a documentação no formato exigido pela legislação.

No entanto, atente-se para o fato de que a concessão de tal prazo deve levar em conta os prazos da investigação. Isto é, não pode haver dilação de termo de forma indefinida, de modo a prejudicar o andamento do processo. Além disso, o cumprimento dos prazos é essencial para garantir a segurança jurídica e o devido processo legal, não havendo que se falar, portanto, em desrespeito a esses princípios, mas sim em cumprimento do ordenamento.

Ainda a esse respeito, diante das alegações da empresa referentes ao entendimento de que o vício em questão poderia ser sanado, ressalte-se novamente a necessidade de cumprimento do ordenamento por parte da autoridade investigadora, o qual definiu e divulgou prazo a ser cumprido por todas as partes interessadas. Nesse sentido, tendo sido exigido o cumprimento do prazo em questão de todas as empresas produtoras/exportadoras que apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador, tratamento distinto não pode ser dispensado ao Grupo Xinyi. Caso contrário, restaria prejudicado, além da segurança jurídica, o princípio da impessoalidade, o qual deve balizar todos os atos da administração pública.

O Grupo Xinyi mencionou a supressão da exigência da legalização dos atos públicos estrangeiros, a qual entrará em vigor em 14 de agosto de 2016. Com efeito, o processo de validação de documentos será

simplificado, a partir de 14 de agosto de 2016, quando entra em vigor, no Brasil, a Convenção sobre a Eliminação da Exigência de Legalização de Documentos Públicos Estrangeiros (ou, simplesmente, Convenção da Apostila), promulgada em 1º de fevereiro de 2016, pelo Decreto nº 8.660, de 2016. No entanto, até a referida data, segue vigente a exigência da consularização de documentos estrangeiros, conforme consta dos itens 4.7.1 e 4.7.2 do Manual de Serviço Consular e Jurídico (MSCJ) – Instrução de Serviço nº 2/2000 do MRE –, que consolida as Normas de Serviço Consular e Jurídico (NSCJ) do Ministério das Relações Exteriores (expedidas nos termos da delegação outorgada pelo Decreto nº 84.788, de 16 de junho de 1980), que regem as atividades consulares. Desse modo, o protocolo de procuração não consularizada, ainda que dentro do prazo estipulado, não será considerado para fins de regularização da representação legal da empresa. Ademais, deve-se ressaltar que a China não é país signatário da Convenção da Apostila.

Destaque-se que a participação no processo está condicionada à regularização da representação legal das partes interessadas, e que o ordenamento jurídico brasileiro excepciona determinados atos, permitindo que sejam realizados e postergando o momento de validação jurídica por meio da regularização da representação legal. A resposta ao questionário do produtor/exportador é um dos atos elencados pela Portaria SECEX nº 58, de 2015, que podem ser realizados antes da regularização da representação legal, mas fica condicionada à sua regularização no prazo de 91 dias do início da investigação.

Assim, a ausência de regularização da representação no prazo estipulado enseja que o ato de apresentação da resposta ao questionário Grupo Xinyi seja havido como inexistente. Os interesses do grupo, não obstante, ainda poderão ser defendidos por meio da participação no processo, com direito à ampla defesa e ao uso do contraditório, a partir da regularização de sua representação legal.

#### **2.5.4. Dos produtores/exportadores do terceiro país de economia de mercado**

A empresa LOF de México S.A. de C.V. apresentou resposta ao questionário do terceiro país de economia de mercado em 21 de março de 2016. Após a análise da resposta ao questionário, por meio do Ofício nº 2.009/2016/CGSC/DECOM/SECEX, de 8 de abril de 2016, solicitaram-se informações complementares à resposta do questionário, com prazo para resposta até 2 de maio de 2016, sujeito a prorrogação.

Registre-se que a empresa Vitro Flex S.A. de C.V. não apresentou resposta ao questionário do terceiro país.

#### **2.6. Do terceiro país de economia de mercado**

Inicialmente, cumpre relembrar que a China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia de mercado. Por essa razão, aplica-se, no caso em tela, a regra do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece que, nos casos de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado com base no preço de venda do produto similar em país substituto, no valor construído do produto similar em um país substituto, no preço de exportação do produto similar de um país substituto para outros países, exceto o Brasil, ou em qualquer outro preço razoável.

Nesse sentido, a peticionária apresentou, para fins de apuração do valor normal da China, ao início da investigação, o preço de venda do produto similar praticado em terceiro país de economia de mercado, no caso, o México. O México foi sugerido como país substituto para fins de apuração do valor normal para a China, por se tratar de um país de economia de mercado, que (i) é um grande exportador de vidros automotivos temperados e laminados para os Estados Unidos da América (EUA), onde compete com os

exportadores chineses; (ii) exportou volumes significativos do produto similar para o Brasil no passado, tendo sido deslocado deste mercado por conta dos baixos preços praticados pelos exportadores chineses; (iii) foi o segundo maior exportador de vidros automotivos para o Brasil em P2, P3 e P4, e o quarto maior exportador para o Brasil em P5; (iv) o mercado doméstico mexicano é bastante similar ao brasileiro por contar com indústrias montadoras que participam de ambos os mercados, mexicano e brasileiro; e (v) o grau de desagregação das estatísticas de comércio exterior daquele país é elevado e de fácil acesso.

Dessa forma, considerando as justificativas apresentadas pela petionária e o estabelecido no § 1º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se, para fins de início da investigação, apropriado o país substituto sugerido na petição.

### **2.6.1. Das manifestações acerca do terceiro país de economia de mercado**

A empresa Célula, em resposta ao questionário do importador protocolada em 11 de fevereiro de 2016, sugeriu a utilização de outro país de economia de mercado, para fins de apuração do valor normal da China. A empresa afirmou, nesse sentido, que países como a Espanha, a França, o Japão, ou a Tailândia teriam apresentado aumento considerável de suas exportações para o Brasil, as quais ocorreriam a preço CIF por tonelada decrescente. Ademais, esses países não sofreriam “interferência das reclamantes”.

Para desqualificar a utilização do México como terceiro país de economia de mercado, a Célula afirmou, ainda, que “as reclamantes agem de maneira estranha, pois usam dados de um país que em um curto período aumenta drasticamente os valores, e que supostamente tinha uma grande quantidade de exportação de uma coligada das reclamantes”.

### **2.6.2. Dos comentários acerca das manifestações**

Inicialmente, recorde-se que o prazo para manifestação acerca do terceiro país de economia de mercado encerrar-se-ia no dia 21 de março de 2016. Em razão de instabilidades técnicas do SDD, o prazo foi prorrogado até o dia 22 de março de 2016. Em que pese as empresas Xinyi Automobile e Benson haverem protocolado manifestação acerca do terceiro país de economia de mercado de forma tempestiva, a ausência de regularização de sua representação legal implicou a desconsideração das manifestações dessas empresas.

Com relação à sugestão de país substituto para apuração do valor normal da China apresentada pela empresa Célula, ressalte-se que os importadores não possuem legitimidade para apresentar discordância acerca do terceiro país utilizado para fins de apuração do valor normal de economia não de mercado. Entenda-se que o art. 15, § 3º, do Decreto nº 8.058, de 2013, expressamente prevê que todas as partes interessadas serão informadas sobre o país substituto que se pretende utilizar, porém limita a possibilidade de discordância e indicação de terceiro país alternativo apenas ao produtor, ao exportador e ao petionário. Dessa forma, os argumentos e a sugestão de terceiro país para fins de apuração do valor normal da China apresentados pela Célula não foram considerados.

### **2.6.3. Da decisão final a respeito do terceiro país de economia de mercado**

Considerando a ausência de manifestações válidas acerca da utilização do México como terceiro país de economia de mercado, mantém-se a decisão de considerar o México como o país substituto para determinação do valor normal da China.

O México representa a melhor alternativa disponível, devido ao fato de esse país ser um dos principais e mais tradicionais mercados de vidros automotivos. Ademais, conforme consta das respostas ao questionário do produtor/exportador e do questionário do terceiro país de economia de mercado, apurou-se indicação de elementos suficientes para determinar a similaridade entre o produto chinês e o produto mexicano. Os vidros automotivos originários da China e aqueles produzidos no México possuem as mesmas características físicas e propriedades mecânicas, sujeitando-se ambos às mesmas especificações técnicas, aplicações, possuem processos produtivos similares.

Além disso, deve-se ressaltar que, diante da resposta ao questionário do terceiro país de economia de mercado, constam dos autos do processo informações primárias de venda de vidros automotivos no mercado doméstico mexicano, que estarão sujeitas a verificação. Dessa forma, de acordo com o § 1º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, notadamente pelo disposto no inciso V, que prevê como elemento de escolha do país substituto o grau de adequação das informações apresentadas com relação às características da investigação em curso, mantém-se a decisão de considerar o México como o país substituto para determinação do valor normal da China.

### **2.7. Das verificações in loco na indústria doméstica**

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, técnicos realizaram verificação *in loco* nas instalações da Pilkington e da Saint Gobain, no período de 25 a 29 de janeiro de 2016 e de 15 a 19 de fevereiro de 2016, respectivamente, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados na petição e em suas informações complementares.

Considerou-se como sendo válidas as informações fornecidas pelas empresas ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes desta Determinação incorporam os resultados das verificações *in loco*.

A versão restrita dos relatórios de verificação *in loco* consta dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

### **2.8. Dos prazos da investigação**

São apresentados no quadro abaixo os prazos a que fazem referência os arts. 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 2013, conforme estabelecido pelo § 5º do art. 65 do Regulamento Brasileiro. Recorde-se que tais prazos servirão de parâmetro para o restante da investigação em tela:

<b>Disposição legal Decreto nº 8.058/2013</b>	<b>Prazos</b>	<b>Datas previstas</b>
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação.	7/09/2016
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos.	27/09/2016
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final.	27/10/2016
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e Encerramento da fase de instrução do processo.	16/11/2016
Art. 63	Expedição do parecer de determinação final.	<b>06/12/2016</b>

Ressalte-se que as verificações *in loco* nas empresas selecionadas serão oportunamente agendadas, por meio de comunicação oficial da autoridade investigadora. Cumpre ressaltar, no entanto, que a realização das verificações *in loco* está condicionada à restituição completa e tempestiva das informações complementares, podendo-se, no caso de não apresentação ou apresentação de forma inadequada ou fora dos prazos estabelecidos, cancelar a visita e utilizar-se da melhor informação disponível em suas determinações, conforme previsto no § 3º do art. 50 e no Capítulo XIV do Decreto nº 8.058, de 2013.

### **3. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE**

#### **3.1. Do produto objeto da investigação**

O produto objeto da investigação são os vidros automotivos exportados da China para o Brasil. O produto é comumente designado também como vidros de segurança.

Os vidros automotivos são comumente destinados à utilização como para-brisas, tetos solares ou panorâmicos, vigias ou vidros traseiros e vidros laterais. O produto pode ter aplicação fixa, móvel ou corredeira; e pode ser comercializado de modo não encapsulado, extrudado, refletivo, com tecnologia antiembaçante, com conforto térmico e/ou acústico ou moldurado; com ou sem aquecimento; com ou sem acessórios (pastilha, sensor, suporte, perfil, com ou sem antena colada, conector, pino, *clip*, terminal, espaçador e qualquer outro produto colado ou encaixado); e outros.

Os vidros automotivos consistem em vidros temperados ou laminados, cujas dimensões e formatos permitem a sua aplicação em automóveis, assim entendidos: veículos de passeio, comerciais leves, utilitários, ônibus e micro-ônibus, caminhonete, camioneta, motor-casa (*motor-home*), *trailer* e caminhões monobloco ou articulados (independentemente dos implementos veiculares fixos ou móveis aplicados sobre estes). Ressalte-se que, diferentemente do produto objeto do processo anterior, mencionado no item 1, o produto objeto desta investigação não mais inclui vidros utilizados em tratores e maquinários.

O vidro automotivo temperado tem como função principal propiciar visibilidade e segurança aos ocupantes de veículos automotores. É um vidro resistente, chegando a ser até cinco vezes mais resistente do que o vidro flotado. Além da maior resistência ao impacto, o vidro temperado, ao sofrer fratura ou ruptura, se estilhaça instantaneamente em pequenos pedaços sem deixar bordas cortantes, evitando a formação de pontas afiadas.

Como função secundária, salienta-se que este tipo de vidro pode ser aproveitado como elemento estético e aerodinâmico, para conforto térmico, com função antiembaçante, integrante do alarme de segurança e com acoplamento de antena.

O processo de produção do vidro temperado converte lâminas de vidro flotado de espessuras e colorações diversas em peças com os mais variados formatos e curvaturas. O processo produtivo é composto, resumidamente, das seguintes etapas: corte, perfuração e lapidação das lâminas de vidro flotado; limpeza das peças e impressão via *silk-screen*; aquecimento em forno até, aproximadamente 630°C; curvatura das peças, por processo de prensagem, caso haja esta especificação no projeto; têmpera, que corresponde ao resfriamento, em poucos segundos, até cerca de 208°C; novo resfriamento, de forma lenta, até que as peças atinjam temperatura ambiente; e, por fim, o controle de qualidade.

No processo produtivo do vidro temperado são utilizadas as seguintes matérias-primas: vidro flotado, que constitui entre 99,5% e 99,95% do peso do vidro automotivo temperado; esmalte cerâmico, utilizado para pintura decorativa, que representa menos que 1% do peso; e o esmalte eletricamente condutivo à base de prata, que também representa menos que 1% do peso.

O vidro automotivo laminado, por sua vez, tem como função principal propiciar segurança aos ocupantes de veículos automotores. Trata-se de um vidro de alta resistência e de uso obrigatório no para-brisa dos veículos automotivos, chegando a ser dez vezes mais resistente do que o vidro temperado, por possuir uma camada intermediária de PVB (polivinil butiral) entre duas lâminas de vidro. Quando a lâmina de vidro se quebra, em caso de grande impacto, a camada intermediária de plástico mantém o vidro intacto, gerando apenas trincas no vidro.

Em segundo plano, os vidros automotivos laminados oferecem maior conforto térmico, bloqueando a ação dos raios ultravioleta - UV. Além disso, reduzem a transmissão de ruídos para dentro do veículo, tornando o ambiente acusticamente mais agradável.

O processo de produção do vidro laminado (processo de laminação) permite converter lâminas de vidro plano, de espessuras e colorações diversas, em peças de vários formatos e curvaturas. O processo produtivo é composto, resumidamente, das seguintes etapas: corte, perfuração e lapidação das lâminas de vidro flotado; limpeza das peças e impressão via *silk-screen*; aquecimento em forno até, aproximadamente, 600°C; curvatura das peças, por processo de prensagem, caso haja esta especificação pelo projeto; resfriamento até, aproximadamente 20°C; fixação da lâmina plástica de polivinil butiral entre duas lâminas de vidro; aquecimento do conjunto, em vácuo, a 140°C de forma ser extraído todo ar de seu interior; resfriamento e reaquecimento novamente a 140°C, sob pressão de 10 bar, de modo a garantir a adesão entre as lâminas externas de vidro e lâmina interna de polivinil butiral; e o controle de qualidade.

No processo produtivo do vidro laminado são utilizadas as seguintes matérias-primas: vidro flotado, que constitui entre 92,5% a 95% do peso do vidro automotivo laminado, PVB (polivinil butiral), esmaltes cerâmicos e componentes eventuais, como por exemplo, pastilha para fixação do retrovisor.

Com relação ao processo de fabricação de vidros automotivos, laminados ou temperados, cumpre salientar que este se baseia em projetos determinados pelas montadoras de acordo com o modelo de cada veículo e o ano de fabricação.

Cada projeto pode determinar a realização de processos adicionais de pós-fase, com o objetivo de adicionar acabamentos e acessórios, seja para facilitar a montagem das peças nos veículos, para melhorar o aspecto do produto, ou para atender alguma função específica na operação do veículo.

Os processos de pós-fase são a pré-montagem, a extrusão, o encapsulamento ou a aplicação de corrediça.

A pré-montagem corresponde ao processo em que o vidro automotivo recebe acabamentos por meio de colagem ou prensagem com interferência que podem ser funcionais como, por exemplo, um suporte para encaixe do mecanismo que movimenta os vidros das portas ou uma canaleta que coleta e conduz a água da chuva em um para-brisa. Em alguns casos, instalam-se, por meio de colagem, pinos que orientam a montagem e garantem o perfeito posicionamento do vidro no veículo. Também é usual a aplicação de perfil de borracha para garantir a vedação entre o vidro e a carroceria do veículo ou de elementos meramente embelezadores para melhorar a estética da carroceria. Outros elementos que podem ser montados no vidro são sensores de chuva, pastilhas de suporte para retrovisores, suportes para *break-lights*, dobradiças, travas, perfil corrediço entre outros. Os itens e componentes podem ser fisicamente retirados ou extraídos, sem comprometer a integridade do vidro.

A extrusão corresponde ao processo em que um perfil de poliuretano é aplicado diretamente sobre o vidro. Neste processo, a extrusão é feita por um braço mecânico que acompanha o contorno do vidro, coadjuvado por uma ferramenta para dar forma ao cordão de poliuretano que está sendo aplicado. Após este processo, o vidro deve ficar em ambiente limpo e com temperatura controlada até atingir a dureza mínima para o seu manuseio.

O processo de extrusão possui as seguintes etapas: recepção dos vidros automotivos; calibragem do maquinário e da linha, limpeza e trabalhos necessários, verificação do vidro e dos demais materiais e componentes; posicionamento do ferramental na área de aplicação de PU (poliuretano); seleção do programa adequado; aplicação do PVC (policloreto de vinil); armazenamento das peças para a cura do PU em sala de espera; limpeza e aplicação de outros componentes; e inspeção final.

O encapsulamento corresponde ao processo de injeção em molde fechado, em que o vidro é colocado dentro de um molde específico em que recebe a injeção de materiais termoplásticos ou termofixos. Em geral, esse processo faz com que o vidro seja encapsulado por um perfil plástico, que o contorna e permite a fixação de outros elementos, como canaletas e pinos guias.

As características do processo de encapsulamento podem afetar a funcionalidade, mobilidade, segurança e/ou outros quesitos constantes em normas governamentais, além de quesitos de clientes ou parâmetros especiais de processo, que requerem monitoramento específico e devem ser incluídos nas instruções de controle.

O processo de encapsulamento ocorre por meio do processo de prensa com injeção de PVC (policloreto de vinil), TPE (elastômero termoplástico) ou na combinação entre polyiol e isocianato, de forma controlada a envolver a peça dando-lhe a forma “encapsulada”.

O processo de encapsulamento possui as seguintes etapas: recepção dos vidros automotivos; calibragem do maquinário e da linha, limpeza e trabalhos necessários, verificação do vidro e dos demais materiais e componentes; posicionamento dos moldes na prensa; seleção do programa adequado por tipo de prensa; aplicação do PVC/TPE ou do PU; limpeza e aplicação de outros componentes; e inspeção final.

O processo de aplicação de corrediças é marcado pela incorporação de uma série de componentes a um conjunto de vidros. O produto resultante desta combinação é chamado de corrediça, que consiste na junção de vidros fixos a um *frame* com um ou mais vidros deslizantes. A colocação de componentes

ocorre em células de montagem e pode ser realizada única e exclusivamente de forma manual ou em combinação com robôs.

O processo de aplicação de corrediças possui as seguintes etapas: recebimento das peças e componentes (perfis, trincos, borrachas, pinos, suportes, outros); limpeza e organização da área de montagem e aplicação; *set up* da área de trabalho e posicionamento do sequenciamento de montagem e aplicação; aplicação e montagem dos componentes; formação do produto corrediça; e inspeção final.

Qualquer vidro automotivo, temperado ou laminado, deve atender às características de transparência luminosa especificadas na Resolução do Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN) nº 784, de 12 de julho de 1994, de forma a permitir adequada visibilidade da área externa ao veículo. Adicionalmente, os vidros automotivos laminados e temperados, quando comercializados no Brasil, devem observar as normas do INMETRO, regulamentadas por meio das Portarias nºs 156 e 157, ambas de 4 de junho de 2009, Portaria nº 246, de 1º de junho de 2011, e Portaria nº 247, de 30 de maio de 2011.

Os principais canais de distribuição do produto objeto da investigação correspondem a montadoras e empresas que atuam no mercado de pós-venda, revendendo o produto.

É importante destacar que estão excluídos da definição de produto objeto da investigação os vidros blindados. Ademais, estão também excluídos os vidros temperados e laminados cuja aplicação esteja destinada a motocicletas, ciclomotores, motonetas, triciclos, quadriciclos, tratores de rodas ou de esteiras, motocultores, cultivadores motorizados, colheitadeiras, guindastes, plataformas elevatórias, poliguindastes, *dumpers* concebidos para serem utilizados fora de estradas (*off-the-road*), retroescavadeiras, cabines de maquinário não autopulsado, locomotivas, aeronaves e embarcações.

Também estão excluídos da definição do produto objeto da investigação os tetos solares elétricos para automóveis e comerciais leves. Esses produtos foram enquadrados no ex-tarifário 002 do item 8708.29.99 da NCM; que reduziu a alíquota do Imposto de Importação a 2% para esse produto, sempre que satisfeitas as condições estabelecidas na Resolução nº 116, de 18 de dezembro de 2014, publicada no D.O.U. em 19 de dezembro de 2014.

A empresa BSG, em resposta ao questionário do produtor/exportador, afirmou que o produto exportado para o Brasil consistiria de vidros automotivos de segurança, laminado ou temperado, utilizados em automóveis de passageiros, automóveis leves, caminhões e ônibus. No que se refere ao processo produtivo, a empresa BSG afirmou que as principais matérias-primas incluem vidro flotado, película de PVB, *[Confidencial]*, e que as utilidades incluiriam eletricidade e água, dentre outros. O processo produtivo adotado pela empresa na fabricação de vidros automotivos laminados envolve as seguintes etapas:

*[Confidencial]*

O processo produtivo adotado pela BSG na fabricação de vidros automotivos temperados envolve as seguintes etapas:

*([Confidencial])*

O Grupo Fuyao, em resposta ao questionário do produtor/exportador, afirmou que a principal matéria-prima utilizada para a fabricação do produto objeto da investigação é o vidro flotado, cuja composição química inclui, silício, alumínio, cálcio, magnésio e sódio. Os vidros automotivos por ela produzidos apresentam área entre 0,02 e 5 metros quadrados, sendo, na maior parte dos casos, aplicados



(Fls. 17 da Circular SECEX nº 26, de 09/05/2016).

em carros de passeio, ônibus e maquinários de engenharia, sob a forma de para-brisas, janelas laterais, vigias, vidros fixos laterais, *backlite*, e teto-solar.

O processo produtivo adotado pela empresa na fabricação de vidros automotivos laminados envolve as seguintes etapas:

*([Confidencial])*

O processo produtivo adotado pela empresa na fabricação de vidros automotivos temperados envolve as seguintes etapas:

*[Confidencial]*

### **3.2. Do produto fabricado no Brasil**

O produto fabricado no Brasil são os vidros automotivos, comumente designados vidros de segurança, com características semelhantes às descritas no item 3.1.

Segundo informações fornecidas pela indústria doméstica e confirmadas por meio de verificação *in loco*, os vidros automotivos fabricados no Brasil são utilizados nas mesmas aplicações, possuem as mesmas características e a mesma rota tecnológica dos vidros automotivos importados da China. Ademais, são fabricados a partir das mesmas matérias-primas e estão sujeitos às mesmas normas e especificações técnicas.

### **3.3. Da classificação e do tratamento tarifário**

Os vidros automotivos temperados são normalmente classificados na Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM no item 7007.11.00 – vidros temperados de dimensões e formatos que permitam a sua aplicação em automóveis, veículos aéreos, barcos ou outros veículos. Adicionalmente, costumam estar classificados no item 7007.19.00 da NCM, reservada para os demais vidros temperados.

Os vidros automotivos laminados são normalmente classificados na Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM no item 7007.21.00 – vidros laminados de dimensões e formatos que permitam a sua aplicação em automóveis, veículos aéreos, barcos ou outros veículos. Adicionalmente, costumam estar classificados no item 7007.29.00 da NCM, reservada para os demais vidros laminados.

Importações de vidros automotivos também são comumente classificadas no item 8708.29.99 da NCM, notadamente quando estes passam por processos de pós-fase, em que é agregado valor ao vidro automotivo. Esse código da NCM é reservado a outras partes e acessórios de carroçarias (incluindo as de cabinas) dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705.

A alíquota do Imposto de Importação para os itens tarifários 7007.11.00, 7007.19.00, 7007.21.00 e 7007.29.00 se manteve em 12% no período de julho de 2010 a junho de 2015. Já a alíquota do Imposto de Importação para o item tarifário 8708.29.99 se manteve em 18% no período de julho de 2010 a junho de 2015.

Cabe destacar que os referidos itens são objeto das seguintes preferências tarifárias, concedidas pelo Brasil/ Mercosul, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto objeto da revisão:

**Preferências Tarifárias****Item: 7007.11.00**

<b>País/Bloco</b>	<b>Base Legal</b>	<b>Preferência Tarifária</b>
Argentina	ACE 14 – Brasil - Argentina	100%
Mercosul	ACE-18 – Mercosul	100%
Bolívia	ACE-36 – Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE-35 – Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE-59 – Mercosul-Colômbia	100%
Equador	ACE-59 – Mercosul - Equador	55%
Israel	ALC – Mercosul – Israel	87,5%
Peru	ACE-58 – Mercosul – Peru	100%
Venezuela	ACE-69 – Brasil - Venezuela	100%
Cuba	APTR04 – Cuba – Brasil	28%
México	ACE55 – Brasil - México	100%

**Item 7007.19.00**

<b>País/Bloco</b>	<b>Base Legal</b>	<b>Preferência Tarifária</b>
Mercosul	ACE-18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE-36 – Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE-35 – Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE-59 – Mercosul-Colômbia	100%
Equador	ACE-59 – Mercosul - Equador	100%
Israel	ALC – Mercosul – Israel	70%
México	ACE – 55 – Brasil - México	100%
Peru	ACE-58 – Mercosul – Peru	100%
Venezuela	ACE-59 –Mercosul - Venezuela	100%
Cuba	APTR04 – Cuba – Brasil	28%

**Item 7007.21.00**

<b>País/Bloco</b>	<b>Base Legal</b>	<b>Preferência Tarifária</b>
Argentina	ACE 14 – Brasil - Argentina	100%
Mercosul	ACE-18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE-36 – Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE-35 – Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE-59 – Mercosul-Colômbia	55%
Equador	ACE-59 – Mercosul - Equador	55%
Israel	ALC – Mercosul – Israel	87,5%
México	ACE – 55 – Brasil - México	100%
Peru	ACE-58 – Mercosul – Peru	100%
Venezuela	ACE-69 – Brasil - Venezuela	100%
Cuba	APTR04 – Cuba – Brasil	28%

**Item 7007.29.00**

<b>País/Bloco</b>	<b>Base Legal</b>	<b>Preferência Tarifária</b>
Mercosul	ACE-18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE-36 – Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE-35 – Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE-59 – Mercosul-Colômbia	100%
Equador	ACE-59 – Mercosul - Equador	100%
Israel	ALC – Mercosul – Israel	87,5%
México	ACE – 55 – Brasil - México	100%

Peru	ACE-58 – Mercosul – Peru	100%
Venezuela	ACE-59 – Mercosul - Venezuela	100%
Cuba	APTR04 – Cuba – Brasil	28%
<b>Item 8708.29.99</b>		
<b>País/Bloco</b>	<b>Base Legal</b>	<b>Preferência Tarifária</b>
Mercosul	ACE-18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE-36 – Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE-35 – Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE-59 – Mercosul-Colômbia	55%
Equador	ACE-59 – Mercosul - Equador	55%
Índia	APTF – Mercosul - Índia	10%
Israel	ALC – Mercosul – Israel	70%
México	ACE – 55 – Brasil - México	100%
Peru	ACE-58 – Mercosul – Peru	100%
Venezuela	ACE-69 – Brasil - Venezuela	100%

### 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.

Dessa forma, conforme informações constantes dos autos do processo, o produto objeto da investigação e o produto similar produzido no Brasil:

(i) são produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam vidro flotado, esmalte cerâmico, esmalte eletricamente condutivo à base de prata e componentes eventuais, para os vidros temperados; e vidro flotado, PVB (polivinil butiral), esmaltes cerâmicos e componentes eventuais, como por exemplo, pastilha para fixação do retrovisor, para os vidros laminados;

(ii) apresentam as mesmas características físicas (e químicas): são vidros que proporcionam maior segurança em razão de sua alta resistência em comparação com o vidro comum, característica que implica menor incidência de rupturas decorrentes de impactos. Ademais, os vidros temperados e laminados devem atender às características de transparência luminosa especificadas na legislação brasileira de forma a permitir adequada visibilidade da área externa ao veículo;

(iii) estão submetidos às mesmas normas e especificações técnicas, quais sejam as estabelecidas nas normativas do INMETRO, regulamentadas por meio das Portarias nºs 156 e 157, ambas de 4 de junho de 2009, Portaria nº 246, de 1º de junho de 2011, e Portaria nº 247, de 30 de maio de 2011. Ressaltam-se ainda as regras brasileiras referentes às características de transparência luminosa, instituídas pela Resolução do Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN) nº 784, de 12 de julho de 1994;

(iv) são produzidos segundo processo de fabricação semelhante, sendo o dos vidros temperados composto pelas etapas de corte, perfuração e lapidação das lâminas de vidro flotado, limpeza das peças e impressão via *silk-screen*, aquecimento, prensagem, têmpera; enquanto o processo produtivo dos vidros laminados é composto pelas etapas de corte, perfuração e lapidação das lâminas de vidro flotado, limpeza das peças e impressão via *silk-screen*, aquecimento, prensagem, fixação da lâmina PVB, aquecimento do conjunto em vácuo;

(v) têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados na indústria automobilística na instalação de para-brisas dianteiros e traseiros, janelas e portas laterais, tetos-solares, demais vidros de cabines;

(vi) apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que a fabricação do produto segue projetos determinados pelas montadoras de acordo com o modelo de cada veículo e o ano de fabricação;

(vii) são vendidos por meio de canais de distribuição análogos, sendo os importadores de vidros automotivos as montadoras e empresas que atuam no mercado de pós-venda, revendendo o produto. Além disso, como exposto no item anterior, observou-se, inclusive, que o produto objeto da investigação e o produto similar produzido pela indústria doméstica são adquiridos pelos mesmos clientes.

### **3.5. Das manifestações acerca da similaridade**

A empresa Célula, em resposta ao questionário do importador protocolada em 11 de fevereiro de 2016, afirmou que o produto importado possui qualidade inferior ao produto similar nacional. Para sustentar seu argumento, a empresa afirmou que as montadoras nacionais não aceitam os produtos importados pela empresa, tendo como canal de distribuição apenas o mercado de reposição.

O importador André Vitor, em resposta ao questionário do importador protocolada em 2 de março de 2016, afirmou que haveria diferenças de qualidade entre os vidros produzidos no Brasil e os vidros importados, porquanto aqueles seriam revestidos com guarnição, sensor de chuva, encapsulado, extrudado e co-extrudado, de forma que a qualidade do produto nacional e a existência de processo de pós fase agregariam valor ao preço final do produto nacional, tornando-o mais elevado que o produto importado, o qual não possuiria esses elementos de agregação de valor.

A empresa Vidrama, em resposta ao questionário do importador protocolada em 4 de março de 2016, afirmou que a diferença de qualidade entre o vidro importado e o nacional seria mínima, mas que as produtoras nacionais, para alguns modelos, venderiam apenas o vidro sem os componentes. A empresa Chery, em manifestação protocolada em 4 de março de 2016, afirmou que a qualidade do produto brasileiro estaria “muito bem atendida” e estaria adequada aos padrões internacionais de qualidade. A preferência pelo produto importado, no entanto, deriva do fato de que a produção nacional requereria, muitas vezes, lotes mínimos de produção; exigência não existente na importação.

A empresa Carglass, em resposta ao questionário do importador protocolada em 3 de março de 2016, afirmou que o produto importado apresentaria a mesma qualidade do produto nacional, mas que esses produtos não seriam perfeitamente intercambiáveis, porquanto os vidros automotivos devem possuir dimensões e tamanhos específicos adequados a modelos determinados de veículos. A empresa afirmou que a indústria doméstica tem a produção voltada para a demanda das grandes montadoras nacionais, o que levaria à escassez de vidros automotivos para o mercado de reposição para alguns modelos de veículos. Situação semelhante ocorreria com os veículos com baixo número de venda, os quais seriam prejudicados pela produção limitada de vidros automotivos.

A Carglass afirmou, ainda, que existiriam vidros automotivos protegidos por patentes e que não poderiam ser importados. Trata-se, segundo a importadora, de vidros acústicos e vidros extrudados, ambos de maior valor agregado. A empresa afirma que não foi designado CODIP que refletisse se o produto em questão possuiria isolamento acústico, o que prejudicaria a apuração do impacto dessa característica no preço de produtos similares nacionais acústicos e não acústicos. Por fim, a empresa afirmou que não haveria produto importado que substituisse o produto acústico, e que alguns modelos de veículos somente podem utilizar vidros acústicos.

### 3.6. Dos comentários do acerca das manifestações

Inicialmente, ressalte-se que, apesar de algumas das empresas terem afirmado que o produto importado possuiria qualidade inferior à do produto nacional, entende-se que eventuais diferenças de qualidade entre os produtos ou diferenças de dimensões e tamanhos de modelos específicos não ensejam a descaracterização de sua similaridade. Ademais, por meio da análise das descrições constantes dos dados oficiais fornecidos pela RFB e por meio das identificações por código de identificação de produtos (CODIP) nos questionários dos importadores e dos exportadores, verificou-se haver exportação para o Brasil de vidros automotivos aos quais foram/não foram agregados componentes ou que passaram/não passaram por processo de pós-fase.

Cumpra ainda ressaltar, a esse respeito, que se reconhece que haja diferenças entre a cesta de produtos importados e de produtos fabricados pela indústria doméstica. Nesse sentido, os questionários enviados ao início da investigação consideraram a categorização dos produtos de acordo com CODIPs, os quais levam em consideração, dentre outras coisas, a agregação de acessórios aos vidros e a existência de processos de agregação de valor, tais como a extrusão. Desse modo, eventuais comparações entre o preço praticado pela indústria doméstica e aquele praticado pelos produtores/exportadores investigados levarão em consideração os diferentes tipos de produto.

Com relação à manifestação da Carglass de que haveria vidros automotivos protegidos por patentes, ressalte-se, inicialmente, que, com relação à informação de proteção do processo de pós conformação de um perfil extrudado (PI 9510096-2) mencionada pela Carglass, constatou-se no endereço eletrônico do Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI que a proteção patentária foi extinta em 2013 por falta de pagamento das anuidades. Dessa forma, constata-se que a referida tecnologia caiu em domínio público. Destarte não há impedimento para que terceiros se utilizem do processo de fabricação objeto da referida patente ou que haja importação de produto que foi produzido por tal processo.

Ademais, cumpre ressaltar que, por meio da análise das descrições constantes dos dados oficiais fornecidos pela RFB e por meio das identificações por código de identificação de produtos (CODIP) nos questionários dos importadores e dos exportadores, verificou-se haver exportação para o Brasil de vidros automotivos que passaram pelo processo de extrusão, de forma que não se pode afirmar que a importação desse tipo de produto estaria impedida por força de patente.

Já com relação aos argumentos referentes à existência de proteção patentária do produto com isolamento acústico e/ou térmico e o fato de essa característica não estar refletida no código de categorização do produto adotada, cumpre ressaltar que a empresa importadora não apresentou elementos de prova que confirmassem a alegação de impacto significativo dessa característica sobre o custo e sobre o preço final dos vidros automotivos. Ademais, nenhuma das empresas envolvidas de fato na fabricação do produto, sejam elas da indústria doméstica ou produtoras/exportadoras, apontaram essa característica como sendo relevante para fins de definição do CODIP.

Por fim, quanto à alegação da Carglass de que a indústria doméstica tem a produção voltada para a demanda das grandes montadoras nacionais, o que levaria à escassez de vidros automotivos para o mercado de reposição, vale ressaltar que a indústria doméstica atua tanto no mercado de montadoras, quanto no mercado de reposição. Conforme consta dos relatórios de verificação *in loco*, a indústria doméstica possui, inclusive, unidade de venda especializadas no mercado de reposição. Ademais, a empresa Carglass não apresentou elementos de prova que confirmem haver escassez de vidros para o mercado de reposição.

### **3.7. Da conclusão a respeito da similaridade**

O art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, dispõe que o termo “produto similar” será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

Dessa forma, diante das informações apresentadas e da análise constante no item 3.4, o concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013.

## **4. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA**

Segundo disposição do art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, o termo indústria doméstica será interpretado como a totalidade dos produtores do produto similar doméstico. Em conformidade com o parágrafo único do mesmo artigo, nos casos em que não for possível reunir a totalidade destes produtores, o termo indústria doméstica será definido como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitua proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico.

A totalidade dos produtores nacionais do produto similar doméstico engloba outras empresas além da Saint Gobain e da Pilkington, quais sejam a AGC, Fanavid, Menedin, Thermoglass, Twinglass, Vidroforte e Vitrotec.

Apesar de a AGC ter manifestado apoio à petição e ter apresentado seus dados de vendas e produção de vidros automotivos para o período investigado, esta não respondeu o questionário encaminhado. Também não apresentaram resposta ao referido questionário as demais empresas citadas no parágrafo anterior. Por essa razão, não foi possível reunir a totalidade dos produtores do produto similar doméstico.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, definiu-se a indústria doméstica como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitui proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico: as empresas Pilkington e Saint Gobain, responsáveis por 83,2% da produção nacional no período de julho de 2014 a junho de 2015.

## **5. DO 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 valor normal.

Na análise em tela, utilizou-se o período de julho de 2014 a junho de 2015, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros automotivos, originárias da China.

## 5.1. Do dumping para efeito do início da investigação

### 5.1.1. Do valor normal

Como ressaltado anteriormente, em razão de a China, para fins de defesa comercial, não ser considerada um país de economia de mercado, foi utilizado o México como país substituto, para fins de apuração do valor normal da China.

Para determinar o valor normal da China, a petionária apresentou 64 (sessenta e quatro) faturas comerciais da empresa [Confidencial], subsidiária do NSG Group, também controladora da Pilkington Brasil, referentes a vendas de vidros automotivos no mercado doméstico mexicano. Há faturas emitidas ao longo de todo o período de investigação de dumping, salvo nos meses de dezembro de 2014 e junho de 2015, referentes a vendas para clientes diversos, por meio de diferentes canais de distribuição.

Como os produtos comercializados por meio das referidas faturas estavam indicados apenas por meio de códigos, a petionária colacionou aos autos a lista de códigos utilizada pela empresa mexicana para classificar seus produtos. A empresa mexicana adota classificação com base no sistema de classificação da NAGS – *National Auto Glass Specifications*. Por meio dos códigos NAGS foi possível identificar os produtos das operações presentes nas faturas de venda da [Confidencial].

Por meio dos códigos NAGS foi possível identificar ainda que alguns itens constantes das faturas de venda emitidas pela empresa mexicana não se referiam a vidros automotivos. Esses produtos, portanto, não foram considerados no cálculo do valor normal.

Ressalte-se que as faturas apresentavam os dados de volume em peças. Para transformar a unidade de medida de peças para quilogramas, a petionária, primeiramente, apresentou coeficiente informado pela [Confidencial] para determinar a metragem quadrada por produto a partir das dimensões presentes nas especificações técnicas do projeto de cada peça. A seguir, a petionária utilizou um coeficiente médio de quilograma por metro quadrado, para determinar o peso de cada peça.

Identificou-se que o coeficiente utilizado para conversão de metros quadrados para quilogramas no cálculo do valor normal, para os mesmos tipos de produtos, comercializados no mesmo período, eram bastante próximos daqueles utilizados pela Pilkington Brasil nos dados relativos aos indicadores de dano da indústria doméstica. Dessa forma, a princípio, foi considerado adequado o coeficiente informado pela [Confidencial] e apresentado pela petionária.

Ressalte-se, também, que os preços constantes das faturas estavam em pesos mexicanos, e a taxa de câmbio inicialmente utilizada pela petionária para conversão dos valores em pesos mexicanos para dólares estadunidenses constava da própria fatura de venda. Nos casos em que não havia informações referentes à conversão das moedas, a petionária utilizara a taxa de câmbio oficial, divulgada pelo **Banco de Mexico**, banco central mexicano. As taxas de câmbio apresentadas pela petionária foram desconsideradas e utilizou-se a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, conforme determina o art. 23 do Regulamento Brasileiro.

A maior parte das faturas de venda encontrava-se na condição *ex fabrica*, sendo que, quando a despesa com o frete sobre as vendas foi incorrida pela empresa, o frete aparecia destacado nas faturas, de forma que foi possível calcular o preço de venda dessas operações exclusive o frete. Também os valores dos tributos estavam destacados na fatura de venda. Dessa forma, os preços médios de venda do produto no mercado mexicano foram considerados livre de tributos sobre a venda e na condição de venda *ex fabrica*.

Nesse contexto, considerou-se o preço de vidros automotivos constante das faturas de venda de vidros automotivos no mercado doméstico mexicano apresentadas pela peticionária como indicativo adequado para apuração do valor normal para a China no início da investigação.

Dessa forma, o valor normal, ponderado pela quantidade exportada de vidros laminados e temperados, alcançou **US\$ 4.516,49/t** (quatro mil, quinhentos e dezesseis dólares estadunidenses e quarenta e nove centavos por tonelada).

### **5.1.2. Do preço de exportação**

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação.

Para fins de apuração do preço de exportação da China para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de investigação de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de julho de 2014 a junho de 2015. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação.

Ressalte-se que para determinar o volume importado por tipo de produto, foram identificados por meio das descrições constantes dos dados fornecidos pela RFB quais itens correspondiam a vidros laminados e a vidros temperados. Após essa classificação, no entanto, restaram 12,9% das operações cuja descrição não permitia identificar se se tratavam de vidros laminados ou vidros temperados. Essas operações foram, então, classificadas de acordo com a posição do vidro no automóvel.

Todos os para-brisas foram considerados vidros laminados, uma vez que, em razão das exigências normativas, todos os vidros para-brisas comercializados no Brasil devem ser vidros laminados. Com relação aos demais vidros, partiu-se dos dados de venda do produto similar da indústria doméstica em P5, de modo que todos os tetos solares foram considerados vidros laminados, uma vez que 86,1% dos tetos solares produzidos pela indústria doméstica seriam fabricados a partir de vidros laminados; todos os vidros laterais foram considerados vidros temperados, uma vez que 99,9% dos vidros laterais produzidos pela indústria doméstica seriam fabricados a partir de vidros temperados; e todos os vigias traseiros foram considerados vidros temperados, uma vez que, 100% dos vigias traseiros produzidos pela indústria doméstica seriam fabricados a partir de vidros temperados.

Dessa forma, a partir da presunção do tipo do vidro com base na posição do vidro automotivo, foi possível classificar parte adicional dos dados de importação. Não foi possível identificar, no entanto, 6,6% das operações, cujas descrições genéricas não permitiram a identificação dos vidros quanto ao tipo laminado ou temperado, tampouco quanto a posição do vidro no automóvel. O volume dos vidros automotivos não identificados foi atribuído para os vidros temperados e laminados de acordo com a participação de cada um desses tipos de vidros no volume de vidros automotivos cujo tipo fora identificado.

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da investigação, no período de investigação de indícios de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao



preço de exportação da China ponderado pelo tipo de produto de **US\$ 1.755,14/t** (mil, setecentos e cinquenta e cinco dólares estadunidenses e quatorze centavos por tonelada) para vidros automotivos.

### 5.1.3. Da margem de dumping

O valor normal foi apurado para a China, como explicitado no item 5.1.1, na condição *ex fabrica*; já o preço de exportação, conforme explicitado no item anterior, foi apurado com base nos dados disponibilizados pela RFB, apresentados na condição de comércio FOB. Ressalte-se que a comparação do valor normal em base *ex fabrica* com o preço de exportação em base FOB não implicou elevação da margem de dumping, pelo contrário, contribuiu para sua diminuição.

Relembre-se que a margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping consiste na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Deve-se ressaltar que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação da China levou em consideração os tipos do produto: vidros temperados e laminados, bem como os vidros exportados ao Brasil cujo tipo não fora identificado. A margem de dumping foi apurada pela diferença entre o valor normal e o preço de exportação de cada tipo de produto, e essa diferença foi, por sua vez, ponderada pela quantidade exportada de cada tipo de produto.

A tabela a seguir resume o cálculo realizado e as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a China:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
4.516,49	1.755,14	<b>2.761,35</b>	157,3%

### 5.1.4. Das manifestações acerca do dumping para efeito do início da investigação

A empresa Célula, em manifestação protocolada em 11 de fevereiro de 2016, afirmou que existiriam diferenças de preço entre os modelos de vidros automotivos que não seriam verificadas apenas por meio de comparação de tamanho ou volume, devendo, para fins de justa comparação, ser analisadas outras características como o grau de dificuldade de fabricação, a tecnologia empregada, os acessórios e o tamanho/espessura. Para garantir a justa comparação, a empresa sugeriu que fossem comparados produtos iguais e não produtos com descrição insuficiente e presentes nas faturas de vendas de empresa relacionada à indústria doméstica.

O Grupo Fuyao protocolou, em 11 de abril de 2016, manifestação a fim de propor metodologia alternativa para o cálculo de valor normal para fins de determinação preliminar. Segundo o grupo de empresas, apesar de o valor normal calculado com base nas faturas de venda no mercado mexicano ter sido considerado adequado para fins de início da investigação, seria necessário avaliar diversos aspectos, tais como categorias do produto, canais de distribuição e diferentes tecnologias, a fim de assegurar que as exportações da China estariam sendo comparadas de forma adequada com produtos similares do México.

Nesse sentido, segundo o Grupo Fuyao, não estaria claro se o valor normal adotado no início da investigação refletiria um padrão razoável de preços para cada categoria (laminados e temperados) vendida no México entre julho de 2014 e junho de 2015. Ademais, não estaria claro se as faturas de venda

consideradas abarcariam tanto o mercado de montadoras, quanto o mercado de reposição. Quanto a isso, o fato de haver diversas informações em caráter confidencial ensejaria diversos questionamentos: quantas faturas seriam para montadoras e quantas seriam para o mercado de reposição? Quais seriam os CODIPs refletidos nas faturas consideradas? E se determinados CODIPs exportados pela China não constassem da base de dados das faturas emitidas no mercado mexicano?

O Grupo Fuyao afirmou então que as faturas selecionadas pela peticionária corresponderiam, aparentemente, a uma seleção de vendas a preços altos, a fim de garantir uma margem de dumping elevada para fins de início da investigação. Nesse sentido, a peticionária deveria divulgar o critério de seleção das faturas, bem como, em sendo o caso, a metodologia de amostragem utilizada.

Com relação à comparação entre os dados de venda das empresas chinesas com os dados de vendas destinadas ao mercado mexicano, o Grupo Fuyao solicitou que fossem levados em consideração não somente os códigos de produtos, mas possíveis variações de preço entre produtos com as mesmas características (mesmo código de produto). Segundo a Fuyao, suas exportações ao Brasil seriam, em sua grande maioria, de produtos de baixo custo, com acessórios baratos. Desse modo, caso os produtos fabricados no México contenham acessórios caros, a realização de um ajuste apropriado deveria ser considerada, ainda que os produtos estejam classificados no mesmo CODIP.

A fim de comprovar que teria havido seleção deliberada, por parte da peticionária, de faturas com preços altos, o Grupo Fuyao propôs comparar esses preços com valores cobrados em outras operações que envolvam a comercialização de vidros automotivos. Nesse sentido, seria possível auferir um preço mais acurado, baseado em maior cesta de produtos, ao se considerar valores extraídos de estatísticas de importações classificadas nos códigos SH 700711 e 700721. O Grupo Fuyao ressaltou que haveria maior risco de comparação injusta ao se utilizar dados de determinadas faturas de venda.

Dessa forma, o grupo de empresas apresentou dados extraídos do *Trademap*, referentes aos dados de exportação do México para a Colômbia e para todos os demais destinos. A esse respeito, o Grupo Fuyao ressaltou que o preço das exportações de vidros temperados seria 68,6% inferior ao valor normal utilizado para fins de início da investigação. Já o valor das exportações mexicanas de vidros laminados seria 57,8% inferior ao valor normal apurado com base nas faturas apresentadas pela peticionária. Diante disso, o preço de exportação do México para terceiros países seria mais apropriado para fins de cálculo do valor normal.

Nesse sentido, apesar de os EUA figurarem como principal destino das exportações do México, a Colômbia consistiria em opção mais adequada, devido a suas semelhanças com o Brasil: a Colômbia seria a segunda maior economia da América do Sul e teria o terceiro maior mercado automotivo da região; Brasil e Colômbia seriam países em desenvolvimento e apresentariam PIBs similares; as indústrias automotivas dos dois países focariam na produção de veículos novos e direcionariam atenção não somente ao mercado interno, mas à exportação de veículos; haveria acordo bilateral recente, referente ao fortalecimento das trocas comerciais no setor automotivo; haveria programa do governo colombiano relacionado ao desenvolvimento da indústria automotiva, segundo o qual os colombianos passariam, inclusive, a adquirir veículos financiados, da mesma forma que ocorre no Brasil.

O Grupo Fuyao mencionou então o fato de a empresa LOF de Mexico ter apresentado tempestivamente resposta ao questionário do terceiro país. No entanto, o grupo de empresas afirmou que a data da manifestação a resposta ao questionário não teria sido disponibilizada às partes. Ademais, a empresa não teria divulgado dados acerca dos diferentes preços praticados para vidros temperados e laminados. Também não seria claro o papel das vendas para partes relacionadas e seu impacto sobre os preços. Haveria, ainda, incertezas quanto ao fato de a empresa ter reportado os CODIPs corretamente e se

seria possível identificar-se a classificação sob os códigos NAGS de cada venda. Por fim, deveria ser assegurado que a empresa mexicana reportou os preços do produto similar realizadas por diferentes canais de distribuição e destinadas a diferentes segmentos do mercado.

Por todo o exposto, o Grupo Fuyao sugeriu que, para fins de determinação preliminar, não fossem utilizados os dados reportados em resposta ao questionário do terceiro país. Diferente do caso de reposta ao questionário do produtor/exportador, o impacto da utilização de reposta ao questionário do terceiro país com dados não verificados poderia ser mais prejudicial à justa comparação, sendo mais adequada a utilização de estatísticas oficiais. Dessa forma, a fim de evitar injustiça, o valor normal deveria ser calculado com base nas estatísticas de exportação do México para a Colômbia.

### **5.1.5. Dos comentários acerca das manifestações**

Com relação à manifestação da empresa Célula, esclarece-se que, em obediência ao art. 22 do Regulamento Brasileiro, as características elencadas pela importadora são levadas em consideração para garantir a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação. Destaque-se que o código de identificação do produto busca favorecer a comparabilidade entre produtos que reúnam características semelhantes, ainda que pertencentes a uma única definição de produto.

O Grupo Fuyao afirmou ser necessário avaliar diversos aspectos a fim de assegurar a justa comparação entre o preço de exportação da China e o valor normal do México. A esse respeito, ressalte-se que sempre busca-se considerar o máximo de fatores possíveis para fins de justa comparação. Nesse sentido, ainda que as faturas trazidas pela peticionária tenham sido consideradas adequadas para fins de início da investigação, foi enviado questionário de terceiro país a duas empresas mexicanas. A empresa LOF de México S.A de C.V respondeu tempestivamente o questionário e pretende-se, com base nessa resposta e em suas informações complementares, realizar, ainda que não para fins de determinação preliminar, comparação levando-se em consideração todas as informações relevantes acerca das características dos produtos e dos mercados a que se destinam.

Com relação aos questionamentos acerca das faturas utilizadas para fins de cálculo do valor normal, cumpre ressaltar que, conforme inciso II, § 5º, do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013, não serão consideradas adequadas justificativas de confidencialidade para, dentre outras informações, aquelas referentes ao volume de vendas. Não há qualquer menção, no entanto, a informações específicas acerca dos tipos de produto vendidos e mercado a que se destinam. Dessa forma, tendo a peticionária considerado essas informações como sendo confidenciais e apresentado justificativa para tanto, não foi possível divulgar esses dados às outras partes. Ressalte-se, ainda nesse sentido, que o próprio Grupo Fuyao classificou informações semelhantes, referentes às suas operações de exportação, como sendo confidenciais.

O Grupo Fuyao afirmou que teria havido por parte da peticionária seleção de vendas a preços altos, a fim de garantir uma margem de dumping alta. O grupo de empresas solicitou então que fosse divulgado critério de seleção das faturas. Cumpre ressaltar, a esse respeito, que considerou-se como sendo adequada a informação trazida pela peticionária, uma vez tratar-se de fonte primária de dados, referente à comercialização do produto similar e ao preço efetivamente pago por ele em uma economia de mercado. Ademais, foram apresentadas quantidades consideradas representativas de faturas de venda, emitidas ao longo do período de investigação de dumping. A despeito disso, justamente por reconhecer o fato de que, por se tratar de amostragem, pode haver alguma discricionariedade por parte da peticionária ao definir as faturas de venda consideradas, fora enviado questionário do terceiro país a duas empresas mexicanas, buscando com isso obter informações referentes à totalidade de suas vendas no mercado interno

realizadas no período de investigação de dumping, bem como dados acerca dos produtos vendidos e dos mercados a que se destinam.

O Grupo Fuyao afirmou que, por meio das estatísticas de exportação do México, seria possível auferir valor normal mais apropriado. Ressalte-se, inicialmente, que o fato de os preços auferidos pelas referidas estatísticas serem inferiores àqueles adotados como valor normal para fins de início da investigação não os torna, necessariamente, mais adequados. Nesse sentido, cumpre ressaltar que, no caso dos vidros automotivos, os códigos tarifários SH em que são usualmente classificadas as importações englobam também outros produtos, distintos daqueles objetos da investigação.

Destaque-se a esse respeito o código tarifário 870829 do SH, destinado a partes e peças de automóveis, dentre as quais vidros automotivos. Os vidros automotivos classificados nesse código tarifário costumam ser os vidros automotivos que passaram por processos de pós-fase e agregação de valor. Por um lado, utilizar os dados de exportação do México referentes a esse código tarifário sem proceder depuração de dados implicaria distorcer o valor normal, porque incluiria produtos distintos daquele investigado. Não incluir o código tarifário, no cálculo do valor normal, por outro lado, implicaria desconsiderar no cálculo do valor normal os vidros automotivos de maior valor agregado, o que também distorceria o valor normal. Por excluir os produtos de maior valor agregado, parece razoável que o preço das exportações mexicanas para os códigos tarifários 700711 e 700721 do SH esteja mais baixo que o valor normal utilizado para fins de início da investigação.

Dessa forma, considera-se haver maior possibilidade de distorções ao se utilizar estatísticas de exportação, sendo preferível, portanto, trabalhar com informações relacionadas à comercialização do produto similar no mercado interno mexicano, por se tratar de informações individualizadas por tipo de produto.

O Grupo Fuyao apresentou então diversas justificativas a respeito da razão pela qual se deveria adotar, para fins de determinação preliminar, as exportações do México para a Colômbia. Quanto a isso, reitera-se entendimento de que dados primários de vendas são mais adequados quando comparados a estatísticas de exportação de um produto cujos códigos SH em que se classificam suas importações incluem vasta gama de outros produtos.

Por fim, o Grupo Fuyao solicitou que não fossem considerados, para fins de determinação preliminar, os dados reportados pela empresa LOF de Mexico em resposta ao questionário do terceiro país. A empresa apresentou ainda as razões pelas quais não se deveria utilizar os dados da empresa antes que fosse realizada verificação *in loco*. Inicialmente, cumpre ressaltar que a empresa LOF de Mexico, ao contrário das empresas chinesas, inclusive, do Grupo Fuyao, não figura como parte investigada na investigação em tela, tendo fornecido seus dados, portanto, de forma colaborativa. Ademais, ressalte-se que, apesar de desejável, não há obrigação legal de realizar verificação *in loco* em nenhuma das partes envolvidas no processo.

No entanto, adota-se postura horizontal quanto à análise dos dados recebidos das partes, sejam elas produtores/exportadores investigados, sejam partes colaborativas que reportaram dados para fins de apuração do valor normal. Dessa forma, entende-se, para fins de determinação preliminar, que as informações reportadas pelas empresas podem ser consideradas, a não ser que sejam constatadas inconsistências nos dados. Consiste ainda em prática no âmbito das investigações antidumping realizar-se verificações *in loco* em todas as partes que forneceram dados para o processo. Desse modo, o não se considera haver impacto sobre a justa comparação a utilização dos dados reportados na resposta ao questionário do terceiro país, antes que sejam verificados, a não ser que sejam encontradas inconsistências capazes de comprometer a integridade desses dados. Nesse caso, serão pedidos

esclarecimentos à empresa, a qual terá prazo estabelecido para fornecê-los, da mesma forma que ocorre com os produtores/exportadores.

Ressalta-se, nesse sentido, a decisão por não utilizar os dados reportados pela empresa mexicana e solicitou esclarecimentos adicionais à sua resposta, não pelos motivos expostos pelo Grupo Fuyao, mas por terem sido identificadas inconsistências nas informações apresentadas. Dessa forma, por meio do Ofício nº 2.009/2016/CGSC/DECOM/SECEX, foram solicitadas informações complementares à resposta do questionário do terceiro país, a fim de esclarecer as referidas inconsistências.

## **5.2. Do dumping para efeito da determinação preliminar**

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de julho de 2014 a junho de 2015, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros automotivos, originárias da China.

A BSG e o Grupo Fuyao apresentaram respostas tempestivas ao questionário do produtor/exportador. O Grupo Xinyi, apesar de ter apresentado resposta tempestiva ao questionário do produtor/exportador, não regularizou a representação legal no prazo estabelecido, e sua resposta foi havida por inexistente.

Cumpram-se ressaltar que as conclusões apresentadas nesta Determinação refletem as informações apresentadas pelas empresas BSG e do Grupo Fuyao em resposta ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se, a esse respeito, que foram solicitadas informações complementares às referidas respostas. No entanto, aguardam-se as respostas a tais solicitações de informações complementares, visto que os prazos a elas estipulados são posteriores à data desta Circular. Cumpram-se ressaltar, ainda, que todos os dados fornecidos pelas produtoras/exportadoras serão submetidos a procedimentos de verificação *in loco*.

### **5.2.1. Da BSG**

#### **5.2.1.1. Do valor normal**

Inicialmente, deve ser lembrado que a China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia de mercado. Por essa razão, aplica-se, no caso em tela, a regra do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece que, nos casos de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado com base no preço de venda do produto similar em país substituto, no valor construído do produto similar em um país substituto, no preço de exportação do produto similar de um país substituto para outros países, exceto o Brasil, ou em qualquer outro preço razoável.

Conforme evidenciado no item 2.6.3, decidiu-se por utilizar o México como o país substituto para determinação do valor normal da China.

Para fins de determinação preliminar, o valor normal da China foi apurado com base no preço de venda de vidros automotivos no mercado mexicano, em atendimento ao disposto no inciso I do art. 15 do Regulamento Brasileiro.

Esclareça-se que na resposta ao questionário do terceiro país, apresentada pela empresa LOF, foram identificadas inconsistências com relação ao preço dos vidros automotivos vendidos no mercado doméstico mexicano. As referidas inconsistências implicavam o aumento do valor normal da China em prejuízo dos exportadores chineses. Por uma postura conservadora, optou-se por manter, para fins de

determinação preliminar, o valor normal apurado para fins de início da investigação, na condição *ex fabrica*.

Para fins de justa comparação, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se ajuste a fim de auferir o valor normal na condição “entregue ao cliente”. Partiu-se, nesse sentido, do valor de frete interno [*Confidencial*]. Calculou-se a participação do frete interno incorrido [*Confidencial*] e aplicou-se o percentual auferido (2,4%) ao valor normal apurado para fins de início da investigação. Dessa forma, o valor normal apurado, ponderada pela quantidade exportada, na condição “entregue ao cliente”, foi **US\$ 4.692,48/t** (quatro mil seiscentos e noventa e dois dólares estadunidenses e quarenta e oito centavos).

#### **5.2.1.2. Do preço de exportação**

O preço de exportação da BSG foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao Brasil, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Considerando-se o período de investigação de dumping, as exportações de vidros automotivos da BSG destinadas ao mercado brasileiro totalizaram 232,9 t, referentes ao montante total de US\$ 400.915,16.

Considerando o exposto, o preço de exportação da BSG, na condição **FOB**, alcançou **US\$ 1.721,18/t** (mil, setecentos e vinte e um dólares e dezoito centavos por tonelada).

#### **5.2.1.3. Da margem de dumping**

A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping consiste na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Deve-se ressaltar que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação da BSG levou em consideração os tipos do produto: vidros temperados e laminados. A esse respeito, ressaltou-se ter sido identificada inconsistência entre as descrições dos códigos de produto apresentadas pela BSG e os CODIPs atribuídos às operações de venda reportadas. Desse modo, solicitaram-se esclarecimentos à empresa, por meio do ofício de solicitação de informações complementares, cujo prazo de resposta é posterior à data desta Circular. Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, ajustaram-se os dados de venda de modo que os CODIPs reportados passassem a ser compatíveis com as descrições apresentadas na parte descritiva da resposta ao questionário do produtor/exportador.

A margem de dumping foi apurada pela diferença entre o valor normal e o preço de exportação de cada tipo de produto, e essa diferença foi, por sua vez, ponderada pela quantidade exportada de cada tipo de produto.

A tabela a seguir resume o cálculo realizado e as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a BSG:

### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
4.692,48	1.721,18	2.971,30	172,6%

## 5.2.2. Do Grupo Fuyao

### 5.2.2.1. Do valor normal

Conforme ressaltado anteriormente, na resposta ao questionário do terceiro país, apresentada pela empresa LOF, foram identificadas inconsistências com relação ao preço dos vidros automotivos vendidos no mercado doméstico mexicano. Essas inconsistências implicavam o aumento do valor normal da China em prejuízo dos exportadores chineses. Por uma postura conservadora, optou-se por manter o valor normal apurado para fins de início da investigação, a saber: o valor normal apurado, na condição *ex fabrica*.

Para fins de justa comparação, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou ajuste-se a fim de auferir o valor normal na condição “entregue ao cliente”. Partiu-se, nesse sentido, [Confidencial]. Calculou-se a participação do frete interno incorrido [Confidencial] e aplicou-se o percentual auferido (2,4%) ao valor normal apurado para fins de início da investigação. Dessa forma, o valor normal apurado, ponderado pela quantidade exportada, na condição “entregue ao cliente”, foi **US\$ 4.515,19/t** (quatro mil, quinhentos e quinze dólares estadunidenses e dezenove centavos por tonelada).

### 5.2.2.2. Do preço de exportação

O preço de exportação do Grupo Fuyao foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao Brasil, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Cumprе ressaltar que, conforme informações fornecidas na resposta ao questionário, o Grupo Fuyao é composto por diversas empresas, das quais sete estiveram envolvidas na produção e comercialização do produto objeto da investigação durante o período de investigação de dumping. As empresas Guangzhou Fuyao Glass Co., Ltd. (Fuyao Gangzhou) e Fuyao Group Shanghai Automobile Glass Co., Ltd. (Fuyao Shanghai) produziram o produto investigado e exportaram para o Brasil, sem intermédio de outras empresas. Já as empresas produtoras Fuyao (Fujian) Bus Glass Co., Ltd., Fuyao Fujian Glass Encapsulation Co., Ltd. e Fujian Wanda Automobile Glass Industry Co., Ltd. exportaram o produto investigado para o Brasil somente por meio da empresa relacionada Fuyao Glass Industry Group Co., Ltd. (Fuyao Group). Segundo o Grupo Fuyao, a empresa Fuyao Group compra o produto investigado das empresas produtoras e exporta para o Brasil atuando, portanto, como uma *trading company*.

Por fim, compõe o Grupo Fuyao a *trading company* Fuyao Group (Hong Kong) Limited (Fuyao Hong Kong), empresa localizada em Hong Kong, a qual exportou para o Brasil produtos adquiridos da empresa Fuyao Group. Ressalte-se que a Fuyao Group, além de exportar produtos ao Brasil por meio da Fuyao Hong Kong, também realizou exportações diretamente para clientes brasileiros.

Diante do exposto, em resposta ao questionário do produtor/exportador, o Grupo Fuyao apresentou quatro Apêndices referentes aos dados das operações de venda das empresas, dos quais dois dizem

respeito às empresas produtoras/exportadoras Fuyao Guangzhou e Fuyao Shanghai, as quais exportaram vidros automotivos diretamente aos clientes do Brasil, e um Apêndice para cada uma das *trading companies* envolvidas na comercialização do produto objeto da investigação. Há, dessa forma, três canais de distribuição distintos, no que diz respeito às exportações para o Brasil. O primeiro deles se refere às empresas que produzem e exportam seus produtos ao Brasil (Fuyao Guangzhou e Fuyao Shanghai). O segundo canal se refere às operações realizadas pela empresa Fuyao Group, a qual adquire produtos de empresas produtoras do grupo e os exporta para clientes brasileiros. Por fim, há as operações da Fuyao Group, por meio da Fuyao Hong Kong: a Fuyao Group adquire os produtos das empresas produtoras do grupo e os exporta ao Brasil por meio da *trading company* localizada em Hong Kong.

Nesse contexto, foi aplicada metodologia distinta para cada um dos canais descritos acima, para fins de apuração do preço de exportação na condição FOB. Inicialmente, ressaltou-se que, para as vendas que ocorreram na condição *ex fabrica*, fora somado valor referente ao que seria o frete interno da fábrica até o porto em terceiro país de economia de mercado, para aferição destes preços na condição FOB. Para fins de determinação preliminar, estimou-se o referido frete [*Confidencial*]. Considerou-se, para tanto, o frete [*Confidencial*] como sendo equivalente ao frete que seria pago pelas empresas do Grupo Fuyao no transporte do produto investigado da fábrica até o porto, caso essas empresas operassem em país considerado economia de mercado. Partiu-se, nesse sentido, da participação do frete [*Confidencial*] e aplicou-se o percentual auferido (2,4%) à receita de vendas das operações das empresas do Grupo Fuyao para as quais não houve pagamento de frete interno.

Já para as operações, cujo termo de comércio ensejou pagamento de frete internacional, deduziu-se do valor reportado das operações os valores de frete reportados pelo Grupo Fuyao em sua resposta ao questionário do produtor/exportador.

Estando todas as operações de exportação do grupo na condição FOB, passou-se ao cálculo do valor total e da quantidade total exportada ao Brasil. As vendas das produtoras/exportadoras Fuyao Guangzhou e Fuyao Shanghai foram totalizadas por meio das informações individualizadas de suas operações de venda, reportadas em resposta ao questionário do produtor/exportador. Já com relação às operações de venda realizadas por meio da exportadora Fuyao Group e da Fuyao Hong Kong, apurou-se o valor total exportado com base no art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, na hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil.

Com relação às operações de venda da Fuyao Group ao Brasil, procedeu-se à reconstrução, de modo que foram deduzidos valores a título de despesas gerais e administrativas, despesas de venda e margem de lucro do preço reportado pela empresa. Tendo em vista o status da China, para fins de defesa comercial, como economia não de mercado, não foram considerados os dados referentes a despesas gerais e administrativas e de vendas reportadas pelo Grupo Fuyao.

Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, as despesas gerais e administrativas e de vendas foram obtidas a partir das demonstrações financeiras do exercício de 2014 da Fuyao Hong Kong, por meio da divisão do valor dessas rubricas pela receita líquida de vendas. Cumpre ressaltar que o Grupo Fuyao forneceu, em resposta ao questionário do produtor/exportador, somente as demonstrações financeiras da Fuyao Hong Kong referentes ao ano de 2014. Diante disso, por meio do Ofício nº 02.010/2016/CGSC/DECOM/SECEX, de 8 de abril de 2016, notificou-se a empresa acerca das informações faltantes e conferiu prazo para que a exportadora fornecesse os dados referentes ao exercício de 2015, a fim de que se possa calcular, para fins de determinação final, as despesas incorridas no período de investigação de dumping (julho de 2014 a junho de 2015).



Já a margem de lucro foi obtida a partir das demonstrações financeiras do exercício de 2014 e de 2015 da *trading company* Li & Fung Limited, publicadas na Bolsa de Valores de Hong Kong. A Li & Fung Limited é uma empresa multinacional, com sede em Hong Kong, que atua em três ramos de negócios interligados – *trading*, logística e distribuição. É membro do Fung Group, que surgiu em 1906 em Guangzhou - China, e tem uma longa história de realização de negócios na China, exportando bens provenientes do país. A empresa é listada na Bolsa de Valores de Hong Kong desde 1992.

Com base nos demonstrativos da Li & Fung Limited referentes aos anos de 2014 e 2015, apurou-se percentual referente à participação do lucro sobre a receita líquida de vendas da empresa. Tendo em vista que o período de investigação de dumping (julho de 2014 a junho de 2015) não coincide com o ano fiscal e que não foram encontrados demonstrativos financeiros em base semestral, calculou-se a média simples entre os percentuais de 2014 e 2015, a fim de se chegar a uma estimativa de percentual referente ao período investigado.

Nesse sentido, deduziram-se do valor de venda FOB do exportador relacionadas despesas de venda e despesas gerais e administrativas, correspondentes a *[Confidencial]*%. Deduziu-se, ainda, margem de lucro correspondente a 3%. Chegou-se, dessa forma, ao valor FOB das operações do Grupo Fuyao realizadas por meio de sua *trading* relacionada chinesa.

Com relação às operações de exportação da Fuyao Group realizadas por meio da Fuyao Hong Kong, partiu-se dos dados de venda reportados pela *trading* de Hong Kong aos clientes brasileiros. Para fins de reconstrução do preço, foi necessário deduzir valores de despesas gerais e administrativas, despesas de venda e margem de lucro tanto da Fuyao Hong Kong (*trading* de Hong Kong), como da Fuyao Group (*trading* chinesa).

Quanto às despesas e à margem de lucro da Fuyao Hong Kong, para fins de determinação preliminar, deduziram-se do preço de exportação as despesas gerais e administrativas e de vendas constantes dos demonstrativos financeiros da própria empresa, do ano de 2014 (*[Confidencial]*%) e margem de lucro obtida a partir dos demonstrativos da Li & Fung Limited (3%), dos anos de 2014 e 2015.

No que tange às despesas da Fuyao Group, deduziu-se do preço de exportação da Fuyao Hong Kong, já líquido de suas despesas e margem de lucro, novamente, o percentual obtido a partir das demonstrações financeiras do exercício de 2014 da Fuyao Hong Kong, qual seja, *[Confidencial]*%, referente a despesas gerais e administrativas e de vendas e o percentual de 3% a título de margem de lucro auferida, obtido a partir dos demonstrativos da Li & Fung Limited.

Tendo sido apurados os valores FOB e as quantidades exportadas, referentes aos três canais de distribuição utilizados pelo Grupo Fuyao, chegou-se aos valores e quantidades totais e, finalmente, ao preço de exportação total da empresa na condição FOB.

Cumprido ressaltar que o Grupo Fuyao apresentou todos os seus dados de venda categorizados por CODIP. No entanto, tendo em vista que, para fins de determinação preliminar, o valor normal foi calculado levando-se em conta somente o fato de o vidro ser laminado ou temperado, o preço de exportação do Grupo Fuyao foi preliminarmente apurado de acordo somente com essas características.

Registre-se que o Grupo Fuyao apresentou parte dos dados de exportação em moeda local (yuan). Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares

estadunidenses a partir da taxa de câmbio diária observada na data de cada operação de venda de P5, com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Considerando o exposto, o preço de exportação do Grupo Fuyao, na condição FOB alcançou **US\$ 2.020,71 /t** (dois mil e vinte dólares estadunidenses e setenta e um centavos por toneladas).

### 5.2.2.3. Da margem de dumping

A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping consiste na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Deve-se ressaltar que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação do Grupo Fuyao levou em consideração os tipos do produto: vidros temperados e laminados. A margem de dumping foi apurada pela diferença de entre o valor normal e o preço de exportação de cada tipo de produto, e essa diferença foi, por sua vez, ponderada pela quantidade exportada de cada tipo de produto.

A tabela a seguir resume o cálculo realizado e as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a China:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
4.515,19	2.020,71	2.494,48	123,4%

### 5.3. Da conclusão preliminar a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, constatou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações de vidros automotivos da China para o Brasil, realizadas no período de julho de 2014 a junho de 2015.

Outrossim, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como *de minimis*, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

## 6. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de vidros automotivos. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica. Assim, para efeito da análise relativa à determinação preliminar, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de julho de 2010 a junho de 2015, dividido da seguinte forma:

P1 – julho de 2010 a junho de 2011;

P2 – julho de 2011 a junho de 2012;

P3 – julho de 2012 a junho de 2013;

P4 – julho de 2013 a junho de 2014; e

P5 – julho de 2014 a junho de 2015.

### **6.1. Das importações**

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de vidros automotivos importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes aos itens 7007.11.00, 7007.19.00, 7007.21.00, 7007.29.00 e 8708.29.99 da NCM, fornecidos pela RFB.

A partir da descrição detalhada das mercadorias, verificou-se que são classificadas nos itens da NCM acima mencionados importações de vidros automotivos, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto da investigação. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, de forma a se obterem as informações referentes exclusivamente aos vidros automotivos.

O produto objeto da investigação são os vidros automotivos, destinados, precipuamente, para utilização como para-brisas, tetos solares ou panorâmicos, vigias ou vidros traseiros e vidros laterais. Esta categoria de produtos consiste em vidros temperados ou laminados de dimensões e formatos que permitam a sua aplicação em automóveis, assim entendidos: veículos de passeio, comerciais leves, utilitários, ônibus e micro-ônibus, caminhonete, camioneta, motor-casa (*motor-home*), *trailer* e caminhões monobloco ou articulado, independentemente dos implementos veiculares fixos ou móveis aplicados sobre estes.

Dessa forma, foram excluídas da análise as importações que distam dessa descrição, tais como os vidros temperados e laminados destinados para aplicação em embarcações, aeronaves, locomotivas e cabines de maquinário não autopropulsado. Destaque-se que, nos itens 7007.19.00 e 7007.29.00 da NCM, são classificados vidros de segurança destinados para a utilização em construção civil, aparelhos da linha fria, fogões e fornos, aparelhos celulares, dentre outros. Ainda, no item 8708.29.99 da NCM são classificados diversos produtos referentes a outras partes e acessórios de carroçarias de veículos. Esses produtos também foram excluídos da análise.

Destaca-se que, conforme já mencionado anteriormente, a Honda afirmou não ter importado o produto objeto da investigação. Após análise dos documentos apresentados pela empresa, concluiu-se que os mencionados produtos não poderiam ser definidos como produto objeto desta investigação, tendo sido, portanto, expurgados dos dados relativos às importações de pneus agrícolas.

Em que pese à metodologia adotada, bem como as informações apresentadas pela Honda, ainda restaram importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB não permitiram concluir se o produto importado correspondia de fato a vidros automotivos. Deve-se destacar que, como explicitado anteriormente, foram enviados questionários a todos os importadores desses produtos, inclusive para aquelas empresas cujos produtos adquiridos não puderam ser classificados claramente como o produto objeto da investigação. Não houve demais respostas ou manifestações, além da Honda, que fornecessem informações acerca da descrição detalhada desses produtos, que permitissem concluir-se pela sua não caracterização como vidros automotivos objeto desta investigação.

Nesse contexto, para fins de determinação preliminar, foram consideradas como importações de produto objeto da investigação os volumes e os valores das importações de vidros de segurança cuja descrição não permitiu identificar se tratar de vidros automotivos, tais como aqueles com descrição genérica “vidro temperado” ou “vidro laminado”, acompanhados ou não da descrição de suas dimensões, sempre que estivessem classificados nos itens 7007.11.00 e 7007.21.00 da NCM. Essa posição foi adotada em razão de esses itens da NCM serem destinados para a classificação dos vidros automotivos, de

forma que se pressupõe que os produtos com descrição genérica corresponderiam ao produto objeto da investigação.

Por outro lado, não foram consideradas como importações de produto objeto da investigação os volumes e os valores das importações de vidros de segurança não identificados, como aqueles com descrição genérica “vidro temperado” ou “vidro laminado”, acompanhados ou não da descrição de suas dimensões, quando classificados nos itens 7007.19.00, 7007.29.00 e 8708.29.99 da NCM. Essa posição foi adotada em razão de esses itens da NCM serem destinados à classificação dos vidros de segurança exclusiva dos vidros automotivos e a outras partes e acessórios de veículos, de forma que se pressupõe que os produtos com descrição genérica não corresponderiam ao produto objeto da investigação.

Portanto, para os itens 7007.11.00 e 7007.21.00 da NCM foram excluídos da análise apenas aqueles “vidros temperados” ou “vidros laminados” cujas descrições permitiram concluir que não se tratava do produto objeto da investigação. Já para os itens 7007.19.00, 7007.29.00 e 8708.29.99 da NCM foram incluídos na análise somente os produtos que puderam ser identificados como objeto da investigação.

### 6.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de vidros automotivos temperados e laminados no período de investigação de dano à indústria doméstica:

Importações Totais (em t)					
	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	158,9	297,2	427,6	350,7
<b>Subtotal (origem investigada)</b>	<b>100,0</b>	<b>158,9</b>	<b>297,2</b>	<b>427,6</b>	<b>350,7</b>
Alemanha	100,0	104,1	42,4	9,5	71,5
Argentina	100,0	42,0	24,8	43,8	33,8
Colômbia	100,0	144,7	67,6	1,4	-
Coreia do Sul	100,0	97,6	65,6	64,1	29,5
Espanha	100,0	240,3	216,2	228,2	127,1
Estados Unidos da América	100,0	87,5	63,1	54,6	34,2
França	100,0	168,7	206,3	271,1	179,3
Itália	100,0	81,3	49,1	59,2	30,5
Japão	100,0	135,0	1.410,7	6.964,4	1.615,8
México	100,0	412,8	393,3	512,9	63,0
República Tcheca	100,0	540,0	1.900,0	4.250,0	13.970,0
Tailândia	100,0	5.072,7	11.503,0	4.400,0	5.918,2
Demais Países*	100,0	188,3	37,7	125,4	30,7
<b>Subtotal (exceto investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>145,3</b>	<b>100,9</b>	<b>123,1</b>	<b>52,2</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>150,2</b>	<b>171,2</b>	<b>232,2</b>	<b>159,1</b>

\*África do Sul, Austrália, Áustria, Bélgica, Bulgária, Canadá, Chile, Coreia do Norte, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Filipinas, Finlândia, Hong Kong, Hungria, Índia, Indonésia, Luxemburgo, Malásia, Marrocos, Noruega, Países Baixos, Peru, Polônia, Porto Rico, Portugal, Reino Unido, Romênia, Rússia, Suécia, Suíça, Taipé Chinês, Turquia, Uruguai e Venezuela, Zimbábue.

O volume das importações brasileiras de vidros automotivos temperados e laminados objeto da investigação apresentou crescimento de P1 a P4, tendo diminuído de P4 para o último período da série. Houve aumento de 58,9% de P1 para P2, de 87,1% de P2 para P3 e de 43,9% de P3 para P4. De P4 para P5 diminuiu 18%. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 250,7%.

Já o volume importado de outras origens se comportou da seguinte maneira: aumentou 45,3% de P1 para P2, diminuiu 30,6% de P2 para P3, aumentou 22% de P3 para P4 e diminuiu 57,6% de P4 para P5. Durante todo o período analisado, houve diminuição acumulada dessas importações de 47,8%.

Influenciadas pelo comportamento das importações objeto da investigação, constatou-se que as importações brasileiras totais de vidros automotivos apresentaram crescimento de 59,1% durante todo o período de análise (P1 – P5), tendo sido verificados aumentos sucessivos dessas importações de 50,2% de P1 para P2, de 14% de P2 para P3 e 35,6% de P3 para P4. O volume das importações totais diminuiu apenas de P4 para P5, em 31,5%, seguindo a mesma tendência do comportamento das importações investigadas.

Ressalte-se, também, o crescimento da participação das importações objeto da investigação no total geral importado no período de análise (P1-P5). Em P1, esta era equivalente a 35,8%, passando a representar 78,9% do total de vidros automotivos importado pelo Brasil em P5.

### 6.1.2. Do valor e do preço das importações

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados no mercado brasileiro, a análise foi realizada em base CIF.

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

**Valor das Importações Totais (Mil US\$ CIF)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
China	100,0	136,4	261,5	338,6	257,7
<b>Subtotal (origem investigada)</b>	<b>100,0</b>	<b>136,4</b>	<b>261,5</b>	<b>338,6</b>	<b>257,7</b>
Alemanha	100,0	96,6	47,1	21,9	78,3
Argentina	100,0	58,0	40,4	53,8	44,3
Colômbia	100,0	159,4	78,2	1,6	-
Coreia do Sul	100,0	107,2	70,3	64,9	32,4
Espanha	100,0	253,2	164,8	176,6	89,3
Estados Unidos da América	100,0	68,1	46,9	44,8	30,9
França	100,0	150,2	224,6	278,6	145,3
Itália	100,0	56,2	32,7	27,9	28,7
Japão	100,0	142,6	322,7	1.539,0	680,0
México	100,0	380,4	367,5	425,1	121,2
República Tcheca	100,0	682,8	2.404,9	2.564,2	3.114,8
Tailândia	100,0	1.346,5	3.039,5	747,1	1.329,3
Demais Países*	100,0	150,9	56,1	108,8	45,6
<b>Subtotal (exceto investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>122,1</b>	<b>96,3</b>	<b>110,1</b>	<b>68,0</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>124,7</b>	<b>127,0</b>	<b>152,5</b>	<b>103,2</b>

\*África do Sul, Austrália, Áustria, Bélgica, Bulgária, Canadá, Chile, Coreia do Norte, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Filipinas, Finlândia, Hong Kong, Hungria, Índia, Indonésia, Luxemburgo, Malásia, Marrocos, Noruega, Países Baixos, Peru, Polônia, Porto Rico, Portugal, Reino Unido, Romênia, Rússia, Suécia, Suíça, Taipé Chinês, Turquia, Uruguai e Venezuela, Zimbábue.

Destaque-se que os valores das importações brasileiras de vidros automotivos objeto da investigação apresentaram trajetória semelhante àquela evidenciada pelo volume importado. Houve aumento de 36,4% de P1 para P2, de 91,8% de P2 para P3 e de 29,4% de P3 para P4. De P4 para P5 diminuíram 23,9%. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 157,7%.

Por outro lado, verificou-se que a evolução dos valores importados das outras origens apresentou o seguinte comportamento: houve aumento de 22,1% de P1 para P2, diminuição de 21,1% de P2 para P3, aumento de 14,3% de P3 para P4 e diminuição de 38,3% de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, evidenciou-se queda nos valores importados dos demais países de 32%.

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

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	85,8	88,0	79,2	73,5
<b>Subtotal (origem investigada)</b>	<b>100,0</b>	<b>85,8</b>	<b>88,0</b>	<b>79,2</b>	<b>73,5</b>
Alemanha	100,0	92,8	111,1	230,5	109,6
Argentina	100,0	137,9	162,6	122,8	131,0
Colômbia	100,0	110,2	115,7	114,7	-
Coreia do Sul	100,0	109,9	107,3	101,3	110,0
Espanha	100,0	105,3	76,2	77,3	70,2
Estados Unidos da América	100,0	77,8	74,3	81,9	90,2
França	100,0	89,0	108,9	102,8	81,0
Itália	100,0	69,2	66,7	47,2	94,2
Japão	100,0	105,2	22,8	22,0	42,0
México	100,0	92,1	93,4	82,9	192,6
República Tcheca	100,0	122,0	121,0	57,8	21,3
Tailândia	100,0	26,6	26,5	17,0	22,5
Demais Países*	100,0	80,1	148,8	86,8	148,5
<b>Subtotal (exceto investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>84,0</b>	<b>95,5</b>	<b>89,5</b>	<b>130,3</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>83,1</b>	<b>74,2</b>	<b>65,7</b>	<b>64,9</b>

\*África do Sul, Austrália, Áustria, Bélgica, Bulgária, Canadá, Chile, Coreia do Norte, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Filipinas, Finlândia, Hong Kong, Hungria, Índia, Indonésia, Luxemburgo, Malásia, Marrocos, Noruega, Países Baixos, Peru, Polônia, Porto Rico, Portugal, Reino Unido, Romênia, Rússia, Suécia, Suíça, Taipé Chinês, Turquia, Uruguai e Venezuela, Zimbábue.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações brasileiras de vidros automotivos objeto da investigação apresentou diminuição em todos os períodos, salvo na comparação de P2 a P3, quando apresentou aumento de 2,5%. O preço CIF médio por tonelada das importações investigadas diminuiu 14,2% de P1 para P2, 10% de P3 para P4 e 7,2% de P4 para P5. De P1 para P5, o preço de tais importações acumulou queda de 26,5%.

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros comportou-se da seguinte maneira: diminuiu 16% de P1 para P2, aumentou 13,6% de P2 para P3, diminuiu 6,3% de P3 para P4, e voltou a aumentar 45,6% de P4 para P5. De P1 para P5, o preço de tais importações aumentou 30,3%.

Ademais, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras objeto da investigação foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de investigação de dano.

## 6.2. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de vidros automotivos foram consideradas as quantidades vendidas pela indústria doméstica no mercado interno informadas pela ABIVIDRO, líquidas de devoluções; a estimativa da quantidade vendida pelos sete outros produtores nacionais indicados pela petionária; bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

Ressalte-se que não houve consumo cativo pela indústria doméstica, de forma que o consumo nacional aparente se equivale ao mercado brasileiro.

Mercado Brasileiro (t)					
Período	Vendas Internas	Vendas Outros Produtores Nacionais	Importações – Em análise	Importações – Demais Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	93,4	90,5	158,9	145,3	96,8
P3	102,0	71,1	297,2	100,9	99,8
P4	93,8	62,7	427,6	123,1	96,6
P5	82,1	59,2	350,7	52,2	82,4

Inicialmente, deve-se ressaltar que as vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior incluem apenas as vendas de fabricação própria. As revendas de produtos importados não foram incluídas na coluna relativa às vendas internas, tendo em vista já constarem dos dados relativos às importações.

Para fins de dimensionamento do mercado brasileiro, a petionária informou, de forma consolidada, o volume de venda dos produtores domésticos que não informaram o volume de produção e de vendas. O volume de vendas desses produtores nacionais foi estimado, pela petionária, aplicando-se sobre o volume estimado de produção um fator que considerou os percentuais de vendas da indústria doméstica com relação ao total produzido por esta. Entretanto, adotando-se uma postura conservadora, optou por considerar que o volume de venda dos demais produtores nacionais foi igual ao volume produzido. Os dados de vendas da AGC, no entanto, foram considerados conforme informado pela empresa em sua carta de apoio à petição.

Observou-se que o mercado brasileiro de vidros automotivos apresentou decréscimo de 3,2% de P1 para P2, seguido por um aumento de 3,1% de P2 para P3. Nos períodos seguintes, o mercado brasileiro voltou a diminuir 3,2% de P3 para P4 e 14,7% de P4 para P5. Considerando todo o período de investigação de dano, de P1 para P5, o mercado brasileiro apresentou queda de 17,6%.

Verificou-se que as importações investigadas aumentaram, em todo o período considerado, [Confidencial] t (250,7%), ao passo que o mercado brasileiro diminuiu [Confidencial] t (17,6%).

## 6.3. Da evolução das importações

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

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de vidros automotivos.

### Participação das Importações no Mercado Brasileiro

Período	Mercado Brasileiro (t)	Participação Importações Investigadas (%)	Participação Importações Outras origens (%)	Participação Importações Totais (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	96,8	164,1	150,1	154,8
P3	99,8	297,8	101,1	171,2
P4	96,6	442,8	127,5	239,7
P5	82,4	425,8	63,4	191,8

Observou-se que a participação das importações objeto da investigação no mercado brasileiro apresentou a seguinte evolução: aumento de [Confidencial] p.p. de P1 para P2, de [Confidencial] p.p. de P2 para P3 e de [Confidencial] p.p. de P3 para P4; e decréscimo de [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações aumentou [Confidencial] p.p.

Já a participação das demais importações aumentou [Confidencial] p.p. de P1 para P2 e [Confidencial] p.p. de P3 para P4, tendo diminuído [Confidencial] p.p. de P2 para P3 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período, a participação de tais importações no mercado brasileiro diminuiu [Confidencial] p.p.

### 6.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de vidros automotivos.

#### Importações em Análise e Produção Nacional

	Produção Nacional (t) (A)	Importações em análise (t) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100,0	100,0	100,0
P2	93,3	164,1	170,3
P3	97,5	297,8	305,0
P4	87,6	442,8	488,4
P5	80,4	425,8	436,4

Deve-se ressaltar que, como mencionado anteriormente, estimou-se a produção conjunta da Fanavid, da Menedin, da Thermoglass, da Twinglass, da Vidroforte e da Vitrotec. Além disso, foram considerados os dados apresentados na carta de apoio à petição apresentada pela AGC, conforme mencionado acima, referentes à quantidade produzida pela empresa no período. Esses volumes foram somados à produção da indústria doméstica, para fins de apuração da produção nacional de vidros automotivos.

Observou-se que a relação entre as importações objeto da investigação e a produção nacional de vidros automotivos aumentou [Confidencial] p.p. de P1 para P2, [Confidencial] p.p. de P2 para P3 e [Confidencial] p.p. de P3 para P4, tendo diminuído [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período, essa relação, que era de [Confidencial]% em P1, passou a [Confidencial]% em P5, representando aumento acumulado de [Confidencial] p.p.



#### **6.4. Da conclusão a respeito das importações**

No período de investigação de dano, as importações a preços de dumping cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de [Confidencial] t em P1 para [Confidencial] t em P5 (aumento de [Confidencial] t (250,7%), conquanto se tenha verificado diminuição de [Confidencial] t (-18%) de P4 para P5;

b) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de [Confidencial] p.p de P1 ([Confidencial]%) para P5 ([Confidencial]%)

c) em relação à produção nacional, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de [Confidencial] p.p. de P1 ([Confidencial]%) para P5 ([Confidencial]%).

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

Além disso, as importações a preços de dumping foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos que os das demais importações brasileiras durante todo o período analisado.

### **7. DO DANO**

De acordo com o disposto no art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações a preços de dumping, no seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica. Destaque-se que os indicadores de dano constantes desta Determinação refletem os resultados dos procedimentos de verificação *in loco* realizados na indústria doméstica.

Conforme explicitado no item 6 desta Determinação, para efeito da análise relativa à determinação preliminar da investigação, considerou-se o período de julho de 2010 a junho de 2015.

#### **7.1. Dos indicadores da indústria doméstica**

Como já demonstrado anteriormente, 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 vidros automotivos das empresas Saint Gobain e Pilkington, que foram responsáveis por 83,2% da produção nacional brasileira de vidros automotivos de julho de 2014 a junho de 2015. Dessa forma, os indicadores considerados nesta Determinação refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

Deve-se ressaltar que as empresas que compõem a indústria doméstica contabilizam seus dados de produção e vendas em peças, unidade de comercialização usual no setor de vidros automotivos.

Para transformar a unidade de medida de peças para quilogramas, as empresas que compõem a indústria doméstica, primeiramente, determinaram a metragem quadrada do produto a partir das dimensões presentes nas especificações técnicas de cada peça. A seguir, as empresas utilizaram um coeficiente, para determinar a conversão de metros quadrados em quilogramas. O coeficiente de conversão de metros quadrados para quilogramas foi determinado com base no volume em quilogramas e

em metros quadrados dos vidros flotados comprados durante cada um dos períodos investigados, que se encontravam discriminados nas notas fiscais de compra da matéria-prima.

Como o vidro flotado é matéria-prima que corresponde à maior proporção do peso do vidro automotivo, foi utilizada a conversão calculada pelo peso médio dos vidros flotados de cada período, para determinar o peso de cada metro quadrado de vidro. Com relação aos vidros laminados, o fator de conversão levou em consideração o fato de serem utilizadas duas lâminas de vidro para cada unidade do produto final.

Foi calculado um fator de conversão por período e por empresa (Saint Gobain e Pilkington), porquanto a metodologia de conversão de metros quadrados em quilogramas leva em consideração as especificações técnicas dos vidros flotados comprados por cada empresa para cada um dos períodos.

Para efeito das análises realizadas, os dados das empresas foram apresentados em tonelada, conforme a metodologia de conversão sugerida pela Pilkington e Saint Gobain, que foi confirmada no procedimento de verificação *in loco*.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, atualizaram-se os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo – Origem (IPA-OG), da Fundação Getúlio Vargas.

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

Destaque-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados, com exceção do Retorno sobre Investimentos, da Capacidade de Captar Recursos e do Fluxo de Caixa, são referentes exclusivamente à produção e vendas da indústria doméstica de vidros automotivos no mercado interno.

### 7.1.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de vidros automotivos de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informado na petição. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

**Vendas da Indústria Doméstica (em t)**

	<b>Vendas Totais (t)</b>	<b>Vendas no Mercado Interno (t)</b>	<b>Participação no Total (%)</b>	<b>Vendas no Mercado Externo (t)</b>	<b>Participação no Total (%)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	92,9	93,4	100,5	89,7	96,5
<b>P3</b>	104,6	102,0	97,5	122,3	116,9
<b>P4</b>	94,5	93,8	99,3	99,1	105,0
<b>P5</b>	83,9	82,1	98,0	95,4	113,8

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno diminuiu 6,6% de P1 para P2, tendo apresentado recuperação de 9,2% de P2 para P3. Houve nova retração nos períodos seguintes, com diminuição de 8,1% de P3 para P4, e de 12,4% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou diminuição de 17,9%.

Já as vendas destinadas ao mercado externo diminuíram 10,3% de P1 para P2, tendo apresentado recuperação de 36,4% de P2 para P3. Houve nova retração nos períodos seguintes, com diminuição de 18,9% de P3 para P4, e de 3,8% de P4 para P5. Ao se considerar o período de P1 a P5, as vendas destinadas ao mercado externo da indústria doméstica apresentaram diminuição de 4,6%.

Em relação às vendas totais da indústria doméstica, observou-se comportamento semelhante ao verificado com as vendas destinadas ao mercado interno e externo. As vendas totais da indústria doméstica apresentaram diminuição de 7,1% de P1 para P2, tendo apresentado recuperação de 12,6% de P2 para P3. Houve nova retração nos períodos seguintes, com diminuição de 9,7% de P3 para P4, e de 11,2% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou diminuição de 16,1%.

### 7.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado brasileiro.

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

	Vendas no Mercado Interno (t)	Mercado Brasileiro (t)	Participação (%)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	93,4	96,8	96,4
<b>P3</b>	102,0	99,8	102,2
<b>P4</b>	93,8	96,6	97,1
<b>P5</b>	82,1	82,4	99,7

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de vidros automotivos diminuiu [Confidencial] p.p. de P1 para P2. Houve recuperação de [Confidencial] p.p. de P2 para P3, seguida de nova retração de [Confidencial] p.p. de P3 para P4. No último período, de P4 para P5, esta participação aumentou [Confidencial] p.p. Tomando todo o período de análise (P1 para P5), observou-se queda de [Confidencial] p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Ficou constatado que o mercado brasileiro de vidros automotivos apresentou queda de 17,6% de P1 para P5, enquanto as vendas da indústria doméstica diminuíram 17,9%.

### 7.1.3. Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

Inicialmente, deve-se explicitar o método de cálculo utilizado para se obter a capacidade instalada de produção efetiva da indústria doméstica. Conforme dados constantes da petição e confirmados durante procedimento de verificação *in loco*, a Pilkington [Confidencial] A capacidade nominal foi obtida pela multiplicação da maior produção média diária de cada forno registrada em cada período por 362, número de dias efetivamente trabalhados no ano, em razão das paradas do [Confidencial] Para determinar a capacidade instalada efetiva, a empresa partiu dos mesmos 362 dias trabalhados utilizados para cálculo da capacidade instalada nominal e deduziu 20 dias relativos às férias de seus empregados. A capacidade efetiva foi obtida multiplicando-se os 342 dias efetivamente trabalhados pela maior produção média diária de cada forno. Tal procedimento foi adotado pelo fato de as manutenções nos equipamentos serem normalmente realizadas sem paradas de produção, e as preventivas serem realizadas durante o período de férias.

Já a Saint Gobain determinou a capacidade instalada nominal por meio da *[Confidencial]*.

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

	<b>Capacidade Instalada Efetiva (t)</b>	<b>Produção Vidros Automotivos (t)</b>	<b>Produção Outros Produtos (t)</b>	<b>Grau de ocupação (%)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	112,6	94,1	255,2	84,6
<b>P3</b>	115,1	105,1	330,2	92,7
<b>P4</b>	116,3	94,4	233,8	82,1
<b>P5</b>	118,1	86,1	191,6	73,6

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica diminuiu 5,9% de P1 para P2, tendo apresentado aumento de 11,7% de P2 para P3. Houve retração nos períodos seguintes, com queda de 10,1% de P3 para P4 e de 8,8% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou diminuição de 13,9%.

Em relação à capacidade instalada da indústria doméstica, frise-se, primeiramente, que, houve aumento da capacidade instalada efetiva em 18% de P1 a P5 devido à instalação de novas máquinas e novas linhas de operação industrial tanto de vidros laminados quanto de temperados.

Em relação à capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, constatou-se crescimento em todos os períodos considerados, tendo aumentado 12,6% de P1 para P2, 2,2% de P2 para P3, 1% de P3 para P4 e 1,5% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, a capacidade instalada efetiva aumentou 18,1%.

Já com relação ao grau de ocupação da capacidade instalada, é importante destacar que este foi calculado levando-se em consideração não apenas o volume de produção do produto similar produzido pela indústria doméstica, mas também dos outros produtos que são fabricados nas mesmas linhas de produção.

O grau de ocupação da capacidade instalada apresentou a seguinte evolução: diminuição de *[Confidencial]* p.p. de P1 para P2; aumento de *[Confidencial]* p.p. de P2 para P3; e decréscimos de *[Confidencial]* p.p. de P3 para P4 e de *[Confidencial]* p.p. de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, verificou-se diminuição de *[Confidencial]* p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

#### **7.1.4. Dos estoques**

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado, considerando um estoque inicial, em P1, de *[Confidencial]* t.

Período	Estoque Final (t)					Estoque Final (A-B-C+D+E)
	Produção (A)	Vendas Internas (B)	Vendas Externas (C)	Importações (-) Revendas (D)	Outras Entradas/ Saídas (E)	
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0
P2	94,1	93,4	89,7	59,0	(162,0)	103,2
P3	105,1	102,0	122,3	2,4	(86,8)	112,3
P4	94,4	93,8	99,1	146,5	(93,3)	133,7
P5	86,1	82,1	95,4	6,1	(152,6)	142,6

O volume do estoque final de vidros automotivos da indústria doméstica aumentou ao longo de todo o período de análise: 3,2% de P1 para P2, 8,9% de P2 para P3, 19,1% de P3 para P4 e 6,6% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 42,6%.

Ressalte-se que os valores reportados na coluna “Outras entradas/saídas” referem-se a [Confidencial].

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

	Relação Estoque Final/Produção		
	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	103,2	94,1	109,7
P3	112,3	105,1	106,9
P4	133,7	94,4	141,6
P5	142,6	86,1	165,5

A relação estoque final/produção aumentou [Confidencial] p.p de P1 para P2, diminuiu [Confidencial] p.p. de P2 para P3, voltou a aumentar [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, a relação estoque final/produção aumentou [Confidencial] p.p.

#### 7.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações apresentadas pela peticionária e ajustadas quando da verificação *in loco*, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de vidros automotivos pela indústria doméstica.

Ainda, segundo informações apresentadas pela peticionária, o regime de trabalho adotado na Saint Gobain é de dois turnos em regime de produção por “bateladas”, podendo ser aumentado em mais turnos. Já na Pilkington, trabalha-se com um sistema de [Confidencial]

Deve-se ressaltar que os dados relativos ao número de empregados e à massa salarial dos empregados envolvidos na produção foram baseados [Confidencial]. Já com relação aos empregados e massa salarial relativos às áreas de administração e vendas, partiu-se [Confidencial].

### Número de Empregados

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	94,0	94,0	96,5	88,3
Administração e Vendas	100,0	102,2	102,2	109,5	103,3
Total	100,0	94,7	94,7	97,6	89,6

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção apresentou diminuição de 6% de P1 para P2, mantendo-se constante de P2 para P3, quando aumentou 2,6% de P3 para P4. De P4 para P5 houve nova redução, tendo o número de empregados que atuam na linha de produção reduzido 8,5%. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à produção diminuiu 11,7%.

Em relação ao número de empregados envolvidos no setor administrativo e de vendas do produto similar ao objeto da investigação, de P1 para P2, de P2 para P3 e de P3 para P4, houve aumento de 2,2%, 4,3% e 2,8%, respectivamente. No período de P4 para P5, o número de empregados envolvidos no setor administrativo e de vendas diminuiu 5,6%. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à administração e vendas aumentou 3,3%.

### Produtividade por Empregado

	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção (t) por empregado envolvido na produção
P1	100,0	100,0	100,0
P2	94,0	94,1	100,0
P3	94,1	105,1	111,7
P4	96,5	94,4	97,9
P5	88,3	86,1	97,6

A produtividade por empregado ligado à produção manteve-se constante de P1 para P2 e aumentou 11,7% de P2 para P3. Houve queda na produtividade por empregado de 12,4% de P3 para P4 e de 0,3% de P4 para P5. Ao se analisarem os extremos da série, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 2,4%.

Observou-se que a redução no número de empregados foi acompanhada de queda na produção da indústria doméstica ainda mais intensa, o que justifica a perda de produtividade observada.

### Massa Salarial (mil R\$ atualizados)

Massa Salarial	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	100,5	96,9	98,7	92,9
Administração e Vendas	100,0	116,4	105,4	126,7	109,5
Total	100,0	103,0	98,2	103,1	95,5

A massa salarial dos empregados ligados à linha de produção aumentou de P1 para P2 e de P3 para P4, quando apresentou crescimento de 0,5% e 1,9%, respectivamente. De P2 para P3 e de P4 para P5, a massa salarial dos empregados da linha de produção diminuiu 3,6%, e 5,9%, respectivamente. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à linha de produção diminuiu 7,1%.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas aumentou 16,4% de P1 para P2 e 20,1% de P3 para P4. De P2 para P3 e de P4 para P5, houve diminuição da massa salarial dos

empregados ligados à administração e às vendas, em 9,4% e 13,5%, respectivamente. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à administração e a vendas aumentou 9,5%.

### 7.1.6. Da demonstração de resultado

#### 7.1.6.1. Da receita líquida

A tabela a seguir indica as receitas líquidas obtidas pela indústria doméstica com a venda do produto similar nos mercados interno e externo. Cabe ressaltar que as receitas líquidas apresentadas abaixo estão deduzidas dos valores de fretes incorridos sobre essas vendas.

**Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (mil R\$ atualizados)**

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	%
<b>P1</b>	Confidencial	100,0	Confidencial	100,0	Confidencial
<b>P2</b>	Confidencial	87,5	Confidencial	110,8	Confidencial
<b>P3</b>	Confidencial	87,5	Confidencial	106,9	Confidencial
<b>P4</b>	Confidencial	77,4	Confidencial	83,8	Confidencial
<b>P5</b>	Confidencial	66,4	Confidencial	87,3	Confidencial

A receita líquida referente às vendas no mercado interno diminuiu em todo o período em análise, com exceção de P2 para P3, quando se manteve praticamente constante. A receita líquida referente às vendas no mercado interno apresentou quedas de 12,5% de P1 para P2, de 11,6% de P3 para P4 e de 14,1% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno diminuiu 33,6%.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo aumentou 10,8% de P1 para P2 e 4,2% de P4 para P5, tendo decrescido nos demais períodos. A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo diminuiu 3,5% de P2 para P3 e 21,7% de P3 para P4. Ao se considerar o período de P1 para P5, a receita líquida obtida com as vendas no mercado externo diminuiu 12,7%.

A receita líquida total diminuiu em todo o período em análise, apresentando quedas de [Confidencial]% de P1 para P2, de [Confidencial]% de P2 para P3, de [Confidencial]% de P3 para P4 e de [Confidencial]% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida total diminuiu [Confidencial]%.

É importante ressaltar que a contração evidenciada pela receita líquida de vendas no mercado interno de P1 para P5 (de 33,6%) ocorreu concomitantemente à diminuição evidenciada no volume comercializado no mercado brasileiro pela indústria doméstica (de 17,9%) no mesmo período. Porém, o volume comercializado no mercado brasileiro diminuiu com menos intensidade do que a receita líquida sobre essas vendas, o que evidencia acentuada queda dos preços praticados pela indústria doméstica (queda de 19,1% de P1 para P5), como será demonstrado no item a seguir.

#### 7.1.6.2. 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, respectivamente, nos itens 7.1.6.1 e 7.1.1. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria da indústria doméstica.

**Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (R\$ atualizados/t)**

	<b>Preço (mercado interno fabricação própria)</b>	<b>Preço (mercado externo)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0
<b>P2</b>	93,7	123,6
<b>P3</b>	85,8	87,4
<b>P4</b>	82,5	84,5
<b>P5</b>	80,9	91,5

Observou-se queda do preço médio dos vidros automotivos de fabricação própria vendidos no mercado interno em todo o período analisado. O comportamento do preço médio do produto similar apresentou quedas de 6,3% de P1 para P2, de 8,4% de P2 para P3, de 3,8% de P3 para P4 e de 2% de P4 para P5. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 19,1%.

Já o preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou aumento de 23,6% de P1 para P2, seguido de queda de 29,3% de P2 para P3 e de 3,3% de P3 para P4. Houve aumento de 8,3% de P4 para P5, mas a recuperação do preço médio do produto vendido no mercado externo não foi suficiente para alcançar o preço observado em P1. Tomando-se os extremos da série, observou-se queda de 8,5% de P1 para P5 dos preços médios de vidros automotivos vendidos no mercado externo.

**7.1.6.3. Dos resultados e margens**

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de vidros automotivos de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela peticionária e ajustado durante verificação *in loco*.

Cumprе ressaltar que, com relação às despesas, a Saint Gobain aplicou rateio com base na participação destas na receita bruta de vendas. Dessa forma, checkou-se para cada uma das rubricas das demonstrações financeiras auditadas da empresa o quanto representavam da receita bruta e aplicou-se o percentual auferido à receita bruta de vendas do produto similar. Já a Pilkington aplicou critério de rateio com base na divisão de cada receita operacional líquida (dividida entre Mercado Interno, Mercado Externo, Revenda e Outros) pela receita operacional líquida total, sendo estes fatores então multiplicados pelas despesas e receitas operacionais totais. A resultante foi reportada como despesa ou receita correspondente.

**Demonstração de Resultados (mil R\$ atualizados)**

	P1	P2	P3	P4	P5
<b>Receita Líquida</b>	100,0	87,5	87,5	77,4	66,4
CPV	100,0	107,0	105,3	91,7	84,7
<b>Resultado Bruto</b>	100,0	(15,1)	(6,3)	2,1	(29,7)
Despesas Operacionais	100,0	90,4	115,8	115,0	100,6
Despesas gerais e administrativas	100,0	115,9	98,0	149,2	142,2
Despesas com vendas	100,0	80,0	87,6	75,2	63,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	132,0	74,0	7,0	21,0
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	9,3	230,7	213,7	150,4
<b>Resultado Operacional</b>	100,0	(193,0)	(212,2)	(188,2)	(249,3)
<b>Resultado Operacional (exceto RF)</b>	100,0	(110,3)	(139,4)	(138,5)	(180,5)
<b>Resultado Operacional (exceto RF e OD)</b>	100,0	(87,3)	(68,3)	(70,8)	(116,9)



### Margens de Lucro (Em %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	(17,3)	(7,3)	2,7	(44,7)
Margem Operacional	100,0	(220,6)	(242,5)	(243,3)	(375,2)
Margem Operacional s/Desp. Financeiras	100,0	(126,1)	(159,3)	(179,0)	(271,7)
Margem Operacional s/Desp. Fin. e Outras Desp.	100,0	(99,8)	(78,0)	(91,6)	(176,0)

O resultado bruto com a venda dos vidros automotivos no mercado interno apresentou redução de 115,1% de P1 para P2, seguida de crescimentos de 58% de P2 para P3 e de 133,1% de P3 para P4. Em P5, este resultado apresentou queda de 1.515,8% em relação ao período anterior. Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto verificado em P5 foi de 129,7% menor do que o resultado bruto verificado em P1.

Observou-se que a margem bruta da indústria doméstica também seguiu tal evolução, tendo apresentado crescimento de P2 para P3 ([Confidencial] p.p.) e de P3 para P4 ([Confidencial] p.p.). Nos demais períodos, a margem bruta diminuiu [Confidencial] p.p. de P1 para P2 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1.

A indústria doméstica sofreu prejuízo operacional em P2, P3, P4 e P5. O resultado operacional apresentou o seguinte comportamento: diminuiu 293% de P1 para P2 e 10% de P2 para P3, cresceu 11,3% de P3 para P4, e voltou a diminuir 32,4% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional em P5, negativo, foi 349,3% menor do que aquele de P1.

De maneira semelhante, a margem operacional diminuiu [Confidencial] p.p. de P1 para P2, sendo positiva apenas em P1. Nos períodos seguintes, passou a ser negativa, sendo que sofreu reduções de [Confidencial] p.p. [Confidencial] de P2 para P3; e [Confidencial] p.p. de P4 para P5, mantendo-se constante apenas de P3 para P4. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1.

A indústria doméstica também sofreu prejuízo operacional em P2, P3, P4 e P5, quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro. O resultado em P2 foi 210,3% inferior ao verificado em P1. Nos demais períodos, sempre em relação ao período anterior, o resultado operacional sem o resultado financeiro apresentou queda de 26,3% em P3, alta de 0,6% em P4 e nova queda de 30,3% em P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional sem o resultado financeiro em P5, negativo, foi 280,5% menor do que aquele de P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro apresentou queda em todos os períodos: diminuiu [Confidencial] p.p. de P1 para P2, [Confidencial] p.p. de P2 para P3, [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e [Confidencial] p.p., de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, observou-se queda de [Confidencial] p.p. da margem operacional sem o resultado financeiro.

Com relação ao resultado operacional desconsiderados o resultado financeiro e as outras despesas operacionais, observou-se queda de 187,3% de P1 para P2 e aumento de 21,8% de P2 para P3. A partir de P3, o indicador apresentou comportamento decrescente: -3,8% de P3 para P4 e -65% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional sem resultado financeiro e outras despesas operacionais diminuiu 216,9%.

A margem operacional sem resultado financeiro e outras despesas operacionais apresentou comportamento similar: queda de [Confidencial] p.p. de P1 para P2, aumento de [Confidencial] p.p. de

(Fls. 50 da Circular SECEX nº 26, de 09/05/2016).

P2 para P3 e quedas de [Confidencial] p.p. e [Confidencial]p.p., de P3 para P4 e P4 para P5, respectivamente. Quando considerados os extremos da série, observou-se queda de [Confidencial] p.p. da margem operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas operacionais.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a demonstração de resultados obtidos com a venda do produto similar no mercado interno, por tonelada vendida.

<b>DRE - Mercado Interno (R\$ atualizados/t)</b>					
	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Receita Líquida</b>	100,0	93,7	85,8	82,5	80,9
CPV	100,0	114,5	103,3	97,8	103,1
<b>Resultado Bruto</b>	100,0	(16,2)	(6,2)	2,2	(36,2)
Despesas Operacionais	100,0	96,8	113,5	122,7	122,5
Despesas gerais e administrativas	100,0	124,1	96,1	159,2	173,1
Despesas com vendas	100,0	85,7	85,9	80,2	77,8
Resultado financeiro (RF)	100,0	141,3	72,6	7,5	25,6
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	9,9	226,2	227,9	183,2
<b>Resultado Operacional</b>	100,0	(206,7)	(208,1)	(200,7)	(303,4)
<b>Resultado Operacional (exceto RF)</b>	100,0	(118,1)	(136,6)	(147,7)	(219,7)
<b>Resultado Operacional (exceto RF e OD)</b>	100,0	(93,5)	(66,9)	(75,6)	(142,3)

O resultado bruto unitário auferido com a venda do produto similar doméstico no mercado brasileiro apresentou a seguinte variação no período analisado: diminuiu 116,2% de P1 para P2; aumentou 61,6% de P2 para P3 e 136% de P3 para P4, voltando a cair de P4 a P5 (1.716%). Considerando todo o período de análise, o resultado bruto unitário auferido com a venda do produto similar doméstico no mercado brasileiro diminuiu 136,2%.

Os resultados operacional, operacional exclusive o resultado financeiro e operacional exclusive o resultado financeiro e as outras despesas operacionais apresentaram comportamento semelhante ao do resultado bruto unitário. Considerando todo o período analisado (P1 a P5), diminuiram, respectivamente, 403,4%, 319,7% e 242,3%.

### **7.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos**

#### **7.1.7.1. Dos custos**

A tabela a seguir demonstra a evolução dos custos médios de venda de vidros automotivos em cada período de investigação de dano.

**Custo de Produção (R\$ atualizados/t)**

	P1	P2	P3	P4	P5
<b>1 - Custos Variáveis</b>	100,0	108,3	98,6	101,0	104,0
<b>Matéria-prima</b>	100,0	116,5	96,8	108,3	116,2
Vidro	100,0	112,0	93,1	106,1	105,0
PVB	100,0	92,4	108,7	117,1	121,6
Materiais de impressão	100,0	107,6	125,8	123,1	120,5
Vidro semi-acabado adquirido de terceiros	100,0	1.461,3	52,9	49,6	73,6
<b>Outros insumos</b>	100,0	96,6	105,7	78,7	70,5
Outros materiais e componentes	100,0	96,6	105,7	78,7	70,5
<b>Utilidades</b>	100,0	90,9	98,5	88,0	82,1
Energia	100,0	90,9	98,5	88,0	82,1
<b>Outros custos variáveis</b>	100,0	76,7	100,2	103,5	96,7
Custos variáveis	100,0	76,7	100,2	103,5	96,7
<b>2 - Custos Fixos</b>	100,0	95,8	101,4	85,7	85,7
Mão de obra direta	100,0	95,2	95,6	84,4	79,5
Depreciação	100,0	129,0	143,2	84,9	115,4
Custos Indiretos	100,0	85,1	94,1	87,6	83,0
<b>3 - Custo de Produção (1+2)</b>	100,0	104,0	99,6	95,8	97,8

Inicialmente, cumpre esclarecer que a Pilkington adquire vidro flotado da Cebrace, sua coligada, quase em sua totalidade, a preços normais de mercado. As demais matérias-primas, insumos e utilidades são adquiridos de fornecedores independentes. De maneira semelhante, a Saint Gobain adquire o vidro flotado de empresa coligada a preços normais de mercado. As demais matérias-primas seriam adquiridas de empresas independentes a preços de mercado.

O custo de produção por tonelada do produto aumentou 4% de P1 para P2, diminuiu 4,3% de P2 para P3 e 3,7% de P3 para P4, tendo apresentado novo aumento de 2% de P4 para P5. Ao se considerarem os extremos da série, o custo de produção diminuiu 2,2%.

**7.1.7.2. 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 investigação de dano.

**Participação do Custo no Preço de Venda (R\$ atualizados/t)**

	<b>Custo de Produção (R\$ atualizados/t)</b>	<b>Preço de Venda no Mercado Interno (R\$ atualizados/t)</b>	<b>Relação custo/preço (%)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	104,0	93,7	111,1
<b>P3</b>	99,6	85,8	116,0
<b>P4</b>	95,8	82,5	116,1
<b>P5</b>	97,8	100,0	120,9

Observou-se que a relação custo de produção/preço elevou-se [Confidencial]p.p. e [Confidencial]p.p. de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. De P3 para P4, manteve-se praticamente constante, aumentando [Confidencial] p.p., e aumentou [Confidencial]p.p. de P4 para P5. Ao se considerar todo o período (P1 a P5), a relação custo de produção/preço aumentou [Confidencial]p.p.

A deterioração das relações custos/preço, de P1 para P5, ocorreu devido ao fato de a significativa queda do preço (19,1%) ter sido mais acentuada do que a diminuição dos custos de produção (2,2%). Destaque-se que também houve deterioração dessa relação de P4 para P5 quando se constatou a queda do preço (2%) juntamente com o aumento dos custos de produção (2%).

### **7.1.7.3. Da comparação entre o preço do produto objeto da investigação e o do similar nacional**

O efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013. Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto objeto da investigação é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações em análise impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço dos vidros automotivos importados da origem em análise com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado, por tonelada, do produto importado de origem chinesa no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida no mercado interno durante o período de investigação de dano.

Ressalte-se que os preços do produto investigado e do produto similar produzido pela indústria doméstica foram calculados para cada família do produto (vidros temperados e vidros laminados). Para a classificação do produto investigado, foi utilizada metodologia similar àquela descrita no item 5.1.2, de modo que todos os valores (valor, quantidade, AFRMM e II) referente aos vidros não identificados foram atribuídos aos totais de vidros temperados e laminados. A atribuição se deu por meio da aplicação de percentual, referente à participação do volume de cada um dos tipos de vidros (laminados e temperados) no volume de vidros automotivos cujo tipo fora identificado, em cada período. Já no caso do produto similar doméstico, utilizou-se a categorização constante nas informações relativas às vendas individualizadas da indústria doméstica e corrigidas pelo resultado da verificação *in loco*.

Deve-se ressaltar que não há disponível na petição os valores e quantidades das devoluções segmentados por tipo de produto. Dessa forma, utilizou-se rateio para fins de atribuição do valor e da quantidade das devoluções aos vidros laminados e aos vidros temperados. O critério utilizado baseou-se na participação da quantidade vendida de cada tipo de produto sobre a quantidade vendida total. Os percentuais auferidos foram aplicados ao valor e quantidade totais das devoluções de cada período, a fim de se obter o valor e a quantidade das devoluções de vendas por tipo de produto e, finalmente, a receita líquida de vendas e a quantidade líquida de vidros laminados e temperados.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da China foram considerados os valores totais de importação do produto objeto da investigação na condição CIF, em reais, e os valores totais do Imposto de Importação, em reais, ambos obtidos dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB.

Foram apurados, também, os valores totais do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), por meio da aplicação do percentual de 25% sobre o valor do frete internacional,

referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB., e os valores das despesas de internação, apuradas aplicando-se o percentual de 6,1%, obtido a partir das respostas dos importadores (André Vitor Guglielmi Arouca, Carglass Automotiva Ltda., Célula Comércio e Importação de Auto Peças e Acessórios Ltda. EPP, Jaguar e Land Rover Brasil e Vidrama Vidros Automotivos Ltda.) ao questionário, sobre o valor CIF de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB.

Cumprir registrar que foi levado em consideração que o AFRMM não incide sobre determinadas operações de importação, como, por exemplo, aquelas via transporte aéreo.

Ademais, destaca-se que cada uma das rubricas mencionadas foi dividida pelo volume total de importações investigadas, a fim de se obter o seu valor por tonelada. Por fim, realizou-se o somatório das rubricas unitárias, chegando-se ao preço CIF internado das importações sob investigação.

Os preços internados do produto da origem investigada, assim obtidos, foram atualizados com base no IPA-OG, a fim de se obterem os valores em reais atualizados e compará-los com os preços da indústria doméstica.

A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada família de produto da origem sob análise para cada período de investigação de dano e ponderados pelo volume importado por família de produto de origem chinesa.

#### Subcotação Ponderada do Preço das Importações

	P1	P2	P3	P4	P5
Subcotação Vidros temperados (R\$ atualizados/t)	(100,0)	146,9	49,7	42,7	(113,7)
Importações Vidros temperados (t)	100,0	283,8	561,9	515,3	315,4
Subcotação Vidros laminados (R\$ atualizados/t)	100,0	96,6	65,0	54,6	43,8
Importações Vidros laminados (t)	100,0	134,9	217,4	380,7	336,5
<b>Subcotação ponderada (R\$ atualizados/t)</b>	<b>100,0</b>	<b>99,0</b>	<b>59,3</b>	<b>56,9</b>	<b>41,0</b>

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos de análise.

Além disso, considerando que houve redução significativa do preço médio de venda da indústria doméstica de P1 para P5 (19,1%), constatou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica nesse período.

Por fim, tendo em vista o aumento dos custos de produção de P4 para P5 (2%) e a queda no preço da indústria doméstica (2%), constatou-se supressão dos preços da indústria doméstica. Ademais, observou-se uma deterioração da relação custo x preço da indústria doméstica. Quando se toma o período como um todo (P1 a P5), constatou-se que, ainda que o custo de produção de vidros automotivos tenha diminuído 2,2%, a redução evidenciada pelo preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno foi efetivamente maior (19,1%).

#### 7.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar, de forma cumulativa, em que medida a magnitude das margens de dumping das empresas BSG Auto Glass Co., Ltd (BSG) e Grupo Fuyao afetaram a indústria doméstica. Para isso,

examinou-se qual seria o impacto sobre o preço da indústria doméstica caso as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Ao valor normal considerado, adicionaram-se os valores unitários referentes ao frete e ao seguro internacional, extraídos dos dados detalhados de importação da RFB, ponderados pela quantidade exportada de cada uma das empresas, para obtenção do valor normal na condição de venda CIF.

Considerando os valores normais apurados, isto é, os preços pelos quais o produto objeto da investigação seria vendido ao Brasil na ausência de dumping, as importações brasileiras originárias desses produtores/exportadores seriam internadas no mercado brasileiro aos valores demonstrados na tabela a seguir:

Os valores unitários do Imposto de Importação foram obtidos a partir dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB, tendo sido utilizado o valor médio ponderado pela quantidade exportada de cada uma das empresas. Deve-se ressaltar que os dados disponibilizados pela RFB para tal rubrica estão em reais. Para o cálculo acima explicitado, foi utilizada a taxa média de câmbio do período, de 2,6798, para conversão de tais valores para dólares estadunidenses.

Os valores unitários de frete e seguro internacional médio foram, igualmente, obtidos a partir dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB, tendo sido utilizado o valor médio ponderado pela quantidade exportada de cada uma das empresas.

Os valores médios das despesas de internação foram obtidos a partir das respostas dos importadores ao questionário, considerando o percentual de 6,1% aplicado sobre o valor normal somado ao frete e seguro internacional, ambos explicitados na tabela anterior.

Os valores do AFRMM também foram obtidos a partir dos dados de importação da RFB, 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, tendo sido utilizado o valor médio ponderado pela quantidade exportada de cada uma das empresas.

Por fim, o valor normal CIF internado, ponderado, (US\$/t) obtido foi convertido para reais, utilizando-se a taxa média de câmbio do período, de 2,6798.

Ao se compararem os valores normais internados obtidos acima com o preço *ex fabrica* da indústria doméstica, de R\$ [Confidencial]/t, em P5, é possível inferir que, caso as margens de dumping desses produtores/exportadores não existissem, não haveria subcotação e, portanto, o impacto sobre os preços praticados pela indústria doméstica teria sido reduzido.

#### **7.1.8. Do fluxo de caixa**

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela petionária na petição de início da investigação, corrigido pelo resultado da verificação *in loco*. Ressalte-se que, tendo em vista à impossibilidade de se apresentarem fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção do produto similar, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios das empresas Saint Gobain e Pilkington.

### Fluxo de Caixa (Mil R\$ atualizados)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100,0	(65,0)	(6,4)	(64,0)	(91,7)
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	(31,4)	65,8	20,6	12,7
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(100,0)	227,3	(184,8)	(139,9)	(22,1)
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	(100,0)	(12,1)	(7,1)	(155,7)	(136,2)

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades das empresas apresentou o seguinte comportamento: de P1 para P2 aumentou 87,9%, de P2 para P3 aumentou 41,5%, de P3 para P4 caiu 2.094,4% e de P4 para P5 aumentou 12,5%. Considerando-se os extremos da série, verificou-se diminuição líquida nas disponibilidades da empresa de 36,2%.

#### 7.1.9. Do retorno sobre os investimentos

A tabela a seguir mostra o retorno dos investimentos, calculado pela divisão do valor do lucro líquido relativo à totalidade dos negócios das empresas Saint Gobain e Pilkington pelo valor do ativo total dessas empresas, constante de suas demonstrações financeiras e apresentado pela peticionária na petição de início da investigação, confirmado durante procedimento de verificação *in loco*.

#### Retorno sobre os Investimentos

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A) (Mil R\$)	100,0	5,6	(25,8)	17,6	(38,2)
Ativo Total (B) (Mil R\$)	100,0	110,2	104,3	102,2	102,0
Retorno (A/B) (%)	100,0	5,1	(24,8)	17,3	(37,4)

Observou-se que o retorno sobre os investimentos apresentou o seguinte comportamento: de P1 para P2 diminuiu [Confidencial] p.p., de P2 para P3 diminuiu [Confidencial] p.p. De P3 para P4 o retorno sobre os investimentos aumentou de [Confidencial] p.p., e voltou a cair de P4 para P5 [Confidencial] p.p. Considerando-se os extremos da série, o retorno sobre os investimentos constatado em P5 foi inferior ao retorno verificado em P1 em [Confidencial] p.p.

#### 7.1.10. Da capacidade de captar recursos

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 Pilkington e da Saint Gobain e não exclusivamente para a produção do produto similar.

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 mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	(100,0)	(93,0)	(115,0)	(134,6)	(133,7)
Índice de Liquidez Corrente	(100,0)	(40,9)	(75,5)	(78,8)	(97,6)

O índice de liquidez geral diminuiu 28,6% de P1 para P2, aumentou 6,3% de P2 para P3, 13,9% de P3 para P4 e 7,6% de P4 para P5. Ao longo do período, verificou-se diminuição de 7% de P1 para P5. O índice de liquidez corrente, por sua vez, registrou de 55,6%% de P1 para P2, tendo nos períodos

subsequentes. O índice de liquidez corrente aumentou 24% de P2 para P3, 5,4% de P3 para P4 e 22,4% de P4 para P5. Ao se analisarem os extremos da série, esse índice diminuiu 29%.

Tendo em vista que, de P1 para P5, tanto o índice de liquidez geral quanto o de liquidez corrente diminuíram, conclui-se que a indústria doméstica diminuiu sua capacidade de saldar suas obrigações de curto e de longo prazo. Por outro lado, a diminuição do índice de liquidez corrente no mesmo período indica a contração da sua capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

#### **7.1.11. Do crescimento da indústria doméstica**

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno registrou decréscimo em P5 em relação aos períodos anteriores de análise de dano. Em relação ao primeiro período de análise de dano, P1, o volume de vendas diminuiu 17,9%. Já com relação a P4, o volume de vendas diminuiu 12,4%. Por outro lado, o mercado brasileiro diminuiu, em P5, 17,6% em relação a P1 e 14,7% em relação a P4.

Sendo assim, em se considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do volume de venda dessa indústria, constatou-se que a indústria doméstica não cresceu no período de análise de dano. Ademais, se comparado esse movimento das vendas da indústria doméstica *vis a vis* aquele apresentado pelo mercado brasileiro, conclui-se que a indústria doméstica, ao longo do período analisado (de P1 a P5), tampouco apresentou crescimento relativo (tendo perdido [Confidencial] p.p. de participação nesse mercado).

No entanto, ao contrário da tendência das vendas da indústria doméstica e do mercado brasileiro, ao longo do período analisado (P1-P5), as importações objeto da investigação apresentaram crescimento de 250,7%, tendo ganhado [Confidencial] p.p. de participação no mercado brasileiro.

#### **7.2. Da conclusão preliminar sobre o dano da indústria doméstica**

A partir da análise dos indicadores da indústria doméstica, verificou-se que:

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno diminuíram [Confidencial] t (17,9%) em P5, em relação a P1, período em que os preços seguiram a mesma tendência de queda (19,1%), caindo mais proporcionalmente que os custos (2,2%), o que implicou redução de 349,3% no resultado operacional da indústria doméstica. De P4 para P5, também houve queda nas vendas da indústria doméstica de [Confidencial] t (12,4%);

b) a participação das vendas internas da indústria doméstica no mercado brasileiro caiu [Confidencial] p.p. de P1 para P5. De P4 para P5, a indústria doméstica logrou recuperar parte do mercado brasileiro, quase alcançado o patamar de P1, com aumento de [Confidencial] p.p. na participação das vendas internas da indústria doméstica no mercado brasileiro. Essa recuperação, no entanto, só foi possível com diminuição do preço e com intensificação da deterioração de seus resultados;

c) a produção da indústria doméstica diminuiu [Confidencial] t (13,9%) em P5, em relação a P1, e [Confidencial] t (8,8%) de P4 para P5. Essa queda na produção, aliada ao aumento da capacidade instalada, levou à diminuição do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva em [Confidencial] p.p. de P1 para P5 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5;

d) em P5, os estoques aumentaram em relação a P1 (42,6%) e em relação a P4 (6,6%). A relação estoque final/produção aumentou [Confidencial] p.p. de P1 a P5 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5.



e) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 10,4% e 8,3% menor quando comparado a P1 e P4, respectivamente. A massa salarial total apresentou queda de 4,5% de P1 para P5 e de 7,4% de P4 para P5;

f) o número de empregados ligados à produção, em P5, foi 11,7% e 8,5% menor quando comparado a P1 e P4, respectivamente. A massa salarial dos empregados ligados à produção em P5, por sua vez, diminuiu 7,1% em relação a P1 e 5,9% em relação a P4;

g) a produtividade por empregado ligado à produção, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, diminuiu 2,4%. A perda de produtividade da empresa é justificada, no entanto, pela diminuição da produção de forma mais acentuada que a redução do número de empregados;

h) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de vidros automotivos no mercado interno diminuiu 33,6% de P1 para P5, e 14,1% de P4 para P5. Isso se deveu à retração significativa do preço, que caiu 19,1% de P1 para P5, e 2% de P4 para P5, bem como à queda na quantidade vendida, que foi reduzida em 17,9% de P1 para P5, e em 12,4% de P4 para P5;

i) o custo de produção diminuiu 2,2 % de P1 para P5, enquanto o preço no mercado interno diminuiu 19,1%. Assim, a relação custo de produção/preço aumentou [Confidencial]p.p. quando considerado todo o período analisado. Já no último período, de P4 para P5, o custo de produção aumentou 2%, enquanto o preço no mercado interno diminuiu 2%. Assim, a relação custo de produção/preço aumentou [Confidencial]p.p. nesse período;

j) o resultado bruto e a rentabilidade bruta obtida pela indústria doméstica no mercado interno também sofreram reduções. O resultado bruto verificado em P5 foi 129,7% menor do que o observado em P1, e 1.515,8% menor que em P4. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 diminuiu [Confidencial]p.p. em relação a P1, e [Confidencial] p.p. em relação a P4;

k) o resultado operacional verificado em P5, negativo, foi 32,4% menor do que o observado em P4. Em P5, o resultado operacional foi 349,3% menor que em P1. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [Confidencial]p.p. em relação a P1 e [Confidencial]p.p. em relação a P4;

Verificou-se que a indústria doméstica diminuiu suas vendas de vidros automotivos no mercado interno em P5 tanto em relação a P1 quanto em relação a P4. Ademais, devido à retração significativa no preço por ela praticado nessas vendas de P1 a P5, sua receita líquida diminuiu nesse período, resultando na deterioração de seus indicadores de rentabilidade, notadamente de seu resultado operacional, que passou a ser negativo a partir de P2. Em tendência inversa, observa-se que as importações investigadas aumentaram, em volume, de P1 a P5, 250,7%, e, no mesmo período seus preços decresceram 26,5%, o que implicou na observação de subcotação e da depressão dos preços da indústria doméstica. Da mesma forma, o preço de venda da indústria doméstica diminuiu 2% de P4 para P5, quando se identificou o aumento dos custos de produção (2%) no mesmo período, configurando-se, assim, a supressão de preços.

Nesse sentido, constatou-se uma deterioração significativa dos indicadores relacionados às vendas internas, à produção, à lucratividade e aos empregos quando considerado os extremos da série. Isso porque a indústria doméstica não logrou recuperar os resultados obtidos no início do período, tendo operado em prejuízo a partir de P2. Dessa forma, pôde-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica no período analisado.

## **8. DA CAUSALIDADE**

O art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo de causalidade entre as importações a preços de dumping e o eventual dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

### **8.1. Do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica**

Consoante com o disposto no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, é necessário demonstrar que, por meio dos efeitos do dumping, as importações a preços de dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Da análise dos dados apresentados, é possível observar que as importações em análise cresceram 250,7% de P1 para P5, mesmo diante de uma retração do mercado brasileiro (17,6%) no mesmo período. Assim, em P5, essas importações alcançaram uma participação de *[Confidencial]*% no mercado brasileiro, o que significou um aumento de *[Confidencial]* p.p. em relação a P1.

Enquanto isso, a produção e o volume de venda da indústria doméstica decresceram, de P1 a P5, 13,9% e 17,9%, respectivamente. Apesar disso, as vendas da indústria doméstica praticamente mantiveram sua participação no mercado brasileiro de P1 para P5, tendo diminuído sua participação em *[Confidencial]* p.p. Ressalte-se que a manutenção da participação no mercado brasileiro foi possível graças à redução dos preços e consequente deterioração dos resultados da indústria doméstica.

Ressalte-se, entretanto, que o aumento mais significativo das importações investigadas se deu de P2 para P3 (87,1%), tendo continuado a crescer e atingido seu pico em P4. De P4 para P5, essas importações diminuíram 18%, enquanto as importações das origens não analisadas caíram 57,5% e as vendas da indústria doméstica decresceram 12,4%. Não obstante tenha havido queda das importações investigadas de P4 para P5, os indicadores de vendas e rentabilidade da indústria doméstica continuaram a apresentar deterioração. Com efeito, o preço praticado pela indústria doméstica apresentou tendência de queda ao longo de todo o período de análise, o que, acompanhado da queda nas quantidades vendidas, impactou negativamente os resultados financeiros alcançados. Dessa forma, identifica-se esforço da indústria doméstica para manter sua participação no mercado, o que contribuiu para a redução das importações investigadas de P4 para P5, ao mesmo tempo em que agravou seu cenário de dano.

Percebe-se relação entre o aumento mais significativo do volume das importações sob análise (87,1% de P2 para P3) com a redução mais intensa do preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno (8,4% no mesmo período), o que indica uma redução dos preços empreendida pela indústria doméstica a fim de concorrer com tais importações.

A comparação entre o preço do produto objeto da investigação e o preço do produto de fabricação própria vendido pela indústria doméstica no mercado interno revelou subcotação decrescente ao longo dos períodos. No entanto, em todos os períodos aquele esteve subcotado em relação a este. Essa subcotação levou à depressão do preço da indústria doméstica em P5, visto que este apresentou redução de 19,1% em relação a P1.

É por essa razão que as vendas da indústria doméstica de vidros automotivos no mercado interno, em valor (representado pela receita líquida), apresentaram queda de 33,6% de P1 a P5, o que contribuiu

para a diminuição de 349,3% do resultado operacional obtido pela indústria doméstica em P5 (prejuízo operacional), em relação a P1.

Ademais, tendo em vista o aumento dos custos de produção de P4 para P5 (2%) e a queda no preço da indústria doméstica (2%), constatou-se supressão dos preços da indústria doméstica. Além disso, observou-se uma deterioração da relação custo x preço da indústria doméstica. Quando se toma o período como um todo (P1 a P5), constatou-se que, ainda que o custo de produção de vidros automotivos tenha diminuído 2,2%, a redução evidenciada pelo preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno foi efetivamente maior (19,1%).

Constatou-se, portanto, que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação do volume e da participação no mercado das importações objeto da análise em epígrafe. Enquanto as importações sob análise com preços subcotados em todos os períodos analisados aumentaram 250,7% de P1 para P5, a indústria doméstica apresentou deterioração significativa em seus indicadores de vendas internas, produção, número de empregados e massa salarial dos empregados ligados à linha de produção, preço, receita de vendas e lucratividade, tendo seu resultado operacional registrado queda de 349,3%, quando considerados os extremos da série.

Observou-se, ainda, que houve aumento de estoques (42,6%), e deterioração da relação estoque final/produção, que aumentou [Confidencial] p.p. de P1 para P5. O retorno sobre os investimentos constatado em P5 foi inferior ao retorno verificado em P1 em [Confidencial] p.p., e com relação ao caixa líquido total gerado nas atividades das empresas, verificou-se diminuição líquida nas disponibilidades da empresa de 36,2%.

Em decorrência da análise acima minuciada, pôde-se concluir preliminarmente que as importações de vidros automotivos a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica.

## **8.2. Dos possíveis outros fatores causadores de dano e da não atribuição**

Consoante o determinado pelo § 4º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o dano à indústria doméstica no período analisado.

### **8.2.1. Volume e preço de importação das demais origens**

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras, que o volume importado oriundo dos demais países foi inferior ao volume das importações a preços de dumping a partir de P3, apresentando ainda preços superiores em todo o período.

O volume de tais importações, ao contrário daquelas originárias da China, diminuiu 47,7% de P1 a P5 e 57,5% de P4 para P5, tendo também diminuído sua participação no mercado brasileiro, tendo passado de [Confidencial]% em P1 para [Confidencial]% em P5.

Ademais, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras das demais origens foi superior ao preço CIF médio ponderado das importações brasileiras da China em todos os períodos de investigação de dano, e alcançou, em P5, preço 334,2% superior ao preço de importação da origem investigada.

Haja vista a constatação de que o volume das importações brasileiras oriundas dos demais países foi inferior ao volume das importações a preços de dumping na maior parte do período e com preços maiores em todo o período, conclui-se que não se pode atribuir às referidas importações o dano causado à indústria doméstica.

### **8.2.2. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos**

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação aplicada às importações de vidros automotivos pelo Brasil no período de investigação de dano (de 12% para os itens tarifários 7007.11.00, 7007.19.00, 7007.21.00 e 7007.29.00, e de 18% para o item tarifário 8708.29.99). Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações.

### **8.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo**

O mercado brasileiro de vidros automotivos apresentou retração de 17,6% de P1 para P5. Considerando-se esse mesmo período (P1 a P5), os indicadores que dizem respeito aos volumes de vendas e produção do produto similar da indústria doméstica, ao grau de ocupação da capacidade instalada, aos seus estoques e à relação estoque/produção apresentaram deterioração. No que diz respeito ao volume de vendas do produto similar, houve decréscimo de 17,9%, enquanto que o volume de produção apresentou queda de 13,9%; o grau de ocupação da capacidade instalada apresentou variação negativa de [Confidencial] p.p.; os estoques do produto similar doméstico aumentaram 42,6%; por fim, a relação estoque/produção cresceu [Confidencial] p.p.

Considerando-se todo o período de análise de dano, ainda que a retração do mercado possa ter afetado os indicadores de volume da indústria doméstica, percebe-se que a diminuição na demanda não causou efeito similar sobre o volume de importações do produto investigado. Com efeito, de P1 a P5, foi constatado aumento em termos absolutos das importações a preços de dumping e também em relação ao mercado brasileiro. Em P1 as importações da China representavam 2,6% do mercado brasileiro, enquanto que em P5 elas passaram a representar 11,5%.

Por outro lado, com relação ao período de P4 para P5, o mercado brasileiro apresentou queda de 14,7%. No mesmo período, as vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno diminuíram 12,4% e as importações do produto objeto da investigação também diminuíram (-18%). Observa-se, nesse caso, que a queda das importações de vidros automotivos da China não ensejou aumento do volume do produto similar vendido pela indústria doméstica. Dessa forma, a contração na demanda contribuiu para a queda das importações do produto investigado e impactou negativamente os principais indicadores de volume da indústria doméstica.

Com efeito, quando considerados os dois últimos períodos da investigação de dano à indústria doméstica (P4 e P5), percebe-se que houve deterioração dos indicadores supramencionados, a saber: o volume de venda caiu 12,4%; o volume de produção do produto similar doméstico apresentou queda de 8,8%; o volume de estoque aumentou 6,6%; da mesma forma comportou-se o grau de ocupação da capacidade efetiva, o qual retraiu [Confidencial] p.p.; por sua vez, a relação estoque/produção apresentou crescimento de [Confidencial] p.p.

Diante disso, conclui-se que a retração do mercado brasileiro contribuiu para a diminuição do volume de vendas e de produção da indústria doméstica, especialmente quando considerados os dois últimos períodos da investigação de dano à indústria doméstica (P4 e P5). No entanto, quando considerada a totalidade do período de análise de dano (P1 a P5), ainda que tenha havido contração na

demanda, as importações do produto investigado aumentaram, de modo que contribuíram significativamente para a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

Nesse contexto, diante da retração do mercado, buscou-se determinar o seu impacto sobre os indicadores financeiros da indústria doméstica. Nesse sentido, a fim de mensurar esse impacto, procedeu-se à análise de cenário em que foram consideradas as seguintes premissas:

a) as vendas da indústria doméstica não apresentaram retração, permanecendo o volume desse indicador idêntico àquele apresentado no período P1, em que a indústria doméstica apresentou o melhor desempenho em termos financeiros, e que corresponde ao período de pico do mercado brasileiro. Nessa análise, o preço médio de venda do produto similar doméstico não foi alterado relativamente ao cenário inicial apresentado no item 7.

#### Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Interno

	P1	P2	P3	P4	P5
Volume (t)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Preço (R\$/t atualizados)	100,0	93,7	85,8	82,5	80,9

b) o aumento do volume de vendas no mercado interno causou queda nas despesas gerais e administrativas, no resultado financeiro e nas outras receitas e despesas operacionais, em termos unitários;

#### Despesas Operacionais da Indústria Doméstica (R\$/t atualizados)

	P1	P2	P3	P4	P5
Despesas Operacionais	100,0	85,7	117,7	109,0	85,3
Despesas gerais e administrativas	100,0	108,2	100,0	139,9	116,8
Despesas com vendas	100,0	80,0	87,6	75,2	63,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	123,2	75,5	6,6	17,3
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	8,6	235,3	200,4	123,6

A tabela abaixo apresenta as margens e os resultados obtidos a partir dos pressupostos descritos.

#### Indicadores financeiros da Indústria Doméstica – Vendas no mercado interno do produto similar idênticas ao período P1

	P1	P2	P3	P4	P5	P1-P5
Receita Líquida (mil R\$)	100,0	93,7	85,8	82,5	80,9	
VARIACÃO	-	-6,3%	-8,4%	-3,8%	-2,0%	-19,1%
Resultado Bruto (mil R\$)	100,0	-5,1	-7,4	14,6	-7,4	
VARIACÃO	-	-105,07%	-46,8%	295,5%	-150,5%	-107%
Margem Bruta (%)	100,0	-5,6	-8,8	17,5	-9,4	
VARIACÃO	-	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
Resultado Operacional (mil R\$)	100,0	-158,0	-218,3	-144,5	-163,6	
VARIACÃO	-	-258,0%	-38,1%	33,8%	-13,2%	-263,6%
Margem Operacional (%)	100,0	-169,5	-255,9	-176,3	-203,4	
VARIACÃO	-	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
Resultado Operacional (exceto RF) (mil R\$)	100,0	-86,5	-143,6	-106,1	-117,6	
VARIACÃO	-	-186,5%	-66,0%	26,1%	-10,8%	-217,6%

Margem Operacional (exceto RF) (%)	100,0	-92,5	-166,3	-127,5	-145,0	
VARIACÃO	-	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
Resultado Op. (exceto RF e OD) (mil R\$)	100,0	-68,2	-70,8	-47,2	-71,2	
VARIACÃO	-	-168,2%	-3,8%	33,3%	-50,9%	-171,2%
Margem Operacional (exceto RF e OD) (%)	100,0	-72,7	-81,8	-56,6	-87,9	
VARIACÃO	-	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]

Tomando como base de comparação as informações apresentadas no item 7, isto é, os indicadores econômico-financeiros que fundamentaram a análise da ocorrência ou não de dano à indústria doméstica, constatou-se que a contração da demanda, em P5 com relação a P1, não pode ser apontada como causa principal da deterioração dos indicadores de volume da indústria doméstica e, tampouco, da piora constatada dos indicadores financeiros.

Conforme os indicadores obtidos com o cenário hipotético desenhado, qual seja, a não ocorrência de diminuição das vendas no mercado interno do produto similar próprio decorrente da contração da demanda, constatou-se que, mantido o volume de vendas da indústria doméstica durante todo o período de investigação de dano igual ao volume observado em P1, as margens bruta, operacional e operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais apresentam piora em todos os períodos com exceção de P4. Ainda que a deterioração se dê em menor escala, continua a haver cenário de redução de resultados e prejuízo operacional.

Diante do exposto, apesar da redução do mercado brasileiro de vidros automotivos observada de P1 para P5, o dano à indústria doméstica apontado anteriormente não pode ser exclusivamente atribuído às oscilações do mercado, uma vez que, se por um lado o mercado brasileiro se contraiu (P1-P5), as importações objeto da análise apresentaram aumento no mesmo período (250,7%), concomitante à redução das vendas e da lucratividade da indústria doméstica.

Deve-se ressaltar, ainda, que a redução dos preços da indústria doméstica e de sua lucratividade, como demonstrado anteriormente, contribuiu para que houvesse a manutenção da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro durante o período de dano ou mesmo recuperação na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de P4 para P5. Ressalte-se ainda que o aumento da participação das vendas do produto similar no mercado de [Confidencial] p.p., no referido período, se deu num contexto de redução das importações do produto investigado (-18% de P4 a P5).

Dessa forma, mesmo que a redução do mercado verificada em P5 possa ter impactado os indicadores da indústria doméstica, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que o dano constatado durante o período analisado foi ocasionado, principalmente, pelas importações sob análise.

Além disso, durante o período analisado não foram constatadas mudanças no padrão de consumo do mercado brasileiro.

#### **8.2.4. Práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles**

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de vidros automotivos pelos produtos domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

Ressalta-se que algumas empresas importadoras apresentaram manifestações acerca de suposta recusa da indústria doméstica em vender para o mercado de reposição. No entanto, conforme ressaltado em resposta às manifestações deste teor, não foram apresentados elementos de prova que confirmassem as alegações. Ademais, constatou-se, por meio dos dados fornecidos pela indústria doméstica, validados por meio de verificação *in loco*, que as empresas que a compõem vendem tanto para o mercado de reposição, como para o mercado de montadoras.

Com relação às vendas dos demais produtores nacionais, constatou-se que estas também decresceram de P1 a P5 (40,8%) – ao contrário das importações investigadas, que aumentaram em 250,7%. Também de P4 para P5 as vendas dos demais produtores nacionais apresentaram queda (-5,6%), tendo atingindo, em P5, seu mais baixo patamar em todo o período de análise.

Em que pese as quantidades vendidas pelos outros produtores nacionais terem apresentado queda ao longo de todo o período de análise, sua participação no mercado brasileiro apresentou aumento de P4 para P5, conforme tabela abaixo:

<b>Mercado Brasileiro</b>	<b>Vendas Indústria doméstica</b>	<b>Participação Indústria Doméstica</b>	<b>Vendas Outros Produtores Nacionais</b>	<b>Participação Outros Produtores Nacionais</b>
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
96,8	93,4	96,4	90,5	93,4
99,8	102,0	102,2	71,1	71,3
96,6	93,8	97,1	62,7	65,0
82,4	82,1	99,7	59,2	71,9

Nesse contexto, buscou-se avaliar impacto do ganho de mercado dos demais produtores nacionais de P4 para P5 sobre a indústria doméstica. Para tanto, assumiu-se que em P5, os outros produtores nacionais mantiveram sua participação no mercado auferida em P4, de modo que seu ganho de mercado em P5 fora integralmente atribuído à indústria doméstica.

<b>Mercado Brasileiro</b>	<b>Vendas Indústria doméstica</b>	<b>Participação Indústria Doméstica</b>	<b>Vendas Outros Produtores Nacionais</b>	<b>Participação Outros Produtores Nacionais</b>
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
96,8	93,4	96,4	90,5	93,6
99,8	102,0	102,2	71,1	71,4
96,6	93,8	97,1	62,7	65,0
82,4	84,1	102,0	53,5	65,0

Nesse cenário, observa-se que, a despeito do incremento na quantidade vendida pela indústria doméstica em P5, mantém-se sua tendência de queda observada ao longo do período de análise. Com efeito, as vendas de vidros automotivos pela indústria doméstica teriam diminuído 15,9 de P1 para P5 e 10,3% de P4 para P5. Ademais, nota-se que o aumento da quantidade vendida, observado no cenário hipotético de manutenção em P5 da participação no mercado dos outros produtores nacionais, não seria suficiente para inverter o cenário de dano observado com relação aos indicadores de rentabilidade da indústria doméstica. Cumpre ressaltar, a esse respeito, que no exercício realizado no item 8.2.3, concluiu-se que, ainda que as vendas da indústria doméstica se mantivessem no mesmo patamar de P1 ([Confidencial]) em todos os períodos, não haveria inversão da tendência de deterioração de seus indicadores.

Dessa forma, concluiu-se que o eventual dano causado à indústria doméstica não poderia ser atribuído a esses outros produtores nacionais.

### **8.2.5. Progresso tecnológico**

Não foi identificada evolução tecnológica que pudesse resultar na preferência pelo produto importado em detrimento ao nacional, os processos produtivos na China e no Brasil são análogos, sendo a rota tecnológica similar e os equipamentos utilizados na produção de vidro automotivos livremente disponíveis no mercado mundial.

### **8.2.6. Desempenho exportador**

Como apresentado anteriormente, as vendas para o mercado externo da indústria doméstica, diminuíram 4,6% de P1 para P5, e 3,8% de P4 a P5. Apesar de retração do volume das vendas no mercado externo, a participação dessas vendas nas vendas totais da indústria doméstica aumentou [Confidencial] p.p. e [Confidencial] p.p., de P1 a P5 e de P4 a P5, respectivamente. Considere-se, no entanto, que, enquanto o volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno apresentou queda de [Confidencial] t de P1 a P5, o volume de vendas no mercado externo também apresentou queda, de [Confidencial] t no mesmo período.

Ademais, dada a diminuição do grau de ocupação da capacidade instalada, não se pode afirmar que o dano evidenciado decorreu de uma priorização do mercado externo em detrimento do interno. Com efeito, de P1 a P5, o grau de ociosidade suportado pela indústria doméstica passou de [Confidencial]% em P1 para [Confidencial]% em P5, indicando capacidade produtiva suficiente para atender a demanda dos dois mercados.

Ressalta-se ainda que a indústria doméstica afirmou que os produtores brasileiros de vidros automotivos não teriam o mercado externo uma alternativa relevante que lhes permitisse compensar eventual queda das vendas domésticas.

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

### **8.2.7. Produtividade da indústria doméstica**

A produtividade da indústria doméstica, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período, diminuiu 0,3% e 2,4% em P5 em relação a P4 e P1, respectivamente. Contudo, à queda da produtividade não pode ser atribuído o dano constatado nos indicadores da indústria doméstica, uma vez que tais quedas podem ser atribuídas à queda da produção mais que proporcional à queda do número de empregados ligados à produção, causadas pelo crescimento das importações da origem investigada.

### **8.2.8. Consumo cativo**

Não houve consumo cativo no período, não podendo, portanto, ser considerado como fator causador de dano.



### **8.2.9. Importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica**

As vendas de vidros automotivos importados pela indústria doméstica representaram, em volume, em relação às vendas no mercado interno de vidros automotivos de fabricação própria, percentual que variou entre [Confidencial]% e [Confidencial]% durante o período analisado, não sendo, portanto, significativo.

A esse respeito, a indústria doméstica afirmou, ainda, que no período investigado, a Pilkington importou alguns vidros de baixo giro no mercado, de unidade produtiva coligada no exterior, a fim de complementar a produção. Segundo a empresa, parte substancial dessas importações teria como origem a Argentina, em virtude de haver um acordo de complementação econômica no segmento automotivo e de autopeças entre os dois países. Em decorrência disso, dependendo da urgência requerida pela montadora e havendo estoque na unidade produtiva coligada no exterior, seria mais fácil importar o produto, visto já ter sido aprovado pela montadora brasileira.

Ademais, a indústria doméstica afirmou que são feitas importações esporádicas de produtos pelos quais a demanda é ínfima, não sendo economicamente interessante produzi-los localmente. Nessas poucas ocasiões, pelo fato de o volume não ser grande, a empresa preferiu importar para suprir a demanda local.

A petionária também reportou que a Saint Gobain importou vidros automotivos para atender a demanda durante a alteração de *lay out* industrial, que objetivou a integração de sua unidade produtiva. Adicionalmente, importou a fim de fornecer o produto para os novos lançamentos de modelos de veículos no Brasil, já produzidos pelas matrizes montadoras em outro país, por tempo limitado, até que fosse possível produzir o vidro no Brasil.

Dessa forma, tais importações ou vendas do produto importado pela indústria doméstica não podem ser consideradas como fatores causadores de dano à indústria doméstica.

### **8.3. Das manifestações acerca da causalidade**

O importador André Vitor, em resposta ao questionário do importador protocolada em 2 de março de 2016, afirmou que as indústrias automotivas no Brasil seriam beneficiadas por incentivos fiscais e financeiros, e o crescimento dessa indústria não teria sido acompanhado pelas indústrias de vidros automotivos. O importador afirmou que as produtoras nacionais de vidros automotivos não possuiriam capacidade para atender a demanda existente no mercado nacional e que não fabricariam vidros automotivos de baixo índice de giro comercial.

O importador alegou, ainda, que a produtora Saint Gobain não comercializaria com distribuidores que importam produtos de outros mercados, além de, alegadamente, obrigar a que os clientes adquiram outros produtos por meio de venda casada.

O importador André Vitor afirmou, ainda, que os argumentos sobre quedas nos negócios comerciais da indústria doméstica seriam frágeis e não poderiam ser considerados como legítimos, com base no momento econômico que afeta o país, uma vez que outras variáveis como a queda do Produto Interno Bruto não teriam sido consideradas. O importador reproduziu parte de uma notícia em que se destacava a existência de um “forte esquema fraudulento (sic) sobre importações de vidros automotivos que causaram prejuízos a todos aqueles que trabalham neste ramo”, parecendo indicar que o dano sofrido pela indústria doméstica pudesse ser atribuído ao alegado “esquema”.

A empresa Vidrama, em resposta ao questionário do importador protocolada em 4 de março de 2016, afirmou que a queda nos preços dos produtos, as baixas nas margens e no volume de venda da indústria doméstica não representariam resultado da entrada de produtos chineses, mas de um erro estratégico:

“ao decidirem majorar os preços para os distribuidores e, em ato simultâneo, baixar o preço para os lojistas (varejo), imaginaram eles que teriam o mercado em suas mãos, fazendo valer a força que a concentração da produção lhes proporcionava. Todavia, os distribuidores de vidros nacionais, como a Vidrama, movimentaram-se para manterem-se ‘vivos’, desenvolvendo assim a importação dos vidros automotivos importados como a válvula de escape e de sobrevivência das referidas empresas e empregos”.

Além do mais, continuou a Vidrama, a indústria doméstica não possuiria competência logística de um distribuidor regional, e não possuiria um prazo de entrega eficiente como o da própria Vidrama. Por fim, a empresa afirmou que a indústria doméstica teria recusado comercializar o produto em retaliação às operações de importação realizadas por eles.

Em 11 de abril de 2016, a empresa importadora Carglass apresentou manifestação acerca de seu entendimento de que as importações investigadas não teriam contribuído para o suposto dano sofrido pela indústria doméstica.

Inicialmente, a empresa apresentou análise dos indicadores da indústria doméstica, por meio da qual ressaltou a piora de vários deles de P1 a P5, tais como vendas, produção e rentabilidade. Diante disso, a empresa afirmou que a queda das vendas (-18% ou [Confidencial] t) e da produção interna (13,9% ou [Confidencial] t), nesse período, deveriam ser vistas como reflexo da redução do mercado brasileiro (-17,5% ou [Confidencial]t). Ademais a queda das exportações (-4,6% ou [Confidencial] t) teria também contribuído para a redução da produção da indústria doméstica.

Da mesma forma, com relação ao período de P4 a P5, a queda das vendas (-12,5% ou [Confidencial] t) e a queda da produção da indústria doméstica (-8,8% ou [Confidencial] t) deveriam ser vistas como reflexo da queda do mercado brasileiro (14,6% ou [Confidencial] t) e, no caso da produção, também da queda das exportações (4% ou [Confidencial] t).

A Carglass ressaltou, ainda nesse sentido, que mereceria destaque a análise da deterioração dos indicadores da indústria doméstica a partir de P3. Segundo a empresa, P3 mereceria destaque porque: (i) o mercado brasileiro teria apresentado seu segundo maior pico; (ii) a indústria doméstica teria atingido seu pico de produção e vendas totais; (iii) a empresa AGC Vidros do Brasil Ltda. teria iniciado suas atividades no Brasil e passado, portanto, a competir com a indústria doméstica; e (iv) em P4 e em P5 o setor automotivo teria entrado em crise, o que teria impactado diretamente os resultados da indústria doméstica.

A empresa destacou, então, o fato de que a indústria doméstica teria mantido sua participação no mercado, a despeito da queda em suas vendas. Ademais, segundo a empresa, não haveria correlação entre a queda de rentabilidade e a queda de produção e vendas, visto que, na ausência de significativa redução de produção e vendas, os custos e despesas teriam sido diluídos, muito provavelmente resultando em margens diferentes das registradas no período. A esse respeito, a Carglass afirmou que a maior queda da margem teria se dado de P4 para P5, justamente quando as importações do produto investigado teriam apresentado queda.

Ainda com relação aos indicadores de dano da indústria doméstica, a empresa afirmou que seria importante avaliar o comportamento do preço das duas categorias de produto – laminados e temperados, nos diferentes mercados – montadoras e reposição, devido a diferentes condições de precificação e negociação de valores.

A empresa sugeriu então a segregação dos dados de importação entre vidros temperados e laminados, uma vez que essas duas categorias de produto apresentariam custo e preços muito diferentes. A segregação contribuiria, segundo a visão da Carglass, para uma análise mais apurada e objetiva da autoridade investigadora. Ademais, a divulgação desses dados seria necessária para o contraditório e ampla defesa das partes.

Nesse mesmo sentido, a empresa afirmou que seria importante análise detalhada de dados do demonstrativo de resultado da indústria doméstica para cada categoria de produto e cada mercado. Isso possibilitaria uma análise de causalidade mais técnica e objetiva, de modo a permitir identificar uma completa correlação entre as importações investigadas e os indicadores de dano.

A fim de ilustrar as diferenças entre os mercados de montadoras e reposição, a empresa mencionou trecho de manifestação da empresa importadora André Vitor Guglielmi Arouca, segundo a qual:

*“Não é interessante para as indústrias nacionais fabricarem os vidros automotivos em baixa escala, uma vez que haveria incremento nos custos de produção e diminuição de lucro, destarte que voltam suas atenções para produção de peças que possuem alto índice de giro comercial.” A mesma empresa acrescenta: “Assim, (...) é mais interessante proporcionar atendimento às montadoras de veículos, deixam as distribuidoras de vidro automotivo à mercê, vez que não há produtos no mercado nacional, além de refêns, pois acabam praticando preços abusivos.”*

Ademais, segundo a Carglass, a prática de contratos de longo prazo de fornecimento de vidros para as montadoras resultaria em diferentes condições de concorrência frente ao mercado de reposição.

A empresa passou então a tratar de outros fatores que poderiam ter contribuído para a alegada deterioração dos indicadores da indústria doméstica. O primeiro fator seria a queda vertiginosa do mercado brasileiro, a qual explicaria a queda da produção da indústria doméstica. Quanto a isso, a empresa apresentou dados da produção e licenciamento de veículos automotivos e afirmou que ambos os mercados teriam apresentado pico de produção em P3 e comportamento de queda a partir de então.

Diante do exposto, a Carglass sugeriu que fossem avaliados os resultados da indústria doméstica, isolando-se a variável da contração do mercado. Nesse sentido, avaliar-se-iam os resultados das empresas supondo-se que a quantidade de venda de P5 fosse igual à quantidade vendida em P3. Segundo a Carglass, mantidas as mesmas despesas operacionais totais incorridas no período, as despesas unitárias teriam sido menores, em razão do maior volume vendido. Assim, caso a indústria doméstica mantivesse o volume de vendas de P3 em P5, a receita líquida, os resultados bruto e operacional, assim como as margens de lucro teriam sido “evidentemente maiores do que foram”. Com isso, não haveria correlação direta entre o comportamento das importações investigadas e os indicadores da indústria doméstica e, portanto, não haveria base legal para determinação preliminar de causalidade.

O segundo fator apontado pela Carglass seria a entrada da empresa AGC no mercado brasileiro. De acordo com a empresa, ainda que a AGC tenha informado que iniciou sua produção de vidros automotivos apenas em 2014, tendo produzido [Confidencial] t e vendido [Confidencial] t, provavelmente sua entrada no mercado teria impactado negativamente os indicadores da Saint Gobain e da Pilkington. Nesse sentido, os dados que a AGC apresentou não seriam compatíveis com a sua efetiva

participação no mercado brasileiro, de modo que a empresa não seria apenas um outro produtor nacional, mas um novo *player* no mercado e um dos grandes causadores de dano à indústria doméstica.

A Carglass afirmou, a esse respeito, que a AGC, antes de iniciar produção em escala comercial, teria negociado contratos de fornecimentos com montadores instaladas no Brasil. Ademais, possivelmente, a empresa teria exportado diretamente a clientes brasileiros a partir de empresas relacionadas na China. Segundo a Carglass, a AGC teria indicado que, até 2016, a previsão seria de obter capacidade produtiva de 500 mil conjuntos por ano, incluindo para-brisas, vidros laterais e traseiros para automóveis. A esse respeito, a empresa apresentou cópia de notícia publicada no sítio [www.automotivebusiness.com.br](http://www.automotivebusiness.com.br), segundo a qual executivo da AGC teria informado que estaria em contato com todas as fabricantes de veículos e que já teria contratos fechados. Nesse sentido, a AGC teria, provavelmente, concedido descontos e abatimentos volumosos a clientes.

A Carglass afirmou, portanto, haver forte indício de que a indústria doméstica teria realmente sofrido pressão para reduzir preços e melhorar condições com clientes existentes em razão da nova planta da AGC. Como evidência, a empresa apresentou, em caráter confidencial, lista obtida junto a informações de mercado que apontariam para modelos de carro cujos vidros passariam a ser fornecidos pela AGC ao longo do período de dano.

Diante do exposto, a empresa apontou questões a serem avaliadas, para fins de melhor exame dos efeitos que a entrada da AGC teria provocado sobre a situação da indústria doméstica:

a) *“Quais foram os clientes do grupo AGC no mercado brasileiro ao longo do período de análise de dano? Mais especificamente, quais foram os clientes que eles “tomaram” da indústria doméstica e os contratos firmados, antes mesmo da entrada em operação da planta?”*

b) *Qual a evolução do volume e preços praticados nas exportações da AGC China ao Brasil ao longo do período de análise de dano? O DECOM tem como averiguar por meio do preço das exportações da AGC China ao Brasil.*

c) *Dados concretos sobre a entrada da AGC no Brasil (planta, capacidade, plano de ação, segmento, etc.)*

d) *Quais foram volume e preços líquidos de descontos para cada categoria de produto e mercado ao longo dos períodos em que produziu no Brasil? O DECOM pode oficiar a AGC Brasil para apresentar informações mais detalhadas e sujeitas a verificação pela autoridade investigadora.”*

Ainda a esse respeito, a Carglass solicitou a criação de coluna específica no cálculo do “Mercado Brasileiro”, refletindo o volume de vendas da AGC, as quais incluiriam, além das vendas do produto similar pela AGC do Brasil, as exportações ao Brasil realizadas por suas empresas relacionadas localizadas na China, de P1 a P5. Caso as importações de produtos dessas empresas forem crescentes, a Carglass solicitou que sejam excluídas da análise de dano.

O terceiro fator, apontado pela Carglass, como possíveis outros fatores causadores de dano se refere ao desempenho exportador da indústria doméstica no período de análise de dano. O quarto fator seria a existência de prática restritivas ao comércio por parte dos produtores domésticos. Quanto a isso, a empresa afirmou que algumas empresas, em resposta ao questionário do importador, teriam citado informações preocupantes, que deveriam ser esclarecidas, referentes à recusa de fornecimento de vidros automotivos. Nesse sentido, foram apresentados trechos de manifestações das empresas André Vitor Guglielmi Arouca e Vidrama Vidros Automotivos.

O quinto e último possível fator causador de dano seriam as importações realizadas por produtores nacionais. A Carglass afirmou, a esse respeito, que diante da seleção de produtor/exportador chinês relacionado a uma das empresas da indústria doméstica, seria necessário avaliar a razão de tais importações e seu impacto com relação à análise das importações totais, seja em termos de volume ou valor.

Por todo o exposto, a Carglass concluiu que haveria graves fatores alheios às importações das origens investigadas que muito provavelmente teriam contribuído para a deterioração dos indicadores da indústria doméstica. A esse respeito, a Carglass afirmou, ainda, que seria necessário detalhamento de alguns indicadores e, muito provavelmente, “solicitação de novas informações que muito podem contribuir ao caso”. Ademais, segundo a empresa, embora o mercado automotivo continue em queda, produtores brasileiros teriam recentemente aumentado seus preços em grandes proporções. Nesse sentido, a Carglass apresentou comunicados das empresas Pilkington, Saint Gobain e Fanavid, datados de 2016, referentes a ajustes de preços das empresas. Dessa forma, não haveria que se falar em recomendação para aplicação de direitos provisórios.

#### **8.4. Dos comentários acerca das manifestações**

A empresa André Vitor afirmou que a indústria doméstica não possuiria capacidade para atender a demanda existente no mercado nacional. A esse respeito, cumpre ressaltar, inicialmente, que, a aplicação de medidas de defesa comercial não possui como requisito a condição de que a indústria doméstica tenha capacidade para abastecer todo mercado. Busca-se com a investigação antidumping e possível recomendação de aplicação de direito tão somente neutralizar a prática de dumping e não proibir a importação do produto investigado.

Isso não obstante, conforme item 7.1.3, em P5, a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica alcançou [Confidencial] toneladas, enquanto que o mercado brasileiro no mesmo período totalizou [Confidencial] toneladas. Não tendo sido apresentados elementos de prova que contrariem os dados fornecidos pela indústria doméstica e validados por meio de verificação *in loco*, não há que se falar em falta de capacidade para atender a demanda nacional do produto similar. Ademais, ressalte-se existência de capacidade ociosa, uma vez que o grau de ocupação auferido pelas empresas que compõem a indústria doméstica alcançou, em P5, apenas [Confidencial] %.

Com relação à alegação da empresa de que a Saint Gobain não comercializaria com determinados distribuidores, ressalte-se que a André Vitor não apresentou elementos probatórios que confirme haver recusa de fornecimento por parte da Saint Gobain. Desse modo, prevalecem os dados fornecidos pela indústria doméstica e validados por meio de verificação *in loco*, de acordo com os quais a empresa vende o produto similar a diversas categorias de cliente, sem que haja requisitos específicos a nenhum deles.

A empresa André Vitor alegou ainda que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica estaria relacionada a outras variáveis, tais como o momento econômico do país. Nesse sentido, haveria ainda esquema fraudulento sobre as importações de vidros automotivos que causariam prejuízos a todos envolvidos nesse ramo. Ressalte-se, a esse respeito, que, no item 8.2, são avaliados possíveis outros fatores causadores de dano, dentre os quais há inclusive a contração na demanda nacional causada por variáveis mercadológicas. Por meio da análise desses fatores, busca-se, justamente, avaliar se a deterioração dos indicadores da indústria doméstica está relacionada às importações do produto sob investigação ou se algum outro fator se sobrepõe a elas. Quanto à alegação da empresa acerca da existência de esquemas fraudulentos, ressalte-se não ter sido apresentado nenhum elemento de prova

acerca da existência dos referidos esquemas, de modo que não foram considerados como possível fator causador de dano à indústria doméstica.

A empresa Vidrama apontou haver erro estratégico da indústria doméstica, o qual explicaria o dano por ela sofrido. Quanto a isso, ressalte-se que não cabe à autoridade investigadora avaliar supostas estratégias de vendas das empresas, uma vez que sua avaliação quanto à existência ou não de dano se baseia na análise de elementos objetivos referentes à evolução da situação econômico-financeira da indústria doméstica. Isso não impede que sejam consideradas, por exemplo, possíveis práticas restritivas ao comércio. Conforme item 8.2.4, essas práticas são, inclusive, tratadas como outro possível fator causador de dano. No entanto, faz-se necessária a apresentação de elementos probatórios que comprovem quaisquer alegações referentes a práticas como recusa de fornecimento ou discriminação de clientes.

A empresa Carglass afirmou que a queda das vendas e da produção, de P1 a P5, da indústria doméstica, seria reflexo da queda do mercado brasileiro no mesmo período. A esse respeito, cumpre ressaltar que não se pode negar que a queda do mercado gera impactos sobre as vendas e a produção da indústria doméstica. No entanto, no mesmo período houve aumento do volume importado de 250,7%, de modo que a queda de 17,6% do mercado brasileiro não impediu o aumento da participação das importações investigadas no mercado, na ordem de *[Confidencial]* p.p. Desse modo, ainda que não se possa afastar o efeito da queda do mercado sobre as vendas e a produção da indústria doméstica, considera-se que as importações do produto sob investigação contribuíram significativamente para a redução das vendas e da produção do produto similar.

A Carglass apontou ainda a queda das exportações como fator que teria contribuído para a redução da produção da indústria doméstica. Quanto a isso, ressalte-se que, considerando-se todo o período de análise de dano, a queda das exportações (*[Confidencial]*t), em termos absolutos, foi muito inferior à queda das vendas internas do produto similar no mesmo período *[Confidencial]*t). Dessa forma, não se pode atribuir a queda a produção da indústria doméstica de P1 para P5 (*[Confidencial]*t) ao seu desempenho exportador. Ademais, reitere-se que o grau de ociosidade suportado pela indústria doméstica passou de *[Confidencial]*% em P1 para *[Confidencial]*% em P5, indicando capacidade produtiva suficiente para atender a demanda dos dois mercados.

Com relação ao período de P4 para P5, ressalte-se análise constante do item 8.2.3, por meio da qual se concluiu que a contração na demanda contribuiu para a queda das importações do produto investigado e impactou negativamente os principais indicadores de volume da indústria doméstica. Ressalte-se, no entanto, que o aumento da participação das vendas do produto similar no mercado de *[Confidencial]* p.p., no referido período pode ser, de certa forma, explicado pela queda das importações do produto investigado (-18% de P4 a P5). Ademais, observa-se queda do preço e dos principais indicadores de resultado da indústria doméstica no referido período, de modo que resta evidenciado o esforço por ela empreendido a fim de se manter no mercado, o qual acabou por contribuir para a redução das importações investigadas.

Dessa forma, ainda que haja efeitos da redução do mercado sobre a situação de dano da indústria doméstica, as importações investigadas contribuíram significativamente para a deterioração de seus indicadores.

A empresa Carglass sugeriu exercício de avaliação de resultados, caso a quantidade vendida da indústria doméstica se mantivesse nos níveis observados em P3. Quanto a isso, destaca-se entendimento de que, para fins do exercício sugerido, seria mais adequado considerar a quantidade vendida de P1 como constante, uma vez que P1 corresponde ao período de pico do mercado brasileiro, e esse foi o único

período no qual a indústria doméstica não operou no prejuízo, tendo apresentado a maior receita líquida de vendas dos cinco períodos avaliados e resultados financeiros positivos.

Nesse sentido, com relação ao argumento da Carglass de que não haveria correlação entre a queda da rentabilidade e a queda da produção e vendas, ressalte-se cenário hipotético desenvolvido no item 8.2.3. Ao considerar que em todos os períodos a quantidade vendida pela indústria doméstica foi idêntica àquela observada em P1, observou-se resultados e margens positivos somente em P4, de modo que, não há inversão da tendência de perda de resultados e margens negativas, conforme sugere a Carglass. Dessa forma, não se pode atribuir a piora dos indicadores de rentabilidade tão somente à retração do mercado e consequente redução de vendas e produção da indústria doméstica.

Ainda a esse respeito, a Carglass afirmou que a maior queda de rentabilidade e margens teria se dado de P4 a P5, quando as importações do produto investigado teriam caído 18%. A esse respeito, ressalte-se que, a despeito do resultado bruto, todos os demais indicadores de rentabilidade e margem apresentaram queda mais acentuada no período de P1 a P5. Com efeito, o resultado operacional caiu 349,3% de P1 a P5 e 32,4% de P4 a P5. Da mesma forma, a margem operacional caiu [Confidencial]p.p. de P1 a P5 e [Confidencial]p.p. de P4 a P5. Ressalte-se que de P1 a P5, o volume importado do produto investigado aumentou 250,7%.

A Carglass afirmou, então, que seria importante avaliar o comportamento do preço das duas categorias de produto – laminado e temperado. Quanto a isso, ressalte-se que, no que se refere à avaliação do efeito sobre os preços da indústria doméstica, conforme item 7.1.7.3, a análise se deu de forma segmentada, levando-se em consideração justamente as referidas categorias de produto. Da mesma forma, com relação ao argumento da Carglass de que seria necessária segregação dos dados de importação, uma vez que vidros temperados e laminados apresentariam preço e custo distintos, reitere-se a prática de, ao se avaliar o efeito das importações sobre os preços da indústria doméstica, o fazer levando-se em consideração as características específicas do produto. Não há que se falar, no entanto, em análise segregada da evolução das importações do produto investigado.

Já com relação à solicitação de análise segmentada para os diferentes mercados – montadoras e reposição, ressalte-se que se trata de um único produto objeto de análise, sendo certo que tanto os vidros destinados ao mercado de montadoras como ao de reposição apresentam as mesmas características químicas, físicas e de uso final, bem como devem atender às mesmas normas técnicas. Desta sorte, não há como analisar separadamente os efeitos das importações objeto de análise sobre a indústria doméstica conforme o uso final do produto em questão.

Além disso, ressalte-se que o mercado de reposição é responsável por distribuir, entre outros, modelos homologados pelas montadoras. No caso das importações do produto investigado pelo segmento de montadoras, isso implica não somente que tais vidros automotivos não sejam adquiridos da indústria doméstica, mas também o aumento da demanda da marca importada pelo segmento de reposição.

A despeito do exposto, ressalte-se a prática de considerar, sempre que possível, os diferentes mercados para fins de análise dos efeitos das importações investigadas sobre os preços da indústria doméstica.

Com relação à solicitação da Carglass para análise segmentada dos dados de resultado da indústria doméstica, cumpre ressaltar que a análise dos indicadores de dano se refere ao produto similar, não sendo cabível, portanto, segregação dos dados. Nesse sentido, ressalte-se que, ainda que fossem identificados impactos distintos sofridos por cada tipo de produto, não haveria mudança das conclusões alcançadas

acerca do dano, o qual se refere sempre à evolução dos indicadores relacionados à produção e comercialização do produto similar.

A empresa apresentou, então, argumentos trazidos por outras empresas importadores a respeito da diferenciação de condições entre o mercado de reposição e o de montadoras. A esse respeito, ressalte-se que é esperado que haja diferenças entre canais de distribuição distintos. No entanto, com relação às alegações referentes a possíveis práticas restritivas de comércio direcionadas a determinado canal, cumpre ressaltar que não foram apresentados elementos probatórios que confirmem a recusa da indústria doméstica em atender determinadas empresas ou mesmo a prática de preços abusivos a depender do tipo de mercado.

Com relação aos possíveis outros fatores de dano apontados pela Carglass, reitere-se, inicialmente, a análise realizada, referente aos efeitos da contração da demanda no mercado brasileiro, bem como sua conclusão de que, ainda que haja efeitos sobre a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, não é possível afastar os efeitos causados pelas importações investigadas.

A Carglass apontou a empresa AGC como sendo um novo *player* do mercado e um dos grandes causadores de dano à indústria doméstica. Quanto a isso, ressalte-se, inicialmente, que os dados de produção e vendas da AGC mencionados pela Carglass não correspondem aos dados constantes da carta de apoio à petição apresentada pela AGC e refletidos nesta Determinação.

Ademais, entende-se que declaração à imprensa acerca de previsão de produção não consiste em elemento probatório capaz de invalidar as informações fornecidas oficialmente pela própria empresa, após a ocorrência da produção e da venda. Ainda assim, os dados constantes da carta de apoio são consistentes com as informações noticiadas, não havendo justificativas aparentes para desqualificar a manifestação da empresa nos autos.

Ainda a esse respeito, cumpre reiterar análise constante do item 8.2.4, segundo a qual as vendas dos demais produtores nacionais, incluindo a AGC, decresceram 40,8% de P1 para P5 e 5,6% de P4 para P5. Já a participação dessas vendas no mercado brasileiro apresentou queda em todos os períodos, com exceção somente de P4 para P5. Nesse sentido, ressalta-se que a participação dos demais produtores nacionais no mercado apresentou seu maior valor em P1, período anterior à entrada da AGC no mercado brasileiro.

Dessa forma, reitera-se o entendimento de que não se pode atribuir o dano sofrido pela indústria doméstica ao início das atividades da AGC.

A Carglass afirmou ainda que a AGC teria exportado diretamente a clientes brasileiros a partir de empresas relacionadas na China. Quanto a isso, cumpre esclarecer que, com base nos dados oficiais de importação da RFB, uma das empresas chinesas listadas pela Carglass sequer exportou o produto objeto da investigação ao Brasil no período de análise de dano (P1 a P5). Já a empresa [*Confidencial*] exportou o produto objeto da investigação ao Brasil somente em P5, sendo o volume inferior a 1% da quantidade total das importações de vidros automotivos provenientes da China naquele período. Dessa forma, não se confirma a suposição da empresa de que a AGC, antes de iniciar suas atividades, teria, possivelmente, exportado o produto investigado por intermédio de empresas subsidiárias chinesas.

A Carglass apontou também o desempenho exportador como outro fator causador de dano. Quanto a isso reitere-se análise desenvolvida no item 8.2.6 e conclusão de que não se pode atribuir o dano sofrido pela indústria doméstica à diminuição de suas exportações. Com relação à alegação de práticas restritivas ao comércio, reitere-se a ausência de elementos probatórios e o fato de que nenhum dos dados fornecidos



pela indústria doméstica e validados por meio de verificação *in loco* apontaram para à existência das referidas práticas. Pelo contrário, por meio da análise dos dados de venda da indústria doméstica, foi possível identificar a existência de vendas para diferentes categorias de clientes.

Por fim, com relação às importações realizadas pela indústria doméstica, a empresa Carglass afirmou ser necessário averiguar as razões e o impacto dessas importações, seja em termos de volume, seja em termos de valores. A esse respeito, cumpre ressaltar que, conforme item 8.2.9, as revendas de vidros automotivos importados pela indústria doméstica representaram, em volume, em relação às vendas no mercado interno de vidros automotivos de fabricação própria, percentual que variou entre [Confidencial]% e [Confidencial]% durante o período analisado, não sendo, portanto, significativo.

Ademais, por meio da análise das margens auferidas pela indústria doméstica em suas operações de revenda, constatou-se terem sido superiores àquelas auferidas com as vendas do produto de fabricação própria. Com efeito, a margem operacional auferida com as revendas em P5 foi cerca de [Confidencial] vezes superior à margem operacional auferida pela indústria doméstica em suas vendas de produto de fabricação própria destinadas ao mercado interno. Dessa forma, tais importações ou revendas do produto importado pela indústria doméstica não podem ser consideradas como fatores causadores de dano à indústria doméstica.

## **9. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES**

### **9.1. Das outras manifestações**

A Célula, em resposta ao questionário do importador protocolada em 11 de fevereiro de 2016, afirmou que a indústria doméstica classificaria o produto em diferentes subitens da NCM para pagar menos Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Em manifestação apresentada em 26 de fevereiro de 2016, afirmou que diferentes fabricantes nacionais do produto similar comercializariam os vidros automotivos recolhendo alíquotas diferentes para o IPI, o que implicaria “‘vantagem’ e ‘sonegação de impostos’ da indústria brasileira”.

A Célula, em 26 de fevereiro de 2016, apontou suposto equívoco constante da Circular SECEX nº 1, de 2016, com relação à alíquota do IPI para os produtos classificados na NCM 8708.29.99. A empresa questionou a classificação fiscal dada pela indústria doméstica com relação aos vidros automotivos, afirmando que a indústria doméstica não vende produtos com acessórios, mas apenas vidros automotivos sem processos de pós-fase.

A empresa apresentou notas fiscais de compra de vidros automotivos de três fabricantes nacionais diferentes. A empresa concluiu que se notava “clara e nitidamente a diferença entre preços de vendas, tributação, classificação fiscal entre estas 3 fabricantes nacionais, sendo que uma delas é petionária da investigação”.

A empresa Mercedes-Benz do Brasil Ltda., em manifestação protocolada em 22 de fevereiro de 2016, afirmou as importações de vidros automotivos de origem chinesa seriam provenientes da Alemanha e da Argentina, adquiridas de partes relacionadas instaladas nesses países. Por essa razão, a empresa afirmou que essas operações não poderiam ser consideradas como “operações comerciais normais” e seriam irrelevantes para o cálculo da margem de dumping. Dessa forma, a empresa solicitou sua exclusão da investigação em epígrafe.

## **9.2. Dos comentários acerca das manifestações**

Com relação às alegações da Célula atinentes a tributação, esclareça-se que o Departamento de Defesa Comercial não é autoridade competente para averiguar possíveis irregularidades fiscais. Ademais, a mera existência de alíquotas diferentes para um determinado tributo na comercialização de um mesmo produto não implica conclusão sobre condutas contrárias à Administração Tributária. Durante a verificação *in loco* foi possível averiguar a existência de diversos regimes tributários a que as operações de venda de vidros automotivos estavam sujeitas.

Já com relação ao suposto equívoco presente na Circular SECEX nº 1, de 2016, com relação à alíquota do IPI para os produtos classificados na NCM 8708.29.99, esclareça-se que a referida circular não faz menção ao IPI ou a suas alíquotas no item apontado pela empresa Célula ou em qualquer outro ponto da circular. Dessa forma, a inexistência de elemento fático que suporte a alegação da empresa impede quaisquer comentários adicionais.

Com relação à alegação da Mercedes-Benz, esclareça-se que foi mal empregado o conceito de “operações comerciais normais”. Esse conceito é relevante para o cálculo do valor normal e não para o cálculo do preço de exportação. Porém, (i) as empresas exportadoras relacionadas à Mercedes-Benz não são as produtoras do vidro automotivo, de forma que não haveria apuração de valor normal para essas empresas, na medida em que as empresas acusadas de prática de dumping são as empresas produtoras/exportadoras chinesas; e (ii) como a China não é considerada um país de economia de mercado, a apuração do valor normal é feita com base nos dados de um país substituto, não se aplicando os dispositivos mencionados pela Mercedes-Benz.

Em todo caso, por ter importado produto objeto da investigação durante o período de investigação de dumping, de acordo com o exposto no inciso II do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, se enquadra como parte interessada da investigação em epígrafe. Por essa razão, a empresa não foi excluída como parte interessada. Dessa forma, garante-se a faculdade para que a empresa participe da investigação, caso entenda ser pertinente para defender seus interesses, não sendo-lhe imposto nenhum ônus.

## **10. DA CONCLUSÃO FINAL**

Considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, concluiu-se preliminarmente que as importações da origem investigada a preços de dumping constituem o principal fator causador do dano à indústria doméstica constatado no item 7.2 desta Circular.