

1. DOS ANTECEDENTES

1.1 Da investigação original

Em 31 de janeiro de 2013, a Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidro - ABIVIDRO, doravante denominada ABIVIDRO, protocolou petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de vidros planos flotados incolores, com espessuras de 2 mm a 19 mm, comumente classificadas no subitem 7005.29.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, originárias do Reino da Arábia Saudita (Arábia Saudita), da República Popular da China (China), da República Árabe do Egito (Egito), dos Emirados Árabes Unidos (Emirados Árabes), dos Estados Unidos da América (EUA) e dos Estados Unidos Mexicanos (México), e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Após a análise das informações prestadas e presentes os elementos de prova correspondentes, a referida investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 38, de 12 de julho de 2013, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 15 de julho de 2013.

Por fim, tendo sido verificada a existência de dumping nessas exportações para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, a investigação foi encerrada por meio da Resolução CAMEX nº 121, de 18 de dezembro de 2014, publicada no D.O.U. de 19 de dezembro de 2014, com aplicação do direito antidumping definitivo, na forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes apresentados a seguir:

Direito Antidumping Definitivo

Investigação Original

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping
		(US\$/t)
Arábia Saudita	Arabian United Float Glass Co.	202,26
	Obeikan Glass Company	202,26
	Saudi Guardian International Float Glass Co., Ltd.	202,26
	Rider Glass Co. Ltd.; Sterling Glass Ltd.	202,26
	Demais	202,26
China	Xinyi Glass (Tianjin) Co. Ltd.	179,46
	Qinhuangdao Aoge Glass Co. Ltd	392,55
	Dongtai China Glass Special Glass Co. Ltd. (China)	392,55
	Aeon Industries Corporation Ltd.; Avic (Hainan) Special Glass Materials Co. LYD; China Sunwell Glass Co., Ltd.; China Trade Resources Limited; Citiglass Group Ltd.; CitotestLabwareManufacturing Co., Ltd.; Corning Ceramic Materials (Shanghai) Co., Ltd.; Crystal Stone Glass Co., Ltd.; CSGH Glass Co., Ltd.; Dalian F.T.Z. Fulong Glass Products Ltd.; DezhouJinghua Group Zhenhua Co.; Dongtai China Glass Special Co., Ltd.; East Snow International Co., Ltd.; Fengyang Glass Co., Ltd.; Glory Glass Mirror Co. Limited; Hebei CS Glass Ltd.; Hebei CSG Glass Co., Ltd.; Hexad Industries Corporation Ltd.; Huaxing Float Glass Co., Ltd.; Huaxing Mirror Co., Ltd.; Jing Yu International Trading Company Ltd.;	328,33
	King Tai Industry Co., Ltd.; Korea Class Export & Import Corporation; Lanxiang Building Materials and Industrial Equipments HK; Lanxiang Building Materials And Industrial Equipments HK Ltd.; Mahko International PTE Ltd.; Merit International Co., Ltd.; Mingyue Float Glass Co., Ltd.; ModernetthalathracatPazarlamaVe Dis TicaretLtd. Si; Northglass (Hong Kong) Industrial Co., Ltd.; OG Industry Group Co., Ltd.; Orient Industry Group Co., Ltd.; Pelican Reef; Q.C. Glass Co. Ltd.; Qindgao Globalstar Glass Co., Ltd.; Qingdao August Industry and Trading Co., Ltd.; Qingdao Chengye Glass Co., Ltd.; Qingdao CIMC Especial Vehicles Co., Ltd.; Qingdao Dongyao Glass Co., Ltd.; Qingdao Jifond International Ltd.; Qingdao Orient Industry Co., Ltd.;	
	Qingdao Orient Industry Group Co., Ltd.; Qingdao Rocky Industry Co., Ltd.; Rider Glass Co., Ltd.; Rocky Development Co., Ltd.; Runtai Industry Co., Ltd.; S.J.G.G. Ltd.; Sanerosy Glass Co., Ltd.; Sanyang Building Glass Co., Ltd.; SC G H Glass Co., Ltd.; Shandong Golden Faith Industrial Co., Ltd.; Shandong Jinjing Energy Efficient Glass Co., Ltd.; Shandong Jinjing Energy Saving Glass Co., Ltd.; Shandong Jinjing Science & Technology Co., Ltd.; Shandong Jinjing Science & Technology Stock Co.; Shandong Jinjing Science & Technology Stock Co., Ltd.; Shandong Jurun Building Material Co., Ltd.; Shanghai Hai-Qing Industries Co., Ltd.; Shanxi Qingyao Glass Co., Ltd.; Shen Zhen Hailutong Trading Co Ltd. O/B Vital Indl Group Ltd.; Shenzhen CSG Float Glass Co., Ltd.;	
	Shenzhen Jimy Glass Co., Ltd.; Shenzher Southern Float Glass Co., Ltd.; Shouguang Jingmei Glass Product Co., Ltd.; Shouguang Yaobang Imp.& Exp. Industry Co., Ltd.; Tengzhou Jinjing Glass Co., Ltd.; TG Changjiang Glass Co., Ltd.; TG Tianjin Glass Co., Ltd.; TG Tianjin Glass Ltd.; ThengzhouJinjing Glass Co., Ltd.; VG Glass Industrial Group Ltd.; Vital Industrial Group Ltd.; Weilan Glass Co., Ltd.; Xinjiefu Float Glass Co., Ltd.; Xinyi Group (Glass) Company Limited; Xinyi Glass (Jiangmen) Limited; Xinyi Glass (Wuhu) Company Limited; Xinyi Group (Glass) Company Limited; Xinyi Ultrathin Glass (Dunguan) Co., Ltd.; Xinyi Ultrathin Glass Co., Ltd.; Yin Tong (Dongguan City) Glass Co., Ltd.; ZhangzhouKibing Glass Co., Ltd.; ZhangzhouKibing Glass Ltd.; Zhejiang Gobom Holdings Company Limited	
	Demais	392,55
Egito	Saint Gobain Glass Egypt	185,74
	Sphinx Glass	185,74
	Demais	185,74
Emirados Árabes Unidos	Emirates Float Glass LLC	83,4
	Demais	148,57
EUA	Cardinal FG	97,01
	Guardian Industries Corp. (EUA)	366,78
	Pilkington North America Inc.	366,78
	PPG Industries Inc.	366,78
	AGC Flat Glass North America, Inc.	177,81
	Demais	366,78
México	Vitro Vidrio y Cristal, S.A. de C.V	139,60
	Guardian Industries V.P.S. de RL de CV	0,00
	Saint-Gobain México, S.A. de C.V.	347,27
	Demais	359,30

2. DA PRESENTE REVISÃO

2.1 Dos procedimentos prévios

Em 22 de novembro de 2018, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 55, de 21 de novembro de 2018, dando conhecimento público de que o prazo de vigência do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de vidros planos flotados incolores, originárias da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México, encerrar-se-ia no dia 19 de dezembro de 2019.

2.2 Da petição

Em 30 de julho de 2019, a ABIVIDRO protocolou, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de revisão de final de período com o fim de prorrogar o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de vidros planos flotados incolores, com espessuras de 2 mm a 19 mm, comumente classificadas no subitem 7005.29.00 da NCM, quando originárias da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México, consoante o disposto no art. 106 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013.

As informações foram prestadas com base nos dados das empresas Cebrace Cristal Plano Ltda. (Cebrace), Guardian do Brasil Vidros Planos Ltda. (Guardian) e Companhia Brasileira de Vidros Planos - CBVP (Vivix), doravante referidas, quando consideradas em conjunto, como indústria doméstica.

Por meio do Ofício nº 4.633/2019/CGSC/SDCOM/SECEX, de 2 de outubro de 2019, foram solicitadas à peticionária informações complementares àquelas fornecidas na petição, nos termos do § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro.

A peticionária apresentou tais informações, dentro do prazo estabelecido, no dia 11 de outubro de 2019.

2.3 Do início da revisão

Tendo sido apresentados elementos suficientes que indicavam que a extinção do direito antidumping aplicado às importações mencionadas levaria muito provavelmente à continuação do dumping e à retomada do dano dele decorrente, foi elaborado o Parecer SDCOM nº 46, de 18 de dezembro de 2019, propondo o início da revisão do direito antidumping em vigor.

Com base no parecer supramencionado, por meio da Circular SECEX nº 69, de 18 de dezembro de 2019, publicada no D.O.U. de 19 de dezembro de 2019, foi iniciada a revisão em tela. De acordo com o contido no § 2º do art. 112 do Decreto nº 8.058, de 2013, enquanto perdurou a revisão, o direito antidumping de que trata a Resolução CAMEX nº 121, de 18 de dezembro de 2014, publicada no D.O.U. de 19 de dezembro de 2014, permaneceu em vigor.

2.4 Das notificações de início da revisão e da solicitação de informações às partes interessadas

De acordo com o §2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram identificados como partes interessadas, além da peticionária, as empresas que compõem a indústria doméstica, a outra produtora nacional, os produtores/exportadores estrangeiros, os importadores brasileiros do produto objeto do direito antidumping e os governos da Arábia Saudita, da China, do Egito, dos Emirados Árabes, dos EUA e do México. Em atendimento ao disposto no art. 96 do Decreto nº 8.058, de 2013, todas as partes interessadas citadas foram notificadas do início da revisão.

Os produtores/exportadores e os importadores foram identificados por meio dos dados oficiais de importação brasileiros, fornecidos pela Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (SERFB), do Ministério da Economia. As notificações para os governos e aos produtores/exportadores e importadores que comercializaram o produto no período de continuação/retomada de dumping foram enviadas em 27 de dezembro de 2019. Ademais, constava, das referidas notificações, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular SECEX nº 69, de 2019, que deu início à revisão.

Aos produtores/exportadores identificados pela Subsecretaria e aos governos das origens investigadas foi encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à revisão, bem como suas informações complementares, mediante acesso por senha específica fornecida por meio de correspondência oficial.

Uma vez que as exportações do produto objeto da revisão para o Brasil originárias da Arábia Saudita, da China, dos EUA e do México foram realizadas em quantidades não representativas e que não houve exportações originárias do Egito e dos Emirados Árabes durante o período de investigação de continuação/retomada de dumping, conforme detalhado no item 5 deste documento, buscou-se identificar os produtores/exportadores que exportaram o produto objeto da revisão para o Brasil durante o período de análise de continuação/retomada do dano.

Dessa forma, foram enviados questionários a todos os produtores/exportadores da Arábia Saudita, dos Emirados Árabes e do México no período de análise de continuação/retomada do dano, sendo eles: Al Obeikan AGC for Glass L.L.C, Arabian United Float Glass Co, Obeikan Glass Company e Saudi Guardian Intern. Float Glass Co. Ltd (Arábia

Saudita); Emirates Float Glass L.L.C. (Emirados Árabes); Guardian Industries V.P.S. de RL de CV, Vimexico S.A de CV, Vitro Vidrio Y Cristal S.A de CV (México).

Em razão do número elevado de produtores da China e dos EUA identificados, foram selecionados para receber os questionários apenas os produtores cujo volume de exportação desses países para o Brasil representa o maior percentual razoavelmente investigável pela SDCOM.

Nesse sentido, foram selecionados, a partir dos dados oficiais de importação, os três maiores produtores/exportadores chineses identificados no período de análise de continuação/retomada do dano: Rider Glass Co. Ltd., Xinyi Glass (Tianjin) Co., Ltd e Zhangzhou Kibing Glass Co. Ltd. Essas empresas representaram, em termos de volume, 39,4% das importações de vidros planos flotados originárias da China nesse período. No caso dos EUA, foi selecionado o maior produtor/exportador identificado no período de análise de continuação/retomada do dano, Cardinal FG, que representou, em termos de volume, 99,9% das importações de vidros planos flotados originárias dos EUA nesse período.

As partes interessadas puderam manifestar-se a respeito da referida seleção, inclusive com o objetivo de esclarecer se as empresas selecionadas são exportadoras, trading companies ou produtoras do produto objeto da revisão, no prazo de até dez dias, contado da data de ciência, em conformidade 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 18 de junho de 2014.

Ressalte-se que não houve exportações do produto objeto da revisão originárias do Egito ao longo do período de análise de continuação/retomada de dano. Nesse sentido, foram enviados questionários a todos os produtores/exportadores identificados na investigação original: Saint-Gobain Glass Egypt e Sphinx Glass.

Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram encaminhados aos produtores/exportadores e aos importadores, nas mesmas notificações, os endereços eletrônicos nos quais poderiam ser obtidos os respectivos questionários, com 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.

Nos termos do § 3º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, foi concedido o prazo de vinte dias, contado da data da publicação de início da revisão, para a apresentação de pedidos de habilitação de outras partes que se considerassem interessadas.

2.5 Dos pedidos de habilitação

2.5.1 Da ELETROS

Em 8 de janeiro de 2020, a Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos - ELETROS protocolou pedido de habilitação como parte interessada no âmbito da revisão em comento.

Na ocasião, a ELETROS argumentou ser entidade que representa os maiores fabricantes de eletrodomésticos de consumo do país, cujos diversos associados seriam usuários industriais dos vidros planos flotados incolores investigados por serem fabricantes de fogões, refrigeradores e máquinas de lavar. Destacou que esses produtos haviam sido citados na circular de início da revisão como consumidores de vidros.

A SDCOM, por meio do Ofício nº 25/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, de 10 de janeiro de 2020, indeferiu o pedido de habilitação como parte interessada por considerar que as empresas apresentadas pela ELETROS (i) não seriam distribuidoras ou consumidoras do produto objeto da revisão, não sendo impactadas diretamente pela medida, e (ii) não figurariam entre os importadores do produto objeto da revisão ao longo dos períodos analisados tanto da investigação original quanto da revisão em questão.

Em 16 de janeiro de 2020, a peticionária da referida revisão, ABIVIDRO, protocolou manifestação a respeito do pedido de habilitação da ELETROS, concordando com o indeferimento do pedido. A peticionária argumentou que as empresas representadas pela ELETROS são fabricantes de eletrodomésticos e que não seriam consumidoras do produto objeto da revisão, o que poderia ser comprovado por meio de consulta à lista de clientes das empresas que compõem a indústria doméstica e aos dados de importação.

Além disso, alegou que as empresas afiliadas à ELETROS, por serem montadoras de eletrodomésticos, utilizariam diversos bens na confecção de equipamentos, de modo que, dentro da lógica empreendida pela ELETROS, ela seria parte interessada em "praticamente todas" as investigações de defesa comercial já conduzidas. Argumentou que, caso assim fosse considerado, as montadoras de veículos seriam partes interessadas em quase todas as investigações conduzidas no mundo, tal a variedade de produtos e materiais utilizados na fabricação de um automóvel.

A ABIVIDRO arguiu ainda que a revisão requer o aporte de diversas informações sensíveis em base restrita, motivo pelo qual o processo seria restrito às partes interessadas. Para a peticionária, a ELETROS não teria informações relevantes para a revisão, uma vez que suas afiliadas não fabricam, importam ou comercializam o produto objeto da revisão. Por fim, sustentou que os usuários industriais não seriam considerados como parte interessada pelo Acordo Antidumping.

Em 20 de janeiro de 2020, a ELETROS apresentou pedido de reconsideração da decisão que indeferiu sua habilitação como parte interessada. Inicialmente, a associação recordou que representa os maiores fabricantes de eletrodomésticos de consumo do país, sento um total de 30 empresas associadas. Segundo a ELETROS, diversos desses associados empregariam os vidros planos flotados incolores como matéria-prima na fabricação de fogões, refrigeradores e máquinas de lavar, de modo que a decisão a ser tomada no âmbito da revisão teria impacto na atividade de seus associados.

Nesse sentido, a ELETROS argumentou que a medida antidumping afetaria suas associadas nos termos do inciso V do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, e que seu pedido estaria em linha com a normativa vigente e com os precedentes da SDCOM.

Em primeiro lugar, a associação buscou demonstrar que suas associadas seriam usuárias industriais de vidros planos flotados. Destacou, nesse sentido, trecho de texto do sítio eletrônico da Associação Brasileira de Distribuidores e Processadores de Vidros Planos - ABRAVIDRO que afirma que o vidro plano flotado é a matéria-prima para o processamento de todos os demais vidros planos (temperados, espelhados, laminados, insulados, serigrafados, curvos e espelhos, dentre outros). Apontou de que maneira os vidros processados seriam utilizados nos eletrodomésticos fabricados por suas empresas associadas Whirlpool, Electrolux, Atlas, Esmaltec e Mueller, tendo apresentado catálogo de produtos da primeira. Citou, por exemplo, acabamento em vidro branco empregado em lava louças e forno de embutir, além dos vidros utilizados em prateleiras de refrigeradores, portas e/ou tampas de fogões, cooktops e de máquinas de lavar. Buscou demonstrar ainda, por meio de ilustração de processo produtivo e seus requisitos técnicos, que sua associada Mueller utilizaria de vidros temperados, espelhados e serigrafados em seu processo produtivo de fogões.

Ademais, apresentou duas normas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) contendo requisitos técnicos de qualidade de vidros que estabelecem a espessura nominal dos vidros flotados a serem utilizados para a produção de vidros para eletrodomésticos (NBR 13866) e para a produção de vidros temperados (NBR 14698).

Nesse contexto, a ELETROS apresentou certificação emitida pelo Instituto Falcão Bauer que indica que o vidro temperado produzido pelo fornecedor de sua associada Mueller atenderia aos requisitos gerais e métodos de ensaio para garantir a segurança, durabilidade e qualidade do vidro utilizado nos setores moveleiro e de eletrodomésticos da linha branca. A fim de demonstrar que esse vidro temperado seria produzido a partir do vidro plano flotado, a eletros apresentou trecho do sítio eletrônico da ABRAVIDRO que afirma que o vidro plano flotado é submetido a um processo de aquecimento e resfriamento rápido para fabricação do temperado. Ainda a esse respeito, apresentou declaração de fornecedor de vidros para a Mueller atestando que o produto é fabricado a partir de vidro flotado classificado na NCM 7005.29.00, bem como notas fiscais de aquisição de vidros e catálogo da empresa.

Com relação à associada Whirlpool, argumentou que os vidros planos flotados são utilizados em diversos de seus produtos, tendo inclusive uma linha denominada "Vitreous", em que os eletrodomésticos, como refrigerador, cooktop, forno elétrico, micro-ondas, coifa e lava louças, são fabricados com acabamento em vidro de fundo branco. Nesse contexto, apresentou cópia de tela do sistema da empresa com relação de compras de diversos tipos de vidros. A referida tela demonstra [CONFIDENCIAL].

A ELETROS alegou ainda que as alterações de preços do vidro plano flotado afetariam diretamente os custos de suas associadas, tendo apresentado, nesse sentido, mensagens eletrônicas [CONFIDENCIAL]. Desse modo, o processo produtivo da Whirlpool seria, segundo a ELETROS, "direta e imediatamente afetado" por variações de preços do vidro plano flotado.

Diante do exposto, a ELETROS argumentou que suas associadas, enquanto adquirentes de produtos fabricados a partir dos vidros planos flotados, teriam conhecimento relevante sobre o mercado, tanto em nível doméstico quanto internacional, de modo que poderiam contribuir para a instrução da presente revisão. Citou como exemplo estudos sobre mercados, análises técnicas sobre o produto e eventualmente notas fiscais de vendas em outros países para fins de cálculo do valor normal. Mencionou, por fim, art. 9, II da Lei de Processo Administrativo (LPA) que estabelece que todos aqueles que "sem terem iniciado o processo, têm direitos ou interesses que possam ser afetados pela decisão a ser adotada".

Em seguida, a ELETROS passou a argumentar em defesa da legalidade de seu pedido frente ao Acordo Antidumping (ADA) da Organização Mundial do Comércio (OMC) e ao Decreto nº 8.058, de 2013. Arguiu que o fato de suas associadas serem adquirentes de vidros processados não as desqualificariam como partes legitimamente interessadas e afetadas. Nesse contexto, destacou que o art. 6.11 do ADA lista as partes consideradas automaticamente como interessadas, mas não impede que se permita a inclusão de outras partes interessadas. Já o artigo 6.12 preveria que as autoridades devem fornecer oportunidade para usuários industriais forneçam informações relevantes para a investigação no tocante a dumping, dano e nexo causal.

Segundo a ELETROS, o Decreto nº 8.058, de 2013, abordaria em seu art. 45, § 2º, V, o artigo 6.11 do ADA, ao estabelecer que "serão consideradas partes interessadas outras partes nacionais ou estrangeiras afetadas pela prática investigativa, a critério da SDCOM". Nesse sentido, o Decreto não estabeleceria qualquer limitação no sentido de que a parte deve ser necessariamente usuária direta do produto. Assim, para a ELETROS, a fim de cumprir o previsto no art. 6.12 do ADA e considerando a estrutura normativa da legislação nacional, em termos práticos, somente se poderia garantir a oportunidade de fornecer informação mediante a admissão de usuários industriais como outras partes interessadas na revisão. Não haveria formas intermediárias de participação de usuários industriais não habilitados.

Nesse contexto, a ELETROS citou manifestação do Brasil no Comitê de Práticas Antidumping da OMC enquanto ainda estava vigente o Decreto nº 1.602, de 1995. Sustentou que uma interpretação restritiva do Decreto "seria incompatível com a norma e teria como efeito o cerceamento do efetivo exercício do contraditório da ELETROS no presente pleito".

Por fim, a ELETROS sustentou que a admissão da ELETROS como parte interessada estaria em consonância com decisões anteriores da SDCOM. Citou, nesse sentido, casos em que empresas usuárias da cadeia a jusante do produto objeto teriam sido consideradas como parte interessada nos termos do inciso V do § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Inicialmente, mencionou a habilitação da empresa Scania no âmbito da investigação de subsídios e medida compensatórias de laminados a quente originários da China, que seria consumidora de peças cuja matéria-prima seria o produto objeto da investigação (chapas ou bobinas de aço) importado. Dessa forma, a ELETROS argumentou que, assim como suas associadas, a referida empresa seria consumidora secundária do produto objeto da investigação. A esse respeito, transcreveu trecho da Resolução CAMEX nº 34, de 2018, que encerrou a referida investigação de defesa comercial.

Ademais, argumentou que a autoridade investigadora teria entendimento similar na investigação de prática de dumping nas exportações de borracha nitrílica originárias da Coreia do Sul e da França. Naquela ocasião, a empresa General Motors havia sido considerada como outras partes interessadas na investigação por ser usuária de componentes que utilizariam o produto objeto.

A ELETROS ressaltou, ainda, que a SDCOM, em atenção à participação de partes comprovadamente afetadas pela prática investigada em investigações de defesa comercial, teria admitido a Companhia Siderúrgica do Pecém como outra parte interessada na investigação de subsídios sobre as importações de laminados a quente da China por estar situada a montante na cadeia produtiva. A empresa teria justificado seu interesse no processo por produzir placas de aço bruto, utilizados na produção do produto similar, tendo seu pedido sido deferido.

A ELETROS alegou que, por outro lado, não teriam sido encontradas decisões em sentido contrário partindo de compilação das decisões proferidas nos últimos 20 anos (2001-2020) a respeito da admissão de outras partes interessadas. Teriam sido consideradas as informações descritas publicamente.

Por fim, arguiu pelo não cabimento de eventuais considerações sobre o fato dos precedentes se referirem a empresas e não a entidade de classe, como seria o caso da ELETROS. Isso porque a autoridade investigadora sempre teria resguardado a atuação dessas entidades nos termos do Decreto, sendo, inclusive, a peticionária da revisão em questão a entidade de classe ABIVIDRO.

Diante dos argumentos apresentados, a SDCOM reconsiderou sua decisão e deferiu a habilitação da ELETROS como parte interessada na revisão em tela por meio do Ofício nº 601/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, de 24 de janeiro de 2020. A autoridade investigadora ressaltou, inicialmente, que sua decisão anterior não estava em desacordo com o Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio ou com o Decreto nº 8.058, de 2013, uma vez que a legislação multilateral e a brasileira preveem expressamente as partes interessadas a serem consideradas, como os produtores domésticos, os importadores e os produtores/exportadores e as entidades que os representam, concedendo, por outro lado, discricionariedade para que a autoridade investigadora aceite outras partes que possam ser afetadas pela prática investigada. Dessa forma, a decisão anterior não incorria em nenhuma violação, já que a ELETROS não representa produtores domésticos, importadores ou produtores/exportadores.

Ressalvou ainda que a reconsideração tampouco significou que empresas consumidoras localizadas na cadeia a jusante do produto investigado serão, em todos os casos, consideradas como partes interessadas. Isso porque a autoridade investigadora deve prezar pela segurança das diversas informações restritas contidas nos autos do processo, deve zelar pelo bom andamento da investigação e deve avaliar se a participação da empresa é relevante para a investigação.

Além disso, informou que, no caso em concreto, tendo sido comprovado o consumo de vidros processados pelas empresas associadas à ELETROS por meio dos diversos documentos apresentados, considerou-se que a matéria-prima para o processamento de todos os demais vidros planos - temperados, espelhados, laminados, insulados, serigrafados, espelhados, por exemplo - é o vidro flotado objeto da medida. Considerou-se, portanto, que, nesse caso, as empresas associadas à ELETROS poderiam ser afetadas pela presente revisão, nos termos do inciso V do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058 de 2013.

Nesse sentido, a SDCOM entendeu que a ELETROS poderia contribuir com informações relevantes ao processo. Ademais, foi levado em conta que, na Circular nº 69, de 2019, que iniciou a revisão em epígrafe, foram citados como exemplos de vidros consumidos aqueles utilizados em fogões, geladeiras, máquinas de lavar roupa e refrigeração comercial, produtos fabricados pelas empresas associadas à ELETROS.

A SDCOM comunicou a ABIVIDRO da decisão de reconsiderar o pedido da ELETROS por meio do Ofício nº 612/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, de 28 de janeiro de 2020. Nesse documento, a peticionária foi informada do entendimento de que a ELETROS se encaixa no conceito de outras partes afetadas pela prática investigada, em consonância com o Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio e o Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido apresentados os argumentos que levaram à decisão, como a comprovação do consumo de vidros processados fabricados a partir dos vidros planos flotados pelas empresas associadas à ELETROS.

Ressalvou-se que empresas consumidoras localizadas na cadeia a jusante do produto investigado não serão, em todos os casos, consideradas como partes interessadas, mas se dependerá dos fatos trazidos aos autos no caso concreto. Recordou-se que não seria a primeira vez que a SDCOM considera uma usuária de produtos processados a partir do produto objeto da investigação como parte interessada.

Com relação ao argumento de que informações relevantes estariam disponíveis em versão restrita nos autos do processo, a SDCOM concordou que a autoridade investigadora deve prezar pela segurança das diversas informações restritas contidas nos autos do processo, mas destacou que, por outro lado, deve também avaliar se a participação da empresa é relevante para a investigação, garantindo o direito à ampla defesa e ao contraditório.

Em 29 de janeiro de 2020, a ABIVIDRO apresentou recurso administrativo em face da decisão de aceitar a ELETROS como parte interessada no âmbito da revisão de final de período da medida antidumping aplicada às importações brasileiras de vidros planos flutados incolores originárias da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, Estados Unidos da América e México.

Inicialmente, a Associação apresentou resumo dos fatos ocorridos no âmbito do processo em relação à consideração da ELETROS como parte interessada. Destacou que a Associação Brasileira de Distribuidores e Processadores de Vidros Planos - ABRAVIDRO, entidade que representa os interesses dos processadores de vidros, já estaria habilitada como parte interessada na revisão em questão, de modo que a ELETROS não poderia a substituir ou acumular funções que não estariam no escopo de seus objetivos. Diante disso, a peticionária apresentou extratos dos respectivos atos constitutivos da ABRAVIDRO e da ELETROS, tendo destacado que a segunda representaria "fabricantes de produtos elétricos, eletrodomésticos e eletrônicos de consumo" e não processadores de vidros, como é o caso da ABRAVIDRO.

A peticionária reiterou argumento apresentado em manifestação anterior de que as empresas associadas à ELETROS, enquanto montadoras de eletrodomésticos, utilizam ampla gama de bens na produção de diversos equipamentos, de modo que, caso utilizada a lógica empreendida pela ELETROS, ela seria parte interessada em "praticamente todas as investigações de defesa comercial" já conduzidas.

Nesse sentido, a ABIVIDRO argumentou que o fato de a circular de início da revisão citar que os vidros são consumidos na fabricação de eletrodomésticos não tornaria a ELETROS parte interessada, tendo citado a Circular de início da revisão relativa ao produto fenol, que menciona diversas aplicações desse produto, como em lonas e pastilhas de freios para veículos, borracha para pneu, colas para tênis e fios têxteis. Nesse contexto questionou se todas associações relacionadas a esses produtos, como a Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados), deveriam ser consideradas como parte interessadas naquela revisão. A menção dos mercados não criaria direitos para os setores citados nem geraria obrigação por parte da autoridade investigadora de os admitir como partes interessadas.

Ainda nessa esteira, a ABIVIDRO reiterou que, caso aplicada essa lógica, as montadoras de veículos seriam partes interessadas em "quase todas as investigações conduzidas mundo afora", diante da variedade de materiais empregados em seu processo produtivo.

A peticionária reproduziu ainda argumento apresentado em manifestação anterior de que a legislação de defesa comercial requer o aporte de diversas informações sensíveis em base restrita, motivo pelo qual o acesso aos autos do processo é restrito às partes interessadas.

Nesse contexto, alegou que a ELETROS não teria informações relevantes para a revisão, uma vez que suas afiliadas não fabricam, importam ou comercializam o produto objeto desta. Transcreveu trecho do pedido da ELETROS em que a Associação apresenta pretensão em contribuir com a instrução da revisão e exemplifica que suas associadas poderiam apresentar elementos para as análises de dumping, dano e nexo causal, como apresentar estudos sobre o mercado de vidros, análises técnicas sobre o produto e até mesmo cotações ou notas fiscais de outros países para fins de cálculo do valor normal.

A esse respeito, a ABIVIDRO argumentou que a ELETROS, no âmbito da avaliação de interesse público que trata de vidros para linha fria, não teria apresentado informações relevantes, tendo transcrito trecho de manifestação em que a ELETROS informa que não terá condições de submeter dados específicos sobre geladeiras e freezers produzidos e vendidos no Brasil em virtude do prazo exíguo ou estimativa precisa a respeito dos freezers. Nesse sentido, questionou como a ELETROS justificaria sua pretensão de fornecer informações relevantes em outro segmento produtivo.

Em seguida, a ABIVIDRO reiterou o argumento de que usuários industriais não seriam considerados partes interessadas nos termos do Acordo Antidumping, tendo apresentado os artigos 6.11 e 6.12 e destacado trecho que determina que a autoridade investigadora deve conceder oportunidade aos usuários industriais para fornecer informações relevantes à investigação. A esse respeito, argumentou que o Regulamento Brasileiro prevê sim a atuação de usuários industriais nos termos do § 3º do art. 3º do Decreto nº 8.058, de 2013, de modo que a interpretação dada pela ELETROS estaria equivocada. Ressaltou ainda que a ELETROS nem mesmo poderia ser considerada usuária industrial, por ser associação representante desses usuários.

Para a ABIVIDRO, poderiam ser consideradas partes interessadas no mercado de vidros planos flutados empresas que distribuam ou comercializem o vidro fabricado pela indústria doméstica ou ainda as empresas usuárias industriais diretas do produto similar nacional, o transformando em outro produto para a cadeia a jusante. A peticionária reiterou que, embora caiba à autoridade investigadora o reconhecimento de outras partes interessadas, a decisão deve considerar as diversas informações comerciais da indústria doméstica disponibilizadas no processo, devendo ser "bastante restritiva". Listou, nesse sentido, os dados constantes da versão restrita do Parecer de início da revisão, como a produção nacional, o volume de vendas e produção, o mercado brasileiro e consumo nacional aparente, o consumo cativo, a receita e o preço de venda da indústria doméstica, bem como valor, volume e preço das importações.

Segundo a ABIVIDRO, a Mueller, empresa citada pela ELETROS como consumidora de vidro plano flutado de determinado fornecedor, cujo nome foi mantido como confidencial, não seria cliente de nenhuma das empresas que compõem a indústria doméstica. Essa empresa se utilizaria de produto fabricado a partir do vidro plano flutado, o que não a tornaria parte interessada na revisão.

Por fim, arguiu que as produtoras nacionais representadas pela ABIVIDRO não poderiam ter seus dados divulgados a "terceiros" sem interesse legítimo e que o acesso da ELETROS a esses dados causaria um "pronunciado desbalanço no mercado", pois poderiam ser usados para "pressionar os processadores de vidro e os fabricantes de vidro do Brasil". Para a ABIVIDRO, a ELETROS utilizaria desses dados estratégicos para obter maior vantagem econômica possível, "a partir de dados obtidos indevidamente por chancela governamental".

Ademais, a peticionária defendeu que a participação em processo de defesa comercial poderia repercutir na esfera concorrencial, tendo destacado que caracterizam infração econômica atos que possam produzir efeitos de "prejuízo à livre concorrência, exercício de poder dominante e aumento arbitrário de lucros". Para a ABIVIDRO, a decisão da SDCOM poderia ensejar a divulgação de dados sensíveis a agentes que podem desequilibrar o mercado com o uso dessas informações. afirmou que as associadas da ELETROS formariam "um oligopólio com grande poder de mercado".

Nesse contexto, a ABIVIDRO mencionou investigação de formação de cartel iniciada em 2009, decorrente de operações realizadas no Brasil e no exterior (EUA, Itália e Dinamarca), cujo processo administrativo teria sido instaurado diante da existência, no período de 1996 a 2008, de "atuação para discussão de aumentos de preços, divisão de clientes e troca de informações comerciais sobre o mercado" entre participantes do mercado de compressores para refrigeração, componente eletrodoméstico da "linha branca" (geladeiras, freezers e aparelhos ar condicionado). A decisão do CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), em 2016, teria sido oriunda da celebração de acordos de leniência, condenando pessoas jurídicas e físicas. Por fim, mencionou que, em razão das normas de compliance, nem mesmo as produtoras de vidros planos acessariam aos dados individualmente, ficando o acesso restrito a seus representantes legais.

Diante do exposto, a ABIVIDRO, baseando seu pedido no art. 56 da Lei nº 9.784, de 1999 (Lei do Processo Administrativo), solicitou que a decisão seja reconsiderada e a ELETROS seja excluída do rol de partes interessadas da revisão. Solicitou ainda que, enquanto não houver decisão definitiva sobre a matéria, a ELETROS seja impedida de acessar os autos da revisão, "sob pena de responsabilidade civil da Estado pelos prejuízos eventualmente causados às produtoras nacionais de vidros planos". Por fim, requereu que o recurso administrativo, não sendo acolhido pela autoridade a quo, "tramite por três instâncias e seja decidido no mais alto nível possível".

Em 7 de fevereiro de 2020, a ELETROS apresentou manifestação a respeito do pedido de reconsideração da ABIVIDRO frente ao deferimento do seu pedido de habilitação como parte interessada na revisão. Inicialmente, a Associação apresentou breve introdução dos acontecimentos acerca do assunto e apontou que a decisão da SDCOM teria sido acertada, tendo em vista que: i) os fundamentos de mérito apresentados pela peticionária já constariam dos autos, tendo sido considerados pela SDCOM; ii) a participação da ELETROS não traria preocupação de cunho concorrencial e

não afetaria a confidencialidade das informações das produtoras domésticas; e iii) a ABIVIDRO teria "atendido contra a lealdade, urbanidade e boa-fé".

Com relação ao argumento de que i) as alegações constantes do pedido de reconsideração da ABIVIDRO já constariam dos autos, a ELETROS apresentou tabela com os principais argumentos trazidos pela ABIVIDRO em sua manifestação de 16 de janeiro de 2020 e em seu pedido de reconsideração em 29 de janeiro de 2020, bem como qual teria sido o posicionamento da SDCOM perante cada argumento.

Apontou quatro principais argumentos que teriam sido trazidos pela ABIVIDRO em ambas ocasiões, sendo eles: i.1.) as empresas representadas pela ELETROS não estariam inseridas no mercado de vidros planos flutados; i.2.) as afiliadas à ELETROS utilizam muitos bens na confecção de eletrodomésticos, de modo que, caso adotada a lógica proposta pela associação, esta deveria ser considerada parte interessada em todas as investigações de defesa comercial; i.3.) usuários industriais não seriam considerados parte interessada pelo Acordo Antidumping e i.4.) as empresas teriam acesso a informações privilegiadas da indústria doméstica a partir de acesso aos dados restritos do processo.

Segundo a ELETROS, esses argumentos teriam sido endereçados pela SDCOM por meio do Ofício nº 612/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, encaminhado à ABIVIDRO. O primeiro argumento teria sido respondido pelo posicionamento de que teria ficado comprovado o consumo de vidros processados pelas empresas associadas à ELETROS, sendo que a matéria-prima para o processamento seria o vidro plano flutado objeto da medida. O segundo e o terceiro argumentos teriam sido abordados pelo fato de que em outras ocasiões a SDCOM considerou uma empresa usuária de produtos processados a partir do produto objeto como parte interessada. O último argumento, por sua vez, teria sido contrariado pelo apontamento de que a autoridade investigadora deve também avaliar se a participação da empresa é relevante para a investigação, garantindo o direito à ampla defesa e ao contraditório.

Com relação ao argumento de que determinadas indústrias teriam acesso a um número elevado de processos, a ELETROS arguiu que seria "mera retórica", pois as partes fariam análise de relevância do produto antes de requerer o ingresso em determinado procedimento e os pedidos sempre passariam por análise da SDCOM. A esse respeito, a ELETROS apresentou decisão do Supremo Tribunal Federal de não provimento de recurso com ausência de elemento novo capaz de modificar a decisão anterior. Assim, seria impossível o pedido de reconsideração por ausência de argumentos ou fatos novos. Para a ELETROS, com amparo no art. 505 do CPC (Código de Processo Civil), as questões trazidas pela ABIVIDRO estariam preclusas, uma vez que já teriam sido analisadas pelo julgador.

Ainda nesse contexto, a ELETROS ressaltou que, considerando que a aplicação de eventual direito antidumping não se trata de direito subjetivo da parte requerente, a participação de interessados que possam contribuir com a instrução do processo seria desejável.

Com relação às dúvidas quanto à capacidade de contribuição da ELETROS, a Associação argumentou que a ABIVIDRO teria juntado aos autos manifestação em processo de interesse público sobre produto diverso, de modo que seria "imprestável para a presente revisão". Recordou que, em que pese a ELETROS ter comunicado à SDCOM que não teria seria possível apresentar determinados dados no prazo de 4 dias, foi apresentada "estimativa conservadora" da informação requerida. Na mesma ocasião, teria sido apresentado estudo econômico que detalha a estrutura de custo do produto em questão no processo produtivo de suas associadas. A ELETROS destacou ainda que o vidro plano flutado não somente é insumo para vidro processado utilizado em geladeiras (como o vidro para linha fria), mas também em outros eletrodomésticos, o que resulta em impacto em uma gama de produtos ainda maior.

Em seguida, a ELETROS passou a apresentar argumentos ii) relativos à preocupação com o acesso da Associação às informações constantes dos autos e possíveis desdobramentos concorrenciais. Inicialmente, a ELETROS destacou que as informações disponibilizadas pelas produtoras domésticas estariam defasadas, com os dados mais recentes sendo relativos a março de 2019, e apresentadas em base restrita. Para a ELETROS, seria conferido tratamento confidencial a todas as informações sensíveis fornecidas pelas partes.

Além disso, argumentou que haveria "falta de conhecimentos técnicos mínimos" sobre conceitos concorrenciais por parte da ABIVIDRO. Isso porque as empresas associadas à ELETROS não possuiriam poder de oligopsonio no mercado de aquisição de vidros planos flutados, uma vez que esse produto é consumido por uma infinidade de setores, sendo o principal demandante o de construção civil. Esse fator seria impedimento da existência de "poder de monopsonio/oligopsonio no caso concreto, tendo em vista que, quando o número de compradores é muito grande, nenhum deles tem, individualmente, muita influência sobre o preço. Nesse sentido, não haveria preocupação de natureza concorrencial decorrente da participação da ELETROS na revisão em tela.

A ELETROS arguiu ainda que "não há motivo para medo, irritação ou mesmo para questionar a boa-fé da entidade", tendo citado afirmações da ABIVIDRO como "o pleito da ELETROS não faz sentido" e de que as informações apresentadas pelo ELETROS seriam "pura balela". Para a ELETROS, a iniciativa da ABIVIDRO poderia ser entendida como iii) tentativa de dificultar a atuação das partes no processo, indo "contra os deveres do administrado em proceder com lealdade, urbanidade e boa-fé", nos termos do art. 4º da Lei de Processo Administrativo.

Segundo a ELETROS, a apresentação de recurso administrativo contra o ingresso de parte interessada nos autos da revisão careceria de interesse jurídico. Isso porque (a) as associadas da ELETROS teriam interesses que podem ser afetados pela decisão, (b) a ELETROS não estaria em litígio com a ABIVIDRO, mas sim dialogaria com a autoridade investigadora no âmbito do processo antidumping, visando a trazer informações relevantes ao seu setor, e (c) o ingresso da parte interessada com maiores informações auxiliaria a "busca da verdade real, que é o objetivo da investigação".

A SDCOM endereçou os referidos argumentos em resposta ao pedido de reconsideração protocolado pela peticionária em face da aceitação da ELETROS como parte interessada na revisão em comento, por meio da Nota Técnica nº 04/2020/CGSC/SDCOM/SECEX/SECINT-ME, a qual foi encaminhada aos representantes legais da ABIVIDRO por meio do Ofício nº 857/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, de 3 de março de 2020. Dessa forma, a SDCOM indeferiu o pedido de reconsideração da peticionária e manteve a decisão proferida por meio do Ofício nº 612/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, que aceitou a ELETROS como parte interessada na revisão.

2.5.2 Da ABRAVIDRO

A ABRAVIDRO - Associação Brasileira de Distribuidores e Processadores de Vidros Planos solicitou tempestivamente a habilitação como parte interessada na revisão em referência por meio de documento protocolado em 7 de janeiro de 2020. Dessa forma, a Associação foi considerada parte interessada na revisão em questão, nos termos da alínea "v" do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, uma vez que representa empresas processadoras e distribuidoras de vidros planos flutados, dentre as quais figuram empresas que importaram o produto objeto da revisão durante o período de análise de continuação/retomada de dumping (abril de 2018 a março de 2019). Ademais, a referida associação havia sido considerada como parte interessada na investigação original. A SDCOM informou a parte do deferimento de seu pedido por meio do Ofício no 0.023/2019/CGSC/SDCOM/SECEX de 10 de janeiro de 2020.

2.5.3 Das demais partes

As empresas Obeikan Glass Company (produtora/exportadora da Arábia Saudita), American Glass Products do Brasil (AGP, importadora) e Vitro México (produtora/exportadora mexicana) pediram habilitação, porém já haviam sido consideradas como partes interessadas.

A importadora Invibra pediu habilitação fora do prazo (em 13/01/2020), de modo que seu pedido foi indeferido. No entanto, a empresa alegou problemas de submissão do pedido por meio do SDD, tendo enviado, em 23 de janeiro de 2020, trocas de mensagens eletrônicas com o suporte do sistema. A empresa importou no período de P1 a P4 e apresentou cópias de Declarações de Importação produto objeto da medida. Nesse sentido, seu pedido foi reconsiderado, tendo sido incluída como parte interessada na revisão.

2.6 Do recebimento das informações solicitadas

2.6.1 Da peticionária

A ABIVIDRO apresentou as informações das empresas das empresas Cebrace, Guardian e Vivix na petição de início da presente revisão, bem como na resposta ao pedido de informações complementares.

2.6.2 Do outro produtor nacional

A AGC Vidros do Brasil Ltda. não solicitou extensão do prazo, tampouco apresentou resposta ao questionário do produtor nacional.

2.6.3 Dos importadores

As empresas American Glass Products do Brasil Ltda. (AGP) e Amazon Temper solicitaram prorrogação do prazo para resposta ao questionário do importador, respectivamente, em 28 de janeiro de 2020 e 31 de janeiro de 2020. A empresa Amazon Temper, contudo, não apresentou resposta ao questionário do importador. A importadora AGP protocolou sua resposta ao questionário tempestivamente, dentro do prazo prorrogado, tendo sido solicitadas informações complementares ao questionário, recebidas também dentro do respectivo prazo.

A empresa Polividros Comercial Ltda. protocolou resposta ao questionário do importador em 6 de fevereiro de 2020. A empresa, no entanto, foi notificada de que as informações foram consideradas intempestivas, por meio Ofício nº 697/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, uma vez que foram submetidas em data posterior ao prazo para resposta ao questionário, não tendo sido solicitada sua extensão.

2.6.4 Dos produtores/exportadores

A empresa Vitro S.A.B. de C.V. (doravante denominada Vitro México ou simplesmente Vitro) protocolou, em 8 de janeiro de 2020, pedido de habilitação como parte interessada na revisão como produtora/exportadora mexicana, ocasião na qual também solicitou a alteração da Resolução CAMEX nº 121, de 2014, no sentido de sub-rogar a solicitante no lugar da empresa Viméxico, tendo em vista uma reestruturação societária e a alteração de sua razão social. A solicitação baseou-se nos fatos narrados, acompanhados de cópias anexadas de documentos comprobatórios de natureza cartorial.

O pleito de alteração da razão social apresentado pela Vitro México foi deferido por meio da Resolução nº 71, de 20 julho de 2020, publicada no Diário Oficial da União de 22 de julho de 2020, que alterou o art. 1º da Resolução Camex nº 121, de 18 de dezembro de 2014.

A Vitro México restituiu tempestivamente, após pedido de prorrogação de prazo, o questionário do produtor/exportador. Foram solicitadas informações complementares, sendo que o prazo para resposta a esse pedido, em especial ao item 2.8 do Ofício, relativo às exportações de vidros planos flotados a terceiros países, foi prorrogado diversas vezes em razão da pandemia de COVID-19, uma vez que o governo mexicano restringiu o funcionamento de fábricas. As respostas às informações complementares foram tempestivamente apresentadas pela empresa levando em consideração as extensões de prazos requeridas pela Vitro e deferidas pela autoridade investigadora.

A empresa Obeikan Glass Company (doravante denominada Obeikan ou OGC) protocolou, em 6 de janeiro de 2020, pedido de habilitação como parte interessada na revisão como produtora/exportadora saudita. Na mesma data da solicitação, expediu-se o Ofício nº 0.005/2020/CGSC/SDCOM/SECEX comunicando que a empresa já havia sido originalmente considerada como parte interessada na revisão em questão, nos termos do inciso "V" do § 22 do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, por ter exportado vidros planos flotados incolores para o Brasil durante o período de análise de continuação/retomada do dano (abriu de 2014 a março de 2019).

A Obeikan restituiu tempestivamente, após pedido de prorrogação de prazo, o questionário do produtor/exportador em 6 de março de 2020. Foi solicitada informações complementares, cuja resposta foi tempestivamente apresentada pela empresa levando em consideração à extensão de prazo apresentada pela OGC e deferida pela autoridade investigadora.

2.7 Da verificação das informações submetidas

2.7.1 Da indústria doméstica

Fundamentado nos princípios da eficiência, previsto no art. 2º da Lei nº 9.784, de 1999 e no art. 37 da Constituição Federal de 1988, e da celeridade processual, constante do inciso LXXVIII do art. 5º da Carta Magna, foram realizadas verificações in loco dos dados apresentados pela indústria doméstica previamente ao início da presente revisão.

Nesse sentido, a SDCOM solicitou às empresas Cebrace, Vivix e Guardian, por meio dos Ofícios nºs 5.306/2019/CGSC/SDCOM/SECEX, 5.307/2019/CGSC/SDCOM/SECEX e 5.308/2019/CGSC/SDCOM/SECEX, respectivamente, em face do disposto no art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, anuência para que equipe de técnicos realizasse verificação in loco dos dados apresentados nos períodos de 4 a 8 de novembro de 2019, em Jacareí - SP, de 18 a 22 de novembro de 2019, em Recife - PE, e de 25 a 29 de novembro de 2019, em Campinas - SP.

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

Cumpriram-se os procedimentos previstos no roteiro previamente encaminhado às empresas, tendo sido verificadas as informações prestadas. Também foram verificados o processo produtivo de vidros planos flotados, a estrutura organizacional das empresas e as informações utilizadas como base para apuração do valor normal das origens sujeitas à aplicação da medida antidumping. Finalizados os procedimentos de verificação, consideraram-se válidas as informações fornecidas pela indústria doméstica, depois de realizadas as correções pertinentes.

Em atenção ao § 9º do art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, a versão restrita dos relatórios das verificações in loco foi juntada aos autos restritos do processo. Todos os documentos colhidos como evidência dos procedimentos de verificação foram recebidos em bases confidenciais. Cabe destacar que as informações constantes neste documento incorporam os resultados das referidas verificações in loco.

2.7.2 Da análise das informações submetidas pelos produtores/exportadores

Considerando a pandemia do Coronavírus (COVID-19) e as medidas tomadas para o seu enfrentamento, por motivo de força maior, foi efetuada a suspensão do encerramento da fase probatória da revisão em tela, conforme descrito no item 2.10 infra. Posteriormente, conforme disposto na Instrução Normativa nº 1 de 17 de agosto de 2020, publicada no D.O.U. de 18 de agosto de 2020, a SDCOM informou sobre a suspensão, por prazo indeterminado, da realização de verificações in loco em todos os procedimentos conduzidos pela Subsecretaria. Procedimentos similares foram adotados por todas as autoridades investigadoras estrangeiras, tendo em vista a impossibilidade de viagens nacionais e internacionais por conta da pandemia.

Assim, por meio da Circular nº 72, de 21 de outubro de 2020, publicada em 22 de outubro de 2020, divulgou-se que, devido à impossibilidade de realização dos procedimentos de verificação in loco no caso em tela, a SDCOM prosseguiria, excepcionalmente, apenas com a análise detalhada de todas as informações submetidas pelas partes interessadas no âmbito da revisão de final de período do direito antidumping (Processo SECEX nº 52272.003640/2019-93) e da avaliação de interesse público (Processo SEI ME nº 19972.102717/2019-44 - Público e 19972.102718/2019-99 - Confidencial), buscando verificar sua correção com base na análise cruzada das informações protocoladas por cada parte interessada com aquelas submetidas pelas demais partes, bem como com informações constantes de outras fontes disponíveis a esta Subsecretaria, nos termos do art. 3º da Instrução Normativa nº 1 de 17 de agosto de 2020, publicada no D.O.U. de 18 de agosto de 2020. Por consequência, não foram realizadas tais verificações in loco nos produtores/exportadores que responderam o questionário respectivo.

A fim de verificar os dados reportados pelos produtores/exportadores Obeikan Glass Company. e Vitro S.A.B. de C.V., a Subsecretaria solicitou informações complementares adicionais às previstas no §2º do art. 41 e no §2º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, consoante parágrafo único do art. 179 do citado decreto, que assevera que a SDCOM poderá solicitar elementos de prova, tais como amostras de operações constantes de petições e respostas a questionários e detalhamentos de despesas específicas, a fim de validar informações apresentadas pelas partes interessadas.

Dessa maneira, foram enviados os Ofícios nºs 1.799 e 1.800 /2020/CGSC/SDCOM/SECEX, de 19 de outubro de 2020 para Vitro México e Obeikan, respectivamente. As duas empresas, após solicitarem prorrogação do prazo

tempestivamente, submeteram as respostas aos órgãos mencionados dentro do prazo prorrogado.

Após o recebimento das respostas, foi realizada análise cruzada das informações apresentadas pelas produtoras/exportadoras cooperantes juntamente com as demais informações disponíveis nos autos protocoladas pelas demais partes interessadas. Após o exame crítico por parte da autoridade investigadora brasileira, consideraram-se válidas as informações apresentadas pelas empresas Vitro e Obeikan em sede de resposta ao questionário do produtor/exportador e demais documentos dela decorrentes.

2.7.3 Das manifestações acerca da análise das informações submetidas pelos produtores/exportadores

Em 16 de dezembro de 2020, a ABIVIDRO retomou que protocolou petição de revisão da medida antidumping, requerendo a análise da retomada do dumping para todas as origens, haja vista que as importações do produto não foram feitas em volumes expressivos. Recordou que apenas a Vitro e a Obeikan responderam aos questionários do produtor/exportador, entretanto, apontou que a autoridade investigadora "não realizou investigação in loco de tais informações, restringindo-se a solicitar a apresentação de determinados documentos, com vistas a referendar os dados por elas submetidos".

Conquanto compreenda que a situação da pandemia do COVID-19 tenha restringido a possibilidade da realização de verificações in loco, a ABIVIDRO questionou a ausência de verificação, ainda que à distância, com a confecção de relatório e disponibilização para as demais partes interessadas, o que seria essencial para o exercício da ampla defesa e do contraditório.

2.7.4 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

No que tange à manifestação sobre a forma de análise dos dados submetidos aos autos do processo pelos produtores/exportadores investigados, primeiramente, convém ressaltar que a Instrução Normativa nº 1, de 2020, foi publicada com o fito de trazer previsibilidade e transparência para a forma de verificação de dados submetidos no âmbito de processos de defesa comercial enquanto perdurar a pandemia do COVID-19 e as medidas de enfrentamento a essa pandemia, dada a impossibilidade de realização de verificações in loco, conforme esmiuçado no item 2.10 desta nota. A SDCOM reconhece a importância dos procedimentos de verificação in loco e reitera o caráter excepcional das medidas adotadas, conforme indicado no art. 2º da referida Instrução Normativa, reproduzido abaixo:

"Art. 2º Dada a permanência da impossibilidade de realização dos procedimentos de verificação in loco, a SDCOM prosseguirá, excepcionalmente, apenas com a análise detalhada de todas as informações submetidas pelas partes interessadas no âmbito das investigações de defesa comercial e das avaliações de interesse público, buscando verificar sua correção com base na análise cruzada das informações protocoladas por cada parte interessada com aquelas submetidas pelas demais partes, bem como com informações constantes de outras fontes disponíveis à Subsecretaria, se possível e quando aplicável." (grifo nosso)

Com base nessa Instrução Normativa nº 1, de 2020, a SDCOM utilizou formas alternativas de verificação, as quais se mostraram adequadas, diante das limitações impostas pela pandemia e da necessidade de adequação dos prazos dos processos em curso. Nesse sentido, cumpre ressaltar que eventuais suspensões sucessivas de prazos poderiam submeter as partes interessadas a um cenário de incertezas e insegurança jurídica. Repisa-se ainda que procedimentos similares foram adotados por todas as autoridades investigadoras estrangeiras, tendo em vista a impossibilidade de viagens nacionais e internacionais por conta da pandemia, que ainda permanece, no Brasil e no exterior.

Assim, a despeito de não ter sido possível a realização das verificações in loco, por motivo de força maior, todos os esforços foram envidados para possibilitar a verificação dos dados submetidos nos autos do processo por todas as partes interessadas, nos termos do disposto no caput do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, e no Artigo 6.6 do Acordo Antidumping. Isso fica patente pelo fato de a SDCOM ter recorrido à suspensão do prazo de encerramento da fase probatória por dois meses, conforme consta do item 2.10 desta nota. Nesse meio tempo, foram solicitadas informações complementares adicionais para possibilitar a instrução processual e a análise das informações com o mesmo rigor que esta Subsecretaria possui durante uma verificação in loco.

Nesse sentido, após a edição da referida Instrução Normativa nº 1, de 2020 - ato por meio do qual foi divulgado que a SDCOM adotaria adaptações necessárias aos procedimentos das investigações de defesa comercial e das avaliações de interesse público conduzidas pela Subsecretaria de Defesa Comercial e Interesse Público, em decorrência da pandemia do novo coronavírus (COVID-19) - a SDCOM encaminhou ofícios aos produtores/exportadores cooperantes na revisão de final de período para solicitar informações complementares adicionais às previstas no §2º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, englobando elementos de prova, tais como amostras de operações constantes das respostas a questionários e detalhamentos de despesas específicas, a fim de validar informações apresentadas pelas partes interessadas, conforme previsto no art. 3º da referida Instrução Normativa.

Ademais, SDCOM reafirma seu compromisso com a verificação e validação dos dados submetidos nos processos, de modo que as informações submetidas pelos produtores/exportadores, apesar de não terem sido objeto de verificação in loco, foram objeto de análise minuciosa e rigorosa, de modo a garantir a isonomia entre as partes interessadas.

Em segundo lugar, em que pese não terem sido elaborados relatórios de verificação in loco, devido à impossibilidade de realização de tal procedimento, cumpre frisar que esta SDCOM buscou agir de forma diligente e disponibilizar a todas as partes interessadas os documentos encaminhados em resposta aos ofícios de elementos de prova tão logo foram recebidos no sistema.

Por todo o exposto, esta SDCOM entende que foram observados o direito ao contraditório e à ampla defesa de todas as partes interessadas na revisão em tela.

2.8 Da solicitação de audiência

No dia 15 de maio de 2020, a Vitro México solicitou a realização de audiência entre as partes interessadas. Nos termos do Ofício Circular nº 38 e Ofícios nºs 1.394, 1.395, 1.396, 1.397, 1.398, 1.399 e 1.400/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, de 2 de junho de 2020, foi informado às partes interessadas a intenção de se realizar a mencionada audiência em 23 de junho de 2020, consoante art. 55 do Regulamento Brasileiro. As partes foram informadas igualmente de que o comparecimento à audiência não seria obrigatório e de que o não comparecimento de qualquer parte não resultaria em prejuízo de seus interesses.

Dessa forma, realizou-se audiência no dia 23 de junho de 2020, conforme previsto. Além de servidores da autoridade investigadora, participaram da audiência representantes das seguintes partes interessadas: Embaixada do Egito, Embaixada do México, Vitro México, Obeikan Glass, American Glass Products do Brasil (AGP), ABIVIDRO, ABRAVIDRO e ELETROS.

Durante a audiência, as partes expuseram os seguintes argumentos: a) análise de retomada de dumping; b) desempenho exportador, potencial exportador e medidas de defesa comercial; c) análise de retomada de dano; d) preço provável e ausência de subcotação.

As partes interessadas reduziram a termo suas manifestações apresentadas na audiência tempestivamente e estas foram devidamente incorporadas neste documento, de acordo com os temas tratados.

2.9 Da prorrogação da revisão e da primeira divulgação dos prazos da revisão

Tendo em vista os prazos da revisão, houve a necessidade de prorrogar a revisão em tela, o que foi feito por meio da edição da Circular SECEX nº 35, de 3 de junho de 2020, publicada no D.O.U. em 4 de junho de 2020. As partes interessadas foram notificadas da referida publicação mediante os Ofício Circular nº 40 e Ofícios nºs 1.417, 1.418, 1.419, 1.420, 1.421, 1.422 e 1.423/2020/CSMC/SDCOM/SECEX, de 09 de junho de 2020.

Na ocasião, a SECEX também tornou públicos os prazos que serviriam de parâmetro para o restante da revisão, conforme arts. 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 2013, inclusive o prazo para encerramento da fase probatória, que seria 3 de setembro de 2020. Todavia, conforme explanado no item a seguir, a SECEX posteriormente divulgou a suspensão do encerramento da fase probatória e dos prazos subsequentes a que fazem

referência os referidos artigos.

2.10 Da suspensão do prazo para encerramento da fase probatória da revisão

A Circular SECEX nº 51, de 14 de agosto de 2020, publicada no D.O.U. em 17 de agosto de 2020, suspendeu, por 2 meses, o encerramento da fase probatória e dos prazos subsequentes a que fazem referência os arts. 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, consoante cronograma divulgado no item 1 da Circular SECEX nº 35, de 3 de junho de 2020, publicada no D.O.U. de 4 de junho de 2020. A instrução processual da revisão em tela relacionada aos demais prazos aplicáveis ao processo e a partes interessadas em particular manteve-se em curso.

Julgou-se necessária essa suspensão tendo em conta a impossibilidade de se realizar verificações in loco, em decorrência dos efeitos da pandemia do Coronavírus (COVID-19) e das medidas tomadas por vários países a fim de debelá-la. Na ocasião, a SECEX considerou que a validação dos dados dos produtores/exportadores, por meio de verificação in loco, restaria inviabilizada, por tempo ainda indeterminado, devido à pandemia global do Coronavírus - COVID-19, de conhecimento público e notório, conforme declaração da Organização Mundial de Saúde - OMS. Enfatizou-se que, no Brasil, tal situação ensejou a declaração de emergência pública de importância nacional (Portaria nº 188 do Ministério da Saúde, de 3 de fevereiro de 2020), a declaração de calamidade pública decorrente da pandemia da COVID-19 (Decreto Legislativo nº 6, de 20 de março de 2020, atendendo à solicitação do Presidente da República encaminhada por meio da Mensagem nº 93, de 18 de março de 2020) e a declaração de estado de transmissão comunitária em todo o território nacional do Coronavírus (Portaria MS nº 454, de 20 de março de 2020).

A suspensão teve guarida no art. 67 da Lei nº 9.784, de 29 de janeiro de 1999, que permite a suspensão de prazos do processo administrativo por motivo de força maior. Diante do efetivo obstáculo e impedimento à prática de ato processual, em prejuízo ao andamento deste processo administrativo de revisão de medida de defesa comercial e da condição superveniente absolutamente imprevisível e de consequências gravíssimas, afetando pessoas, empresas e governos, entendeu-se haver existência de evidente motivo de força maior.

2.11 Da retomada da contagem dos prazos da revisão e da publicação dos prazos

Em 22 de outubro de 2020, foi publicada no D.O.U a Circular nº 72, de 21 de outubro de 2020, tornando pública a retomada da contagem do prazo, a partir do dia 20 de outubro de 2020, para o fim da fase probatória, que findou em 17 de novembro de 2020, e tornou públicos os novos prazos que serviriam de parâmetro para o restante da revisão:

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	17 de novembro de 2020
art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	07 de dezembro de 2020
art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	22 de dezembro de 2020
art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	11 de janeiro de 2021
art. 63	Expedição, pela SDCOM, do parecer de determinação final	26 de janeiro de 2021

Como já informado, na ocasião foi divulgado que, devido à impossibilidade de realização dos procedimentos de verificação in loco no caso em tela, a SDCOM prosseguiria, excepcionalmente, com a análise detalhada de todas as informações submetidas pelas partes interessadas no âmbito da revisão de final de período do direito antidumping (Processo SECEX nº 52272.003640/2019-93) e da avaliação de interesse público (Processo SEI ME nº 19972.102717/2019-44 - Público e 19972.102718/2019-99 - Confidencial), buscando verificar sua correção com base na análise cruzada das informações protocoladas por cada parte interessada com aquelas submetidas pelas demais partes, bem como com informações constantes de outras fontes disponíveis a esta Subsecretaria, nos termos da Instrução Normativa nº 1 de 17 de agosto de 2020, publicada no D.O.U. de 18 de agosto de 2020.

2.12 Do encerramento da fase de instrução

2.12.1 Do encerramento da fase probatória

Em conformidade com o disposto no caput do art. 59 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fase probatória da investigação foi encerrada em 17 de novembro de 2020, ou seja, 91 dias após a publicação da Circular que divulgou os prazos da revisão, excluído o período em que a revisão esteve suspensa.

2.12.2 Da prorrogação do prazo regulamentar de manifestações finais e da publicação dos novos prazos

Em decorrência de instabilidades no Sistema DECOM Digital, que impossibilitou o acesso aos documentos restritos protocolados pela peticionária ao fim da fase probatória, em 17 de novembro de 2020, o prazo regulamentar para a submissão das manifestações sobre os dados e as informações constantes dos autos, nos termos previstos pelo art. 60 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi prorrogado para 16 de dezembro de 2020.

Em 30 de novembro de 2020, foi publicada no D.O.U a Circular nº 79, de 27 de novembro de 2020, tornando públicos os novos prazos que serviriam de parâmetro para o restante da revisão:

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	16 de dezembro de 2020
art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	28 de dezembro de 2020
art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	18 de janeiro de 2021
art. 63	Expedição, pela SDCOM, do parecer de determinação final	1º de fevereiro de 2021

2.12.3 Da divulgação dos fatos essenciais sob julgamento

Com base no disposto no caput do art. 61 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi disponibilizada às partes interessadas a Nota Técnica SDCOM nº 23, de 28 de dezembro de 2020, contendo os fatos essenciais sob julgamento que embasariam esta determinação final, conforme o art. 63 do mesmo Decreto.

2.12.4 Das manifestações finais

De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, no dia 18 de janeiro de 2021 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 20 dias após a divulgação da Nota Técnica de fatos essenciais, previstos no caput do art. 62, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais por escrito. No transcurso do mencionado prazo, a peticionária, as produtoras/exportadoras mexicana, Vitro México, e saudita, Obeikan, e a associação que representa as outras partes afetadas pela prática investigada, ELETROS, apresentaram manifestações finais por escrito a respeito da referida nota técnica e dos elementos de fato e de direito que dela constam.

Cabe registrar que, atendidas as condições estabelecidas na Portaria SECEX nº 58, de 29 de julho de 2015, por meio do Sistema Decom Digital - SDD, foi assegurado, às partes interessadas, o acesso a todas as informações não confidenciais constantes do processo, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

3. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

3.1 Do produto objeto do direito antidumping

De acordo com a Resolução CAMEX nº 121, de 2014, o produto objeto do direito antidumping são os vidros planos flotados incolores, com espessuras de 2mm a 19mm, comumente classificados no subitem 7005.29.00 da NCM, doravante denominados apenas como vidros planos, quando originários da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México.

O vidro plano flotado incolor é obtido pela fusão de uma mistura de sílica e outros óxidos, tendo a barrilha a função de reduzir a temperatura de fusão, também obtida pela utilização de cacos de vidro. As matérias-primas mais comumente utilizadas no processo de fabricação de vidro são a sílica, a barrilha, o calcário e a alumina.

É um produto semimanufaturado, que sofre processamentos antes de chegar ao consumidor. Os estágios finais são os de laminação, curvamento, gravação, biselamento, têmpera, esmaltagem. O produto pode, outrossim, ser utilizado na fabricação de vidros insulados, bem como na produção de espelhos, entre outras tantas utilidades. O vidro plano flotado incolor é consumido por uma infinidade de setores, dentre os quais se destacam:

a)Construção Civil: o vidro flotado é utilizado em coberturas, fachadas, guarda-corpo, escada, muros de vidro, pisos, sacada, porta, janela, box de banheiro, entre outros;

b)Moveleiro e Decoração: o vidro flotado é utilizado em portas de armário, tampos de mesa, estantes, aparadores, balcões, box, divisórias, pias, vitrines, prateleiras, revestimento de parede, entre outros;

c)Transporte Rodoviário, Ferroviário e Marítimo: o vidro flotado é utilizado no transporte rodoviário (carro, caminhão, ônibus e micro-ônibus), ferroviário (trem) e marítimo (lança, barco e navio) entre outros;

d)Eletrodomésticos e eletrônicos: o vidro flotado é vendido para estes setores em diferentes espessuras e cores, curvos, serigrafados, refletivos, baixo emissivos e duplos, sendo utilizado em múltiplas opções, entre elas em fogões, geladeiras, máquinas de lavar roupa, refrigeração comercial;

e)Aplicações especiais: o vidro flotado é utilizado na confecção de painéis de luz solar e de módulos fotovoltaicos.

O vidro é um produto amorfo e diáfano resultante da fusão e posterior solidificação de uma mistura de materiais inorgânicos, e apresenta as seguintes características extrínsecas:

a)Transparência e elegância: o vidro pode ser transparente, o que lhe permite ser utilizado em automóveis e edificações, entre outras funções. Os produtos derivados que o utilizam ganham uma imagem nobre, sofisticada e confiável;

b)Praticidade: o seu manuseio é fácil e prático;

c)Dinâmico: devido às suas propriedades, o vidro original permite diversas combinações, o que garante a possibilidade de renovação constante;

d)Reutilizável: pode ser reaproveitado de diversas formas e em ambientes diferentes do original, quase como uma peça móvel;

e)Impermeabilidade: por não ser poroso, funciona como uma barreira contra qualquer agente exterior como chuva, sol, vento, ou qualquer outra intempérie;

f)Resistência: mudanças bruscas de temperatura, cargas verticais e umidade não são problemas para os vidros;

g)Versatilidade: formas, cores e tamanhos são detalhes que fazem a diferença no ponto de venda; e

h)Reciclável: o vidro pode ser reciclado infinitamente, sem perda de qualidade ou pureza do produto, sendo utilizado como insumo na fabricação de novos objetos, independentemente do número de vezes que o caco de vidro vai ao forno para ser reciclado.

O vidro plano flotado incolor é normalmente fabricado pelo método de flotação Pilkington, o mais utilizado globalmente pelas indústrias produtoras, porquanto aproximadamente 90% da produção mundial de vidros planos adota este método. Os vidros planos podem ser igualmente produzidos pelo método de impressão, oferecido ao mercado em chapas de vidros texturizadas, fruto da compressão da massa vítrea entre rolos de metal ou, ainda, pelo processo de estiramento de chapas de vidros, obtidas por meio de três processos conhecidos: Fourcault, Colburn ou Libbey Owens.

O método Fourcault se dá pela imersão de bandeja de cerâmica na massa de vidro contida no forno de fusão, de onde esta extrai a massa vítrea fundente por meio de uma forma em formato de chapa, sendo esta estirada sobre os roletes, resfriada e recozida. A grande desvantagem deste processo é a exigência de as bandejas serem limpas semanalmente, o que acaba onerando, não só pela higienização em si, mas também pelo fato de a vida útil destas ser pequena, devido ao seu manuseio constante.

Os métodos Colburn ou Libbey Owens trabalham inicialmente com estiramento vertical das chapas, que posteriormente são reaquecidas sobre roletes para se tornarem mais maleáveis, e só após este aquecimento as chapas são colocadas na posição horizontal seguindo para o processo de recozimento. Estes métodos, entretanto, por conta do contato das chapas de vidro com os roletes, geram danos ao vidro, além de deficiências técnicas, que acabam onerando o produto final.

Pelo método Pilkington, as matérias-primas são fundidas no forno, de onde saem em forma líquida para um sobrenado em piscina de estanho líquido. Ato contínuo, o produto segue para a galeria de recozimento, onde se solidifica a uma temperatura controlada.

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

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

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

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

Passada a fase do banho, a folha de vidro, com largura e espessura definidas, entra na Galeria de Recozimento, um ambiente de temperatura controlada, oportunidade em que as tensões são aliviadas, a fim de trazer o vidro a uma temperatura ao redor dos 120º C. Superada a etapa de recozimento, a folha de vidro, então sólida, segue para um processo de verificação de qualidade, realizada por scanners de inúmeros feixes de raio laser que identificam eventuais falhas no produto. Verificada a existência de algum defeito, a parte afetada do produto é refugada. Esta parte, entretanto, pode ou não ser aproveitada, dependendo do tipo de defeito apresentado. Se rejeitada, a folha é triturada e os cacos são reintroduzidos no processo industrial na fase de mistura do alto forno. Nesta fase também são desprezadas as rebarbas laterais, como também a parte prejudicada pelas roldanas de condução do vidro. A verificação eletrônica tem o objetivo de garantir a qualidade de transparência e brilho do vidro, evitando, assim, a comercialização de produtos com pequenas bolhas, ondulações ou deformações perceptíveis, que reduzem o padrão de qualidade almejado pelo produtor e pelo consumidor.

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

3.1.1 Do produto fabricado pela Vitro México

De acordo com as informações apresentadas em sua resposta ao questionário do produtor exportador, a Vitro destacou que as principais matérias-primas utilizadas na produção do produto em análise são as seguintes: [CONFIDENCIAL]. Já as utilidades envolvidas no processo de produção são as seguintes: [CONFIDENCIAL].

Vitro produz vidro plano flotados de diferentes espessuras que variam de [CONFIDENCIAL]. A produtora mexicana também pode produzir vidros de diferentes tamanhos, a pedido de seus clientes, com uma extensão máxima de aproximadamente [CONFIDENCIAL] metros de comprimento por [CONFIDENCIAL] metros de largura. Foi destacado em sua resposta que não há tamanho mínimo para a fabricação do produto objeto da revisão e seu similar e que ambos são comercializados em placas.

Os vidros planos flotados fabricados pela Vitro podem ser utilizados em janelas de edifícios residenciais como não residenciais, produtos decorativos internos e externos e produtos automotivos, como para-brisas, lanternas traseiras e espelhos retrovisores. Os vidros planos também podem ser utilizados na fabricação de produtos para o mercado de energia solar, como painéis solares.

A diferença entre o produto vendido no mercado interno mexicano e o exportado para o Brasil está nas especificações técnicas. [CONFIDENCIAL]. Os custos de cada uma dessas especificações são diferentes entre si devido a diferenças de produtividade e desempenho do processo produtivo.

Com relação ao processo produtivo, a empresa apresentou as quatro etapas envolvidas na confecção dos vidros planos:

•Derretimento: No tanque de fusão, uma mistura de matérias-primas, composta por areia sílica, carbonato de sódio, dolomita, calcário, sulfato de sódio, carvão e casco (vidro reciclado), é depositada e derretida em temperaturas médias de 1600 °C por meio da combustão de gás natural;

•Froming: O vidro derretido é espalhado sobre o estanho derretido e os Top Rolls esticam as bordas, definindo a espessura e a largura da fita de vidro. Devido à diferença de densidade, o vidro flutua sobre a lata;

•Recozimento: A fita de vidro é direcionada para a zona de recozimento, onde esfria; e

•Corte: Na etapa final, a fita de vidro é cortada de acordo com o tamanho desejado e, por fim, é armazenada em um depósito.

3.1.2 Do produto fabricado pela Obeikan

Em sua resposta ao questionário, a produtora/exportadora saudita Obeikan destacou que confecciona vidros planos flotados com espessura de 3 mm a 12 mm, largura variando entre 1220 mm e 3660 mm e comprimento entre 900mm e 6100 mm. As matérias-primas utilizadas pela empresa são: areia de sílica, cinza de soda, dolomita, calcário, torta de sal, carbono e óxido de ferro, gerando um vidro com a seguinte composição química e suas variações: Composição química do vidro Obeikan: SiO2 (72,4% ± 0,4), Na2O (13,7% ± 0,2), CaO (9,2% ± 0,2), MgO (3,5% ± 0,2), SO3 (0,3% ± 0,04), FeO3 (0,06% ± 0,01), Al2O3 (0,5% ± 0,2).

A empresa destacou que seus vidros são produzidos respeitos os padrões/normais internacionais JIS R 3202 (2011), ASTM C 1036 EN 572-2: 2012, a depender da solicitação do cliente e que não há diferenças entre o produto vendido no mercado interno saudita, o exportado para mercados de terceiros países e o exportado para o Brasil.

3.2 Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil consiste nos vidros planos incolores, fabricados pelo método de flotação, com espessuras variando de 2 mm a 19 mm.

No Brasil, o vidro plano flotado incolor está sujeito à norma técnica ABNT NBR NM 294:2004, de 31 de maio de 2004, revisada em 25 de fevereiro de 2019 e aprovada pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Dentre outros fatores, a referida norma estabelece exigências a serem seguidas pelos produtores nacionais quanto a:

a)Qualidade: espelho, processo e arquitetura;

b)Defeitos óticos: são defeitos que distorcem a imagem dos objetos vistos através do vidro. São identificados através do método da observação visual. Os defeitos que podem afetar a qualidade óptica do vidro são a distorção da superfície e a falta de homogeneidade da massa;

c)Defeitos de aspectos visuais: são defeitos que se referem ao aspecto do produto que alteram sua qualidade visual;

d)Defeitos pontuais: caracterizados pela presença de um núcleo, frequentemente acompanhado de uma auréola, e que se apresenta em forma de bolhas, pedras, etc.;

e)Defeitos lineares ou estendidos: são defeitos que podem encontrar-se dentro do vidro ou em sua superfície em forma de depósitos, marcas ou arranhões;

f)Dimensão: chapa na largura (normalmente 3,21 ou 3,60m) e comprimento (normalmente entre 1,80 e 2,40 mm). No Brasil, são fabricados vidros de até 6,00 metros de altura;

g)Composição química: dióxido de silício, óxido de cálcio, óxido de sódio, óxido de magnésio, óxido de alumínio;

h)Coloração: incolor;

i)Transparência e valor mínimo de transmissão luminosa para o vidro incolor.

Segundo a peticionária, por força contratual, as empresas não podem disponibilizar a norma da ABNT NBR NM 294:2004.

No Brasil, os principais consumidores do vidro plano incolor são o setor de construção civil, que absorve em torno de 60% do total produzido, e o setor automotivo, com 20%. O setor de móveis e decoração consome 15% da produção nacional e o de eletrodomésticos, os demais 5%.

O produto fabricado no Brasil é composto pelas mesmas matérias-primas, é utilizado nas mesmas aplicações e possui as mesmas características dos vidros planos flotados objeto da medida antidumping.

3.3 Da classificação e do tratamento tarifário

O produto objeto da revisão é o vidro plano flotado incolor, classificado no subitem 7005.29.00 da NCM, exportado da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México para o Brasil. A alíquota do Imposto de Importação desse subitem se manteve em 10% durante todo o período de análise de indícios de continuação/retomada do dano.

A NCM do produto está classificação na subposição fechada "29", contemplando o grupo de "outros vidros não armados", que sejam da posição de vidros flotados, vidros desbastados ou polidos numa ou em ambas as faces, em chapas ou em folhas, mesmo com camada absorvente, refletora ou não, mas não trabalhado de outro modo. De acordo com as regras de classificação fiscal, este grupo é residual, devendo ser conjugado com a subposição de mesmo nível para poder ser mais bem interpretado. Assim, ao se consultar os códigos tarifários existentes na posição 7005, encontrou-se apenas a subposição 7005.21, a qual contempla expressamente vidros flotados que sejam "corados na massa". Portanto, pelo critério residual de exclusão, o universo de produtos contemplados na NCM 7005.29.00 se refere especificamente a vidros flotados que não sejam corados na massa, isto é, não contenham adição de corantes na massa em seu processo produtivo. Assim, dentro da NCM sob revisão, foram encontrados vidros flotados incolores, dos tipos clear e extraclear, com espessuras diversas, incluindo aquelas entre 2 mm e 19 mm.

Para o produto, foram identificadas as seguintes preferências tarifárias:

Preferências Tarifárias

Subposição Sistema Harmonizado 7005.29

País	Acordo	Preferência (%)
Argentina*	ACE 18 - Mercosul	100
Paraguai*	ACE 18 - Mercosul	100
Uruguai*	ACE 18 - Mercosul	100
Chile*	ACE 35	100
Bolívia*	ACE 36	100
Peru*	ACE 58	100
Equador*	ACE 59	100
Venezuela*	ACE 69	100
Colômbia*	ACE 72	100
Israel**	(ALC) Mercosul-Israel	100
Egito***	(ALC) Mercosul-Egito	50%

*Produto já totalmente desgravado.

** Produto sofreu corte de 12,5% na tarifa aplicada quando da entrada em vigor do acordo, havendo a mesma taxa de corte a cada ciclo de 12 meses, estando, portanto, já totalmente desgravado em abril de 2017.

*** Produto sofreu corte de 12,5% na tarifa aplicada quando da entrada em vigor do acordo, havendo a mesma taxa de corte a cada ciclo de 12 meses.

Esclarece-se que as importações originárias do Egito, após o início da revisão, passaram a ter preferência tarifária de 50% desde 1º de setembro de 2020. O processo de desgravação dessas importações teve início em 1º de setembro de 2017, com ciclos de corte de 12,5% a cada 12 meses. Vidros planos exportados do Egito contarão com 100% de preferência tarifária em 1º de setembro de 2024.

Vale destacar ainda que o produto está excepcionado pelo Brasil do acordo quadro de Preferência Tarifária Regional entre países da ALADI (PTR-04), tendo a nomenclatura NALADI do código 7005.29.20 correlação com a NCM 7005.29.00. Assim, não há preferência tarifária para as exportações de vidros planos flotados incolores dos sócios da ALADI, ressalvada a preferência concedida para os parceiros do Mercosul.

3.4 Da similaridade

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

Conforme as informações verificadas durante a investigação original e descritas no Parecer DECOM nº 54, de 2014, o produto objeto da revisão e o fabricado no Brasil são fabricados a partir das mesmas matérias-primas e passam por processos produtivos semelhantes. De acordo com as informações prestadas na petição, o método de produção de flotação é utilizado por cerca de 90% dos produtores mundiais, sendo que a utilização de outro método não descaracteriza a similaridade do produto. Além disso, o produto objeto da revisão e o produto similar têm as mesmas características físicas e usos e aplicações comuns, sendo, portanto, produtos concorrentes entre si.

Desse modo, não tendo as condições relativas ao produto e ao processo produtivo sido alteradas, ratifica-se a conclusão alcançada na investigação original de que os vidros planos produzidos pela indústria doméstica são similares ao produto objeto da medida antidumping.

3.5 Das manifestações sobre o produto objeto da revisão anteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

Em 5 de março de 2020, a importadora American Glass Products do Brasil Ltda protocolou resposta ao questionário do importador no Sistema Decom Digital - SDD, na qual manifestou seu entendimento da não similaridade entre o produto objeto da investigação e o vidro plano flotado borossilicato, por ela importado para compor seu principal produto.

A American Glass mencionou que o vidro plano flotado borossilicato possui um coeficiente de dilatação menor que o vidro comum, visto que se utiliza de óxidos intermediários em vez de óxidos modificadores de rede, além de apresentar temperatura de fusão muito alta, tornando-o um material de alta resistência às variações térmicas e químicas, apresentando, ademais, baixa densidade.

Foi ressaltado pela American Glass que não há produção nacional do vidro plano flotado borossilicato, em qualquer espessura e que em consulta às principais produtoras no Brasil, houve indicação da não produção desse tipo de vidro.

No que tange às diferenças entre o vidro borossilicato e o objeto da presente revisão, a American Glass argumentou que o processo de flotação não define a composição do vidro, definindo tão somente o processo de produção, processo este que poderia não estar disponível a um fabricante de vidro flotado comum, pois, um vidro borossilicato demandaria uma temperatura de fusão e transição vítrea mais alta, tornando os parâmetros de processamento e tratamento térmico completamente diferentes.

A American Glass afirmou ainda que há diferenças químicas entre os vidros flotado comuns e o vidros borossilicatos, resultando em diferenças nas propriedades físicas e mecânicas em ambos os produtos. Destarte, argumentou que os produtos não podem ser fabricados mediante a aplicação de um mesmo parâmetro de processamento, tratando-se, portanto, de produtos diferentes.

Em relação aos usos e aplicações, a American Glass relatou que os vidros flotados comuns são responsáveis por cerca de 90% dos vidros manufaturados em circulação, utilizados em vidraças, janelas, copos, jarra, pois tais produtos não exigiriam desempenho especial. Com relação aos vidros borossilicatos, seriam utilizados em utensílios domésticos e aplicações que demandariam resistência às variações térmicas, como em refratários e vidraria de laboratório.

Foi defendido pela American Glass que um produto fabricado com o vidro plano borossilicato, por questões físico-químicas, não poderá utilizar um vidro plano comum, visto que além de não terem o mesmo desempenho, poderiam causar danos irreversíveis, demonstrando que não poderiam ser tratados como se fossem o mesmo produto.

A fim de reforçar seu argumento, a American Glass citou o processo de aprovação no órgão competente de seu produto (vidro blindado). Informou que ao aplicar o vidro flotado comum, o produto foi reprovado para comercialização, ficando evidenciado nos testes que uma fórmula balística projetada para a utilização de um vidro borossilicato não poderá ser devidamente empregada se não utilizar este tipo de vidro.

Em 12 de junho de 2020, a importadora American Glass Products do Brasil Ltda - AGP protocolou manifestação previamente a audiência, no Sistema Decom Digital - SDD, na qual requereu exclusão de vidros planos flotados boro-sicalatos do escopo da medida.

Nesse sentido, a AGP argumentou que com base no art. 9º e seguintes, do Decreto nº 8.058, de 2013, os vidros planos flotados boro-sicalatos não poderiam ser considerados idênticos ou semelhantes aos vidros planos flotados comuns, considerando a irrefutável distinção quanto às suas características, composição, usos e aplicações, processo de produção, bem como, quanto a impossibilidade de substituição de um pelo outro.

A AGP salientou que o vidro plano flotado borossilicato não seria produzido no país, e que a incidência da medida antidumping para esses vidros prejudicaria a indústria nacional que utiliza o vidro borossilicato como matéria-prima, obrigando-a a importá-lo, a um custo maior, ainda que seja impossível a aquisição de referido produto no mercado interno.

Foi esclarecido pela AGP que um de seus produtos adota uma combinação de vidro plano flotado borossilicato e de vidro plano flotado comum na sua formulação, existindo uma impossibilidade legal e técnica de substituir o vidro borossilicato pelo vidro comum, fato que indicaria tratar-se de produtos completamente diferentes.

Segundo a AGP, o vidro borossilicato apresenta uma composição química diferenciada, embasada na maior concentração de trióxido de boro. Assim, a AGP argumentou que não seria possível considerá-lo idêntico ou semelhante aos vidros planos flotados comuns à luz do Art. 9º e seguintes, do Decreto nº 8.058/2013.

Como já havia exposto na resposta ao questionário do exportador, a AGP argumentou que o processo de flotação, denominado float, que dá a denominação aos vidros de "flotados" não define a composição do vidro, define somente o método do processo de produção e que os vidros flotados podem ter composições distintas e, consequentemente, os seus parâmetros de processamento serão distintos.

A AGP complementou que, consequentemente, em relação às distinções químicas, são identificadas as diferenças nas propriedades físicas e mecânicas em ambos os produtos.

Outrossim, quanto aos usos e aplicações, a AGP salientou que os vidros flotados comuns são responsáveis pela maioria dos vidros manufaturados em circulação, sendo utilizados para vidraças e recipientes de vidro, como copos, janelas e jarra, que são produtos que não exigem um desempenho especial. Ao passo que os vidros borossilicato são utilizados em utensílios domésticos e aplicações que exigem resistência às variações térmicas e químicas, como, por exemplo, refratários de cozinha, para o cozimento de alimentos e vidraria de laboratório.

A AGP argumentou que um produto que utiliza o vidro plano flotado comum na base de sua composição, não poderia, por questões físicas e químicas, ser utilizado para o mesmo fim dos produtos que utilizariam o vidro plano flotado borossilicato, pois, além de não terem o mesmo desempenho, poderiam sofrer danos irreversíveis, demonstrando que ambos não poderiam ser tratados como se fossem o mesmo produto.

Por fim, a AGP reproduziu as considerações já apresentadas no questionário do importador, em relação à ausência de produção nacional; impossibilidade de substitutibilidade como insumo pelo vidro flotado comum em seu produto e precedente de desconsideração do borossilicato em relação à revisão de objetos de vidro para mesa, requerendo, com base nos argumentos, por ela apresentados, a exclusão dos vidros planos flotados borossilicato do escopo da medida antidumping vigente.

3.6 Das manifestações após a Nota Técnica de fatos essenciais sobre o produto objeto da revisão

A ELETROS protocolou, em 18 de janeiro de 2021, manifestação final, na qual apoiou a solicitação da importadora AGP de exclusão dos vidros borossilicato do escopo da medida antidumping em comento.

Sobre a questão, a ELETROS defendeu que o vidro borossilicato, independente de sua espessura, não se enquadraria no escopo da medida antidumping em tela, já que não haveria produção nacional desse tipo de vidro e que, devido às suas peculiaridades, não é substituto dos vidros planos flotados incolores. Ressaltou, ainda, a adoção como parâmetros de custo da Cebrace para fins de cálculo do valor normal, defendendo que a Cebrace aparentemente não produziria vidro borossilicato.

Quanto à solicitação da autoridade investigadora às partes interessadas de comentários a respeito do vidro borossilicato, em manifestação de 18 de janeiro de 2021, a peticionária afirmou que o vidro borossilicato não estaria incluído no escopo desta revisão. Apontou, a esse respeito, a ausência de produção pelas empresas que compõem a indústria doméstica e o fato de se tratar de processo de fabricação com tecnologia e matérias-primas distintas do produto objeto. Informou ainda que realizou depurações de importações no SISCORI, excluindo o volume importado de vidro borossilicato.

3.7 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

Inicialmente, deve-se destacar que o conceito de similaridade não pressupõe a produção, por parte da indústria doméstica, de todos os tipos de produto idênticos àqueles exportados para o Brasil. O conceito de similaridade abarca não somente o produto idêntico, mas também aquele com características semelhantes. Tal entendimento é ratificado pela redação do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, que considera o produto similar 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".

Não existe, tampouco na legislação multilateral, exigência que obrigue a indústria doméstica a fabricar todos os tipos e/ou modelos de produtos exportados pelos exportadores investigados. Portanto, produtos com características próximas às do produto objeto da investigação, podem ser considerados similares àqueles investigados.

Isso posto, com relação ao pedido de exclusão dos vidros borossilicato do escopo da medida antidumping vigente, deve-se avaliar se as diferenças em relação aos vidros planos flotados comuns ensejam de fato a ausência de similaridade entre os produtos. Segundo informado pela empresa AGP, os vidros borossilicato teriam aplicações bastante específicas, razão pela qual apresentariam características distintas dos vidros comuns.

Nesse sentido, salientou-se que, a fim de compor utensílios resistentes a variações térmicas, bem como vidros blindados, o referido produto apresentaria composição química distinta, da qual resultariam diferenças nas propriedades físicas e mecânicas desse tipo de produto. Ademais, a AGP indicou haver diferenças também quanto ao próprio processo produtivo do vidro, tendo em vista que este demandaria uma temperatura de fusão e transição vítrea mais alta, o que alteraria os parâmetros de processamento e tratamento térmico.

Por fim, a AGP salientou a inexistência de produção nacional do produto e buscou demonstrar a impossibilidade de substituição do vidro borossilicato pelo vidro comum. Indicou, a esse respeito, a reprovação do vidro flotado comum em testes para vidros blindados, de forma que fórmula balística projetada para a utilização de um vidro borossilicato não poderia ser devidamente empregada se não fosse utilizado esse tipo de vidro. Os fatores listados pela AGP parecem afastar a similaridade entre os produtos citados.

Sobre o tema, conforme consta do Relatório de Verificação in loco, a empresa Vivix, que compõe a indústria doméstica, afirmou que não produz vidros compostos por borossilicato e que esse produto seria muito utilizado pela indústria farmacêutica, por ser não alcalino, não interagir com químicos intravenosos e possuir alta resistência térmica. Adicionalmente, salientou, com relação às características desse tipo de produto, que haveria dificuldades na sua identificação visual.

Tendo sido constatado a ausência de manifestações das demais partes interessadas acerca do pleito da AGP no processo e a ausência de menção à diferenciação entre os vidros comuns e o vidro borossilicato no âmbito da investigação original, por ocasião da Nota Técnica de fatos essenciais, todas as partes foram instadas a apresentar comentários finais acerca do tema. Nesse sentido, posicionaram-se a Eletros e a ABIVIDRO a favor da exclusão do vidro borossilicato do escopo da medida.

Considerando-se as evidências trazidas aos autos pelas partes, os critérios de análise de similaridade (§ 1º, art. 9º) elencados pelo Decreto nº 8.058, de 2013, bem como as manifestações de 18 de janeiro de 2021 da peticionária e da ELETROS, a autoridade investigadora concluiu que o vidro borossilicato não é similar ao produto objeto desta revisão.

4. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

O art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, define indústria doméstica como a totalidade dos produtores do produto similar doméstico e instrui que, 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 peticionária é entidade de classe que representa os produtores brasileiros de vidros e congrega 100% da indústria nacional de vidros planos flotados. Os dados para análise de indícios de continuação/retomada do dano foram apresentados com fulcro nas informações das empresas Cebrace, Guardian e Vivix. Além dessas, a AGC Vidros do Brasil (AGC), também associada à ABIVIDRO, fabrica o produto similar no Brasil.

Nesse sentido, foram apresentados os dados de produção e vendas dessas quatro empresas que, segundo informado pela peticionária, representam 100% da indústria nacional de vidros planos. A fim de ratificar as informações prestadas,

O quadro a seguir apresenta o volume total de produção de vidros planos no Brasil:

Produção Nacional [RESTRITO]
Em número-índice de toneladas

Período	ã Produção Cebrace, Guardian e Vivix (A)	Produção AGC (B)	Produção Nacional (A+B)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	97,1	97,1	97,1
P3	99,1	99,1	99,1
P4	98,4	98,4	98,4
P5	106,6	106,6	106,6

Assim, para análise da continuação/retomada de dano para fins de início da revisão, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, as linhas de produção de vidros planos flotados da Cebrace, Guardian e Vivix, que representaram 85,5% da produção nacional do produto similar no período de abril de 2018 a março de 2019 (P5), de acordo com a tabela anterior.

4.1 Das manifestações acerca da composição da indústria doméstica

Segundo manifestação protocolada pelo governo da Arábia Saudita em 31 de janeiro de 2020, a empresa Guardian do Brasil Vidros Planos Ltda (Guardian) não poderia ser considerada como indústria doméstica na revisão, assim como não poderia na investigação original. Isso porque a Guardian seria parte relacionada de produtores/exportadores do produto objeto. Nesse contexto, apontou o Artigo 4 do ADA e sua definição de indústria doméstica, destacando seu item (i) que prevê o tratamento de produtores relacionados a exportadores e a definição de partes interessadas constante da nota de rodapé 11. Segundo o dispositivo, quando o produtor nacional é relacionado a produtor/exportador ou importador do produto objeto, ou é ele mesmo importador desse produto, a indústria doméstica pode ser interpretada como os demais produtores.

O governo citou o sítio eletrônico da Guardian Glass que apontaria que as empresas localizadas nos EUA, México, Arábia Saudita e Brasil seriam partes de um mesmo grupo, de modo que a Guardian do Brasil deveria ter sido excluída do conceito de indústria doméstica para fins de início da revisão. Ressaltou ainda que não teria sido feita nenhuma avaliação nesse sentido. Alegou ainda que a Guardian teria participação importante na produção nacional, de forma que a SDCOM deveria indeferir o pleito de revisão por erro na representação da indústria doméstica.

Ademais, o governo saudita argumentou que a Vivix não deveria ter sido considerada como indústria doméstica na investigação original por ter sido a principal importadora de vidros planos flotados antes de 2014.

4.2 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

Com relação aos argumentos apresentados pelo Governo saudita, verifica-se que, nos casos em que um produtor seja também importador do produto objeto da investigação, a indústria doméstica poderá ser interpretada como alusiva ao restante dos produtores, não havendo qualquer obrigatoriedade nesse sentido, sendo uma decisão discricionária da autoridade investigadora.

Em havendo relacionamento entre produtores domésticos e produtores estrangeiros do produto objeto da investigação, é possível que os interesses do produtor doméstico nacional reflitam interesses do grupo econômico de que faz parte, ou mesmo das demais empresas com as quais seja relacionado. Em sendo este o caso, os produtores domésticos poderão ser excluídos do conceito de indústria doméstica, nos termos do art. 35 do Decreto nº 8.058, de 2013. No caso concreto, não há qualquer motivo para entender que a Guardian se enquadraria nessa situação. Pelo contrário, o próprio Governo saudita admite que a empresa tem participação importante na produção nacional. Ademais, não constam dos autos quaisquer informações que indiquem para essa hipótese.

Por fim, no mesmo sentido, o motivo de a mencionada empresa Vivix não ter sido considerada indústria doméstica na investigação original não tem a ver com suas importações, mas sim com o fato de que ela sequer produziu vidros planos no período investigado.

5. DOS INDÍCIOS DE CONTINUAÇÃO OU RETOMADA 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.

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

Para fins do início da revisão, utilizou-se o período de abril de 2018 a março de 2019, a fim de se verificar a existência de indícios de probabilidade de continuação ou retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros planos flotados, originárias da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, EUA e México.

Ressalte-se que as exportações do produto objeto da revisão para o Brasil originárias da Arábia Saudita, da China, dos EUA e do México foram realizadas em quantidades não representativas durante o período de investigação de continuação/retomada de dumping. O volume de exportação da Arábia Saudita para o Brasil alcançou [RESTRITO] toneladas, representando [RESTRITO]% das importações totais e [RESTRITO]% do mercado brasileiro. Já as exportações de vidros planos da China e do México para o Brasil totalizaram [RESTRITO] e [RESTRITO] toneladas, respectivamente. O volume dessas importações representa, respectivamente, [RESTRITO]% das importações totais e [RESTRITO]% do mercado brasileiro. Por fim, foi identificada apenas [RESTRITO] de importação de vidros planos dos EUA para o Brasil durante o período de análise de continuação/retomada de dumping ([RESTRITO] tonelada).

Não houve exportações do produto objeto da revisão originárias das demais origens investigadas, Egito e Emirados Árabes, no mesmo período.

Assim, para todas as origens investigadas, verificou-se a probabilidade de retomada do dumping com base, dentre outros fatores, na comparação entre o valor normal médio de cada país internado no mercado brasileiro e o preço médio de venda do produto similar doméstico no mesmo mercado, no período de análise de continuação/retomada de dumping, em atenção ao art. 107. §3º, I, do Decreto nº 8.058, de 2013.

5.1 Da comparação entre o valor normal internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins do início da revisão

De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se "valor normal" o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

De acordo com o item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelo quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto.

Para fins de início da investigação, optou-se pela construção do valor normal para a Arábia Saudita, a China, o Egito e os Emirados Árabes, com base em metodologia proposta pela peticionária acompanhada de documentos e dados fornecidos na petição. O valor normal construído para cada origem foi apurado especificamente para o produto similar, haja vista a indisponibilidade de informações relativas ao preço no mercado interno dos exportadores. O valor normal foi construído a partir de valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

Por outro lado, o valor normal para os EUA e o México foi apurado com base no preço representativo de venda no mercado interno desses países, com base em amostra de faturas emitidas por produtor doméstico nesses mercados.

As metodologias adotadas são descritas a seguir para cada origem investigada.

5.1.1 Da Arábia Saudita

5.1.1.1 Do valor normal da Arábia Saudita para fins do início da revisão

Para fins de início da investigação, utilizou-se o valor normal construído na Arábia Saudita, apurado especificamente para o produto similar, haja vista a indisponibilidade de informações relativas tanto ao preço representativo no mercado interno dos exportadores quanto ao preço de exportação deste para um terceiro país.

O valor normal da Arábia Saudita foi construído a partir da estrutura de custos da Cebrace, empresa que compõe a indústria doméstica. Dessa forma, consideraram-se, para a construção do valor normal, as seguintes rubricas:

- a)matérias-primas e insumos;
- b)mão de obra direta;
- c)gás natural;
- d)energia elétrica;
- e)outras utilidades
- f)demais custos de produção;
- g)despesas operacionais; e
- h)margem de lucro.

Segundo a peticionária, os dados da Cebrace foram considerados, para fins de construção do valor normal, por ser a maior produtora de vidros planos no Brasil. Ademais, além de possuir o custo mais competitivo dentre as empresas que compõem a indústria doméstica, a Cebrace teria disponibilizado suas informações de maneira mais adequada, detalhada e célere.

5.1.1.1.1 Das matérias-primas e insumos

Para fins de determinação dos preços das matérias-primas utilizadas na fabricação dos vidros planos, foram utilizados os preços médios na condição CIF pagos por tais matérias-primas nas importações realizadas pela Arábia Saudita, conforme dados disponibilizados pelo TradeMap do International Trade Centre (ITC), disponível em <www.trademap.org>. Em princípio foram considerados os dados relativos ao ano de 2018, quando disponível. Considerou-se a informação desse período como representativa do período de análise de retomada de dumping desta revisão, entretanto, quando aquela não estava disponível, foi utilizado o ano mais próximo.

Para a extração dos dados, foram utilizadas as subposições tarifárias do Sistema Harmonizado (SH) de cada matéria-prima:

Código SH-6 das matérias-primas

Matérias-primas	Sistema Harmonizado
Areia	2505.90
Barrilha	2836.20
Calcário	2521.00

Para fins de uniformidade, foram considerados, inicialmente, os dados relativos ao principal fornecedor de cada matéria-prima. Segundo a peticionária, considerou-se que o fornecedor de maior volume teria preços mais compatíveis com a realidade de mercado e que os fornecedores de baixo volume poderiam distorcer os preços médios consolidados.

Ainda assim, ao adotar a referida metodologia, observou-se que os preços das matérias-primas areia e calcário se mostraram distorcidos em relação ao preço dos demais países, em decorrência, ao que parece, dos volumes baixos importados pela Arábia Saudita. Assim, como metodologia alternativa, foi considerado como preço da areia e do calcário, para fins de início dessa revisão, o custo dessas matérias-primas da Cebrace no período de análise de continuação/retomada de dumping. Para a peticionária, essa metodologia seria adequada por considerar os dados da Cebrace que, além de ser a principal fabricante nacional, possuiria o custo mais competitivo dentre as empresas da indústria doméstica.

Nesse sentido, apuraram-se os custos unitários de areia e de calcário, com base nos dados da Cebrace. Os custos encontrados foram convertidos para dólares estadunidenses com base na taxa de câmbio média do período de análise de continuação/retomada do dumping, de acordo com os dados do Banco Central do Brasil.

Cabe ressaltar que a peticionária havia apurado o consumo total dessas matérias-primas a partir da multiplicação entre o coeficiente técnico (kg/ tonelada) e a quantidade produzida. No entanto, uma vez que os custos da Cebrace foram reportados a partir dos custos de produto vendidos, essa metodologia foi retificada no sentido de se considerar a quantidade vendida para fins de apuração do consumo total, conforme demonstrado no quadro a seguir:

Custos da matérias-primas [CONFIDENCIAL]

Item	Areia	Calcário
Consumo (kg/1 tonelada) (a)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Produção de vidros planos (t) (b)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Consumo (t) (c) = (a) x (b)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Custo total (R\$) (d)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Custo unitário (R\$/t) (e) = (d) / (c)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Taxa de câmbio média (f)	3,78	3,78
Custo unitário (US\$/t) (g) = (e) x (f)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

No quadro a seguir, encontra-se o preço médio das importações de barrilha da Arábia Saudita, em dólares estadunidenses por tonelada, na condição CIF, de acordo com os dados do TradeMap:

Preço de importação da barrilha pela Arábia Saudita

Matérias-primas	Preço (US\$/t)
Barrilha	229,00

Considerando que o preço apurado com base nos dados do TradeMap está na condição CIF, esse foi internalizado a fim de se obter o preço efetivo na condição entregue na planta produtiva do consumidor de tal produto. Assim, sobre o referido valor, foi adicionado o valor relativo ao imposto de importação vigente na Arábia Saudita. Foi considerada a alíquota vigente conforme dados disponibilizados pela Organização Mundial do Comércio (OMC) em sua Consolidated Tariff Schedules Database (CTS), disponível no sítio eletrônico <http://tariffdata.wto.org/reportersandproducts.aspx>.

A informação relativa à alíquota do imposto de importação acima citada foi aplicada ao preço CIF, conforme apresentado no quadro a seguir:

Preço CIF Internado na Arábia Saudita das Matérias-Primas em US\$/t [CONFIDENCIAL]

Matérias-primas	Preço CIF	Imposto de Importação	Preço CIF internado
Areia	[CONFIDENCIAL]	-	[CONFIDENCIAL]
Barrilha	229,00	5%	240,45
Calcário	[CONFIDENCIAL]	-	[CONFIDENCIAL]

Em seguida, foram apurados os índices de consumo das referidas matérias-primas da Cebrace. Os consumos indicados foram devidamente comprovados durante verificação in loco e se referem às quantidades necessárias para a produção de uma tonelada de vidro plano, de acordo com o processo produtivo da Cebrace.

Assim, considerando os preços de importação de vidros planos pela Arábia Saudita e o consumo da Cebrace, os custos construídos das matérias-primas são os seguintes:

Custo construído das matérias-primas [CONFIDENCIAL]

Matéria-prima	Consumo em Kg/t	Preço em US\$/t	Custo Construído em US\$/t
Areia	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Barrilha	[CONF]	240,45	[CONF]
Calcário	[CONF]	[CONF]	[CONF]

Na produção dos vidros planos flotados, são utilizadas ainda outras matérias-primas e insumos como [CONFIDENCIAL]. Tendo em vista sua menor representatividade no custo de produção, o custo destes insumos na Arábia Saudita foi calculado pela seguinte metodologia: primeiramente, verificou-se qual a participação dos custos destes insumos no custo total de matéria-prima da Cebrace. A relação encontrada foi, então, aplicada ao somatório do custo construído das matérias-primas.

O quadro a seguir apresenta o cálculo do custo destes outros insumos na Arábia Saudita:

Custo construído de outros insumos [CONFIDENCIAL]

Item	Valor
Custo total matérias-primas Cebrace (R\$) (a)	[CONFIDENCIAL]
Custo outros insumos Cebrace (R\$) (b)	[CONFIDENCIAL]
Relação (%) (c) = (b) / (a)	[CONFIDENCIAL]
Custo principais matérias-primas construído (US\$/t) (d)	[CONFIDENCIAL]
Custo outros insumos construído (US\$/t) (e) = (d) x (c) / (1 - (c))	[CONFIDENCIAL]

5.1.1.1.2 Da mão de obra direta

Inicialmente, buscou-se apurar, com base nos dados de produção da Cebrace, o tempo dispendido para a produção de uma tonelada do produto similar. O coeficiente técnico encontrado foi igual a [CONFIDENCIAL]/tonelada, conforme validado durante verificação in loco.

Em seguida, com o objetivo de se calcular o custo da mão-de-obra na apuração do valor normal construído para a Arábia Saudita, foi considerado o salário médio da Arábia Saudita de acordo com os dados disponibilizados pela Organização Mundial do Trabalho (OIT), disponíveis no sítio eletrônico www.ilo.org. Ressalte-se que foram considerados os dados mais recentes disponíveis, relativos ao segundo semestre de 2015.

Dessa forma, apurou-se um salário médio mensal de SAR 6.413,30, equivalente a um salário anual de SAR 76.959,60. Esse valor foi então convertido para dólares estadunidenses com base na paridade cambial média do segundo semestre de 2015, de acordo com os dados do Banco Central do Brasil. O salário médio anual da Arábia Saudita resultou em US\$ 20.514,11.

Assim, considerando o tempo de trabalho anual como 2.080 horas, equivalente a 124.800 minutos, obteve-se o custo da mão de obra na Arábia Saudita de US\$ 0,16/minuto.

Por fim, multiplicou-se o custo da mão de obra na Arábia Saudita pelo coeficiente técnico da Cebrace, conforme quadro a seguir:

.

Custo construído da mão de obra direta na Arábia Saudita [CONFIDENCIAL]

Item	Tempo dispendido em min/t	Salário na Arábia Saudita em US\$/min	Custo Construído em US\$/t
Mão de obra direta construída	[CONF]	0,16	[CONF]

5.1.1.1.3 Do gás natural

Apurou-se que o consumo de gás natural para a produção de 1 tonelada de vidro plano flotado pela Cebrace, no período de abril de 2018 a março de 2019 (P5), foi equivalente a [CONFIDENCIAL] m³.

Tendo em vista que não foi encontrada fonte de informação relativa ao custo de gás natural na Arábia Saudita, foram utilizados dados constantes do relatório BP Statistical Review of World Energy de 2019. O referido documento é disponibilizado pela BP, empresa multinacional sediada no Reino Unido que opera no setor de energia, sobretudo de petróleo e gás. O estudo apresenta uma evolução de preços do gás natural ao longo dos anos, considerando os seguintes países: Alemanha, Reino Unido, Países Baixos, EUA e Canadá.

Para fins de apuração do custo de gás natural na Arábia Saudita, foi considerado o preço médio das cotações do gás natural em 2018, o qual resultou em US\$ 5,37/MMBTU. Utilizando-se os dados para conversão disponibilizados pela Comgás, apurou-se o custo de gás natural de US\$ 0,20068/t.

Assim, considerando o preço do gás natural aferido para a Arábia Saudita e o coeficiente técnico de consumo da Cebrace, encontrou-se o seguinte custo construído:

Custo construído do gás natural na Arábia Saudita [CONFIDENCIAL]

Item	Consumo em m3/t	Preço na Arábia Saudita em US\$/t	Custo Construído em US\$/t
Gás natural	[CONF]	0,20	[CONF]

5.1.1.1.4 Da energia elétrica

Segundo a peticionária, o custo relativo a energia elétrica envolve dois tipos de custo: aquele relativo ao consumo da energia elétrica, especificamente, e aquele associado ao transporte da energia elétrica utilizada. A Cebrace informou que a produção de uma tonelada de vidros planos consumiu [CONFIDENCIAL] Kwh, referentes ao consumo de energia, e [CONFIDENCIAL] Kwh, referente ao transporte.

Tendo em vista a indisponibilidade de dados oficiais relativos aos preços de energia elétrica na Arábia Saudita, foram consideradas as informações divulgadas pelo Global Petrol Prices, que acompanha os preços mundiais de energia elétrica. Conforme informação constante da referida fonte, o preço da energia elétrica na Arábia Saudita em março de 2019 foi equivalente a US\$ 0,05/Kwh.

Desse modo, considerando o consumo de energia elétrica da Cebrace e os preços de tal utilidade na Arábia Saudita, o custo construído de energia elétrica do produto objeto da revisão é o seguinte:

Custo de energia elétrica construído [CONFIDENCIAL]

Energia Elétrica	Valor
Energia Elétrica - Consumo Cebrace (Kwh/t)	[CONF]
Energia Elétrica - Transporte Cebrace (Kwh/t)	[CONF]
Preço da Energia Elétrica na Arábia Saudita (US\$)	0,05
Custo do Energia Elétrica Construído (US\$/t)	[CONF]

5.1.1.1.5 Outras utilidades

Para o cálculo do custo relativo a outras utilidades, verificou-se a relação entre o custo total desta rubrica da Cebrace em P5 e o custo total de utilidades (gás natural, energia elétrica e outras utilidades), conforme apresentado no apêndice de custos. A relação verificada entre essas rubricas foi, então, aplicada ao somatório do custo de gás natural e de energia elétrica construídos para fins de apuração do valor normal, conforme apresentado no quadro a seguir:

Custo de outras utilidades construído [CONFIDENCIAL]

Outras utilidades	Valor
Custo total de utilidades Cebrace - P5 (R\$) (a)	[CONF]
Custo outras utilidades Cebrace - P5 (R\$) (b)	[CONF]
Relação (%) (c) = (b) / (a)	[CONF]
Preço da Energia Elétrica + Gás Natural (incluindo custo de transporte) construído (US\$)	[CONF]
Custo Outras Utilidades Construído (US\$/t)	[CONF]

5.1.1.1.6 Demais custos de produção

Em seguida, foi calculado o valor relativo aos demais custos de produção, englobando [CONFIDENCIAL]. Cumpre ressaltar que a peticionária havia incluído nos demais custos de produção os custos relativos à expedição e ao ajuste à demonstração de resultado. No entanto, esses custos não foram considerados para fins de cálculo do valor normal construído por não estarem relacionados diretamente à produção dos vidros planos.

Assim, apurou-se a relação entre o custo total destas rubricas e o custo total relativo aos itens de custos já calculados (matérias-primas, mão de obra e utilidades) incorridos pela Cebrace em P5. A relação verificada entre estes custos foi, então, aplicada ao custo construído dos mencionados itens, conforme demonstrado anteriormente. O cálculo do valor apurado para os demais custos de produção está apresentado no quadro a seguir:

Demais custos de produção construídos [CONFIDENCIAL]

Demais custos	Valor
Custo total Cebrace - P5 (R\$) (a)	[CONF]
Demais custos Cebrace - P5 (R\$) (b)	[CONF]
Relação (%) (c) = (b) / (a)	[CONF]
Custo Construído (matérias-primas, mão de obra e utilidades) (US\$/t)	[CONF]
Demais Custos Construído (US\$/t)	[CONF]

5.1.1.1.7 Despesas operacionais e margem de lucro

Para fins de apuração das despesas e receitas operacionais e da margem de lucro, foram considerados os demonstrativos financeiros da empresa Zoujaj - The National Company for Glass Industries, produtora que atua apenas no setor de vidros, situada na Arábia Saudita, referentes ao ano fiscal de 2018.

Assim, com base em tal fonte, foram apurados fatores para as despesas administrativas e de vendas, para outras despesas operacionais e para a margem de lucro, todos sobre o custo de produto vendido (CPV), conforme dados resumidos no quadro a seguir:

Demonstrativo financeiro da Zoujaj para despesas

Zoujaj	Valores em SAR (2018)	%
Custo dos produtos total	68.998	
Despesas Administrativas e de Vendas	15.013	21,8
Outras Receitas/Despesas Operacionais	31.009	44,9
Resultado Líquido do Exercício (antes do imposto)	34.650	50,2

Cabe ressaltar que a petiçãoária foi questionada a respeito da disponibilidade de dados de outras empresas produtoras de vidros planos, tendo enfatizado que, apesar de busca extensa na internet, não foram encontrados dados de outras empresas que atuassem na produção de vidros.

Os percentuais acima obtidos foram, então, aplicados ao custo total de produção construído, assim como demonstrado abaixo:

Despesas operacionais e margem de lucro

Despesas Operacionais e margem de lucro	Valor
Custo de produção construído (US\$/t)	263,20
Despesas Administrativas e de Vendas (% sobre Custo)	21,8
Despesas Administrativas e de Vendas Construídas (US\$/t)	57,27
Outras Receitas/Despesas Operacionais (% sobre Custo)	44,9
Outras Receitas/Despesas Operacionais Construídas (US\$/t)	118,29
Margem de Lucro (% sobre Custo)	50,2
Margem de Lucro (US\$/t)	132,18

5.1.1.2 Do valor normal construído da Arábia Saudita para fins do início da revisão

Considerando os valores apresentados no item precedente, calculou-se o valor normal construído para a Arábia Saudita, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído da Arábia Saudita (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

Despesa	Valor
Matérias-primas (areia, barrilha e calcário)	[CONF]
Outros insumos	[CONF]
Mão de obra direta	[CONF]
Gás natural	[CONF]
Energia elétrica	[CONF]
Outras utilidades	[CONF]
Demais custos de produção	[CONF]
Custo de Produção	263,20
Despesas Operacionais (Administrativas e vendas)	57,27
Outras Despesas/Receitas Operacionais	118,29
Custo de Produção + Despesas Operacionais	438,76
Lucro Operacional	132,18
Valor Normal Construído	570,93

5.1.1.3 Do valor normal da Arábia Saudita internado para fins do início da revisão

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal da Arábia Saudita no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações significativas deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Inicialmente, a petiçãoária argumentou que deveria se considerar o custo de embalagem para fins de internação do valor normal no mercado interno brasileiro. Segundo a petiçãoária, as embalagens utilizadas nas vendas de vidros planos flotados destinadas ao mercado interno são diferentes daquelas utilizadas nas exportações. No mercado interno, os vidros são despachados em cavaletes, que ou já fazem parte do transporte ou compõem o custo fixo da empresa, vez que são retornados após a entrega do produto. Nesse mercado somente se incorreria no custo da mão de obra para carregar o vidro.

Já nas exportações, os vidros são embalados em folhas de alumínio a fim de evitar arranhões e não permitir o contato com água. Adicionalmente, são utilizadas tiras de metal ou fitas de PET para amarrar os vidros em lotes, os quais passam pelo processo de estabilização a fim de evitar que os lotes se movam dentro do container.

No entanto, a autoridade investigadora considerou, para fins de início da revisão, que o custo de embalagem já estaria incluído no valor normal construído, uma vez que, conforme consta do relatório de verificação in loco da Cebrace, as demais rubricas de custos englobam os custos com embalagem. Ainda que haja diferença entre o custo da embalagem do produto destinado ao mercado interno e o externo, os custos dessas embalagens constam da estrutura de custos da Cebrace. Ademais, os custos de embalagem podem estar incluídos nos custos constantes da demonstração de resultado da empresa saudita utilizada para fins de apuração das despesas operacionais.

A petiçãoária apresentou valores relativos ao frete interno no país exportador com base nos dados reportados no relatório Doing Business em 2019. Entretanto, para fins de início da revisão, considerou-se que o valor normal construído se encontra na condição delivered. Inferiu-se, nesse sentido, que as despesas comerciais abarcam os gastos com frete da empresa saudita Zoujaj, cujos dados serviram de base para o cálculo das despesas e receitas operacionais e lucro.

A petiçãoária apresentou ainda estimativa de valor unitário de frete e seguro internacionais, considerando as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.10.00 originárias da Arábia Saudita, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (SERFB). Registre-se que foi utilizada subposição da NCM diferente daquela do produto objeto da revisão relativa a vidros não armados, com camada absorvente, refletora ou não, uma vez que não houve volume significativo de importações de vidros planos originárias da Arábia Saudita nesse período.

Em seguida, foram acrescidos: a) o Imposto de Importação (II), considerando a aplicação da alíquota de 10% sobre o preço CIF; b) o Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), aplicando-se o percentual de 25% sobre o frete marítimo estimado para a Arábia Saudita; e c) o montante das despesas de internação no Brasil, considerando o percentual de 3% do valor CIF.

Por fim, com o intuito de viabilizar a comparação do valor normal internado com o preço médio de venda da indústria doméstica, converteu-se o valor encontrado para reais com base na taxa média de câmbio disponibilizada pelo Banco Central do Brasil no período de análise de continuação/retomada de dumping.

Valor Normal CIF internado da Arábia Saudita

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	570,93
Frete internacional (US\$/t) (b)	122,62
Seguro Internacional (US\$/t) (c)	0,35
Valor Normal CIF (US\$/t) (d) = (a) + (b) + (c)	693,90
Imposto de importação (US\$/t) (e) = (d) x 10%	69,39
AFRMM (US\$/t) (f) = (b) x 25%	30,66
Despesas de internação (US\$/t) (g) = (d) x 3%	20,82
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (h) = (d) + (e) + (f) + (g)	814,77
Paridade média (i)	3,78
Valor normal CIF internado (R\$/t) (j) = (h) x (i)	3.082,99

Desse modo, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal para vidros planos flotados incolores originários da Arábia Saudita, internado no mercado brasileiro, de R\$ 3.082,99/t (três mil e oitenta e dois reais e noventa e nove centavos por tonelada).

5.1.1.4 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins do início da revisão

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5.

Assim, para o cálculo do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, deduziram-se do faturamento bruto auferido as seguintes rubricas: descontos e abatimentos, devoluções, frete sobre vendas, IPI, ICMS, PIS e COFINS. Foram considerados os dados conjuntos das empresas Cebrace, Guardian e Vivix. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Preço de venda do produto similar no mercado brasileiro [RESTRITO]

Faturamento líquido (R\$)	Volume (t)	Preço médio (R\$/t)
[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, apurou-se o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro de R\$ 1.414,28/t (mil quatrocentos e quatorze reais e vinte e oito centavos por tonelada), na condição ex fabrica.

5.1.1.5 Da diferença entre o valor normal da Arábia Saudita internado da no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins do início da revisão

Para fins de início da revisão, considerou-se que o preço da indústria doméstica, em base ex fabrica, seria comparável ao valor normal na condição CIF internado. Isso porque ambas as condições incluem as despesas necessárias à disponibilização da mercadoria em ponto do território brasileiro, para retirada pelo cliente, sem se contabilizar o frete interno no Brasil.

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para a Arábia Saudita.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (R\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (R\$/t) (b)	Diferença Absoluta (R\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
3.082,99	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário da Arábia Saudita superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores sauditas, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.1.1.6 Das manifestações a respeito da construção do valor normal da Arábia Saudita e da comparação entre o valor normal internado e o preço de venda do similar doméstico

No dia 31 de janeiro de 2020, o governo saudita protocolou manifestação em relação à construção do valor normal, tendo recorrido ao artigo 5.2.iii do ADA, que teria sido incorporado ao ordenamento jurídico por meio do Decreto nº 1.355, de 1994. Ressaltou que o referido artigo prevê as formas de apuração do preço do valor normal. Nesse sentido, segundo o governo da Arábia Saudita, a indústria doméstica teria sugerido a determinação do valor normal com base em metodologia de construção ao invés de fornecer dados relativos aos preços praticados no mercado interno da Arábia Saudita durante o período de revisão. A indústria doméstica não teria empreendido esforços nesse sentido, enquanto teria apresentado faturas de vendas nos mercados dos EUA e do México.

Apontou ainda que a indústria doméstica não propôs a apuração do valor normal com base em preço para terceiros. Essas informações estariam, segundo o governo saudita, disponíveis na base de dados UNComtrade.

Dessa forma, o cálculo do valor normal estaria baseado em informações não confiáveis, com preços "extremamente elevados em relação a outras informações disponíveis". A SDCOM teria a obrigação de examinar a precisão e adequação das informações, garantindo que não haveria outras informações mais adequadas disponíveis.

Em relação à comparação do valor normal internado e o preço de venda do similar doméstico, o governo saudita ressaltou a metodologia utilizada de comparação entre o valor normal construído internado no mercado brasileiro e o preço médio de venda da indústria doméstica do produto objeto da revisão, bem como a conclusão de que o produtor/exportador saudita deve praticar dumping para inserir seu produto no mercado interno brasileiro. Transcreveu o Artigo 11.3 do ADA, tendo inferido que a probabilidade de retomada de dumping deve ser baseada em determinações e não especulações.

Citou o Painel do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC US - Corrosion-Resistant Steel que enfatizaria importância da existência de evidências positivas suficientes para a determinação de probabilidade de retomada de dumping ou dano:

"The requirement to make a 'determination' concerning likelihood therefore precludes an investigating authority from simply assuming that likelihood exists. In order to continue the imposition of the measure after the expiry of the five-year application period, it is clear that the investigating authority has to determine, on the basis of positive evidence, that termination of the duty is likely to lead to continuation or recurrence of dumping and injury. An investigating authority must have a sufficient factual basis to allow it to draw reasoned and adequate conclusions concerning the likelihood of such continuation or recurrence."

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, a ELETROS questionou os percentuais de despesa e margens usadas para o valor normal construído na Arábia Saudita e Egito, obtidos da Zouaj - The National Company for Glass Industries, empresa que, segundo informações de seu sítio eletrônico, seria fabricante de vidros e não especificamente de vidros flotados. Por essa razão, pleiteia a substituição pelos percentuais da empresa Obeikan Glass, a qual seria, de fato, produtora de vidros flotados.

5.1.1.7 Dos Comentários da SDCOM

No tocante à construção do valor normal, insta enfatizar que não há hierarquia entre as formas de apuração do valor normal para fins de início da revisão. Nesse sentido, a metodologia de construção do valor normal para a Arábia Saudita mostrou-se adequada e está de acordo com o disposto no Acordo Antidumping. Ademais, deve-se salientar que foram enviados questionários aos produtores/exportadores do referido país, que tiveram a oportunidade de fornecer dados primários acerca de suas vendas destinadas ao mercado interno, que serviriam de base para a determinação final acerca da probabilidade de retomada do dumping.

No que tange à metodologia utilização para determinar a probabilidade de retomada do dumping, o Acordo Antidumping não define de que forma esta deverá ser apurada. Nesse sentido, o Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece metodologia objetiva de cálculo, que envolve a comparação entre o valor normal internado e o preço da indústria doméstica. Refuta-se, dessa forma, a alegação de que a análise da SDCOM teria se baseado em especulação e não em evidências positivas.

Quanto ao pedido de alteração do percentual de despesas aplicados no cálculo do valor normal da Arábia Saudita e do Egito para fins do início da revisão, reitera-se que os parâmetros utilizados foram considerados adequados, nos termos do art. 5.2 do Acordo Antidumping. Uma vez iniciada a revisão, concedeu-se às partes interessadas ampla oportunidade para fornecerem seus dados primários, tendo a empresa Saudita Obeikan respondido ao questionário do produtor/exportador, fazendo jus, portanto, ao cálculo de forma individualizada para fins de determinação final. Quanto às demais partes, que optaram por não cooperar com a autoridade investigadora, as determinações terão por base os fatos disponíveis, nos termos do art. 6.8 do Acordo.

5.1.2 Da China

5.1.2.1 Da manifestação da peticionária sobre o tratamento da China para fins de cálculo do valor normal

Inicialmente, a peticionária apresentou argumentos relativos à metodologia aplicável ao cálculo do valor normal da China.

Segundo a peticionária, embora o Protocolo de Acessão da China à OMC, em seu artigo 15, tenha estabelecido prazo de 15 anos para o uso de metodologias alternativas para a apuração do valor normal para os produtores chineses, este não teria previsto um reconhecimento automático desse país como economia de mercado. Nesse sentido, reproduziu texto do item "d" e do item "a.i" do referido artigo, tendo concluído que é possível o uso de metodologias alternativas para a determinação de valor normal para os produtores chineses.

A peticionária mencionou ainda a decisão da China de solicitar suspensão de painel na OMC cujo tema principal é a interpretação desse artigo, o que poderia indicar iminente derrota do país no Órgão de Solução de Controvérsias.

Com relação ao segmento de vidros planos, a peticionária argumentou que a produção estaria alicerçada em empresas controladas pelo governo, o que indicaria certo nível de interferência estatal no setor.

Adicionalmente, apontou que as reclamações por parte de membros da OMC quanto ao não cumprimento das obrigações assumidas pela China quando da sua entrada na organização seriam recorrentes, em especial no que concerne à concessão de subsídios pelo governo. Ressaltou que o Brasil, até o momento, não reconheceu formalmente a China como economia de mercado, de modo que qualquer dispositivo do Regulamento Brasileiro aplicável às economias não de mercado poderia ser invocado com relação à China.

Além disso, argumentou que análise dos aspectos da economia chinesa levariam à conclusão de que China permanece uma economia não de mercado por não operar conforme os princípios de livre mercado. Segundo a peticionária, de forma geral, a estrutura da economia chinesa seria estabelecida pelo Partido Comunista da China (PCC), por intermédio do governo central, o qual exerceria controle direta e indiretamente sobre a alocação de recursos, não só via propriedade estatal, mas também pelo controle de atores econômicos importantes.

No setor industrial, o governo chinês teria um planejamento voltado para objetivos econômicos setoriais a serem alcançados particularmente para aqueles considerados estratégicos e fundamentais. Para a peticionária, "a economia chinesa é fortemente permeada pela firme mão do Estado", o qual controlaria as maiores instituições financeiras e as principais empresas de energia e infraestrutura. Esse controle seria usado de forma seletiva, distorcendo a alocação de recursos.

Essa interferência estatal se manifestaria por meio de aspectos como a taxa de câmbio, o preço dos insumos, os sindicatos trabalhistas, o uso da terra, a alocação de investimentos e a entrada e saída do mercado. Essas conclusões teriam como base a análise dos fatores elencados no art. 17 do Decreto 8.058, de 2013.

Com relação ao câmbio, destacou que o governo chinês, apesar das ingerências no mercado de capital e no sistema de taxa de câmbio, continuaria mantendo restrições na forma de requisitos de aprovação para transações de capital e interferindo nos mercados cambiais interno e externo.

No que tange aos salários, apontou estudo do Departamento de Comércio dos EUA em que se observou que há grande variação salarial entre regiões, setores e empresas na China. Existiriam restrições institucionais significativas sobre em que medida os salários seriam determinados por meio da livre negociação entre os empregadores e os empregados, em especial pela proibição de formação de sindicatos independentes. Os sindicatos estariam sobre o controle da Federação dos Sindicatos da China, órgão do PCC. Haveria recursos legais para a contestação de contrato de trabalho, no entanto, haveria barreiras institucionais que eliminariam sua eficácia.

A peticionária ressaltou ainda aspectos relacionais às legislações aplicáveis em matéria de propriedade, investimento, tributação e falência. O regime de investimento estrangeiro seria restritivo, incluindo limites de participação e requisitos de parceiros locais, sistema de aprovação obscuro, além de procedimentos regulatórios e requisitos de transferência e de localização de tecnologia. Esse regime governamental canalizaria o investimento estrangeiro para setores específicos, limitando o acesso a setores cujos interesses seria manter integralmente sobre seu controle.

Na mesma linha, o governo manteria participação e controle sobre os meios de produção por meio das Empresas de Investimento Estadais (EIEs) e do sistema de propriedade da terra e seus direitos de uso. Essas empresas teriam prevalência em setores empresariais considerados estratégicos, não sendo rigorosamente disciplinadas pelos princípios de mercado. O governo chinês exigiria das EIEs investimentos em larga escala, intervindo para protegê-las de fracasso econômico, possibilitando o surgimento de grandes grupos empresariais sob seu controle. Canal importante para a influência do governo nas empresas seria a nomeação pelo PCC de dirigentes nas empresas, participando, dessa forma, das tomadas de decisões corporativas.

Ademais, seria notório o controle do governo chinês sobre a terra, sendo todas de propriedade do Estado. As decisões a respeito da distribuição de direitos de uso da terra seriam formadas por incentivos para gerar receitas para governos locais e por políticas de alocação de cotas de construção em terras aráveis para fins não agrícolas. Os detentores de direitos de uso da terra enfrentariam limites em relação ao mandato e ao escopo de uso da terra, além das compensações inadequadas pela perda dos direitos de uso.

O governo chinês teria ainda papel significativo na alocação de recursos para o setor produtivo, o que estaria evidenciado em mecanismos de política industrial de formulação de planos, tarefas e revisão em nível setorial. Várias instituições participariam da formulação e execução dos referidos planos, incluindo agências legislativas, autoridades governamentais e órgãos do PCC. Além disso, o governo chinês exerceria elevado grau de controle sobre os preços de insumos considerados essenciais ou estratégicos, o que resultaria em custos e preços distorcidos em toda a economia. No setor elétrico, por exemplo, o governo possuiria as maiores operadoras de rede, definindo preços e empregando diferenciação de preços como ferramenta de política industrial.

Outrossim, segundo a peticionária, o setor financeiro desempenharia papel fundamental na alocação de recursos na China. Isso porque o governo manteria a propriedade e o controle sobre os maiores bancos comerciais, enquanto empréstimos bancários e interbancários e transações de títulos corporativos ocorreriam entre partes estatais. Apesar das dívidas corporativas, empréstimos continuariam sendo concedidos às EIEs. Outro setor, de "bancos sombra" serviria como meio para que partes estatais adquiram empréstimos por meio de instituições não transparentes.

Assim, diante disso, a peticionária concluiu que o governo chinês continuaria a manter e exercer ampla discricionariedade para alocar recursos com o objetivo de alcançar resultados econômicos específicos. Os problemas elencados resultariam em distorções econômicas fundamentais, não prevalecendo condições de mercado. Dessa forma, ficaria "evidente que a China permanece como um país no qual as regras de economia de mercado não são de fato aplicadas, inviabilizando que preços e custos chineses possam ser utilizados para fins de determinação de dumping".

Com relação ao setor de vidros, a peticionária argumentou que há atualmente no mundo cerca de 460 linhas de produção de vidro planos, das quais 235 ou 51% estariam localizadas na China. Haveria, nesse país, mais de 85 grandes produtores nesse segmento, dos quais a maioria seria "state-owned". Destacou, dentre os produtores de vidros planos, os grupos China Yaohua Glass Group e China Luoyang Flot Glass Group, respectivamente primeiro e segundo maiores produtores chineses.

O primeiro grupo teria passado por reestruturação, mas, ainda assim, o governo de Qinhuangdao, onde a empresa está localizada, teria 30% de participação em seu capital. O segundo grupo estaria ainda sobre controle estatal, tendo sido responsável por 4,2% do volume total de vidro plano fabricado na China. Além disso, seria um dos 56 grupos econômicos integrantes da lista China's National Planning Commission.

Por esses motivos, o governo chinês teria intervenção no setor de vidros. Como exemplo, a peticionária citou norma editada pela National Development and Reform Commission em agosto de 2018 que proibiria novos projetos em vidros planos de serem aprovados, restringindo concessão de terras, aprovações ambientais e energéticas e outorga de crédito para eventuais novos projetos. Essa norma demonstraria que a atividade empresarial não é livre. Assim, para a peticionária, o nível de intervenção acabaria por distorcer preços e custos, pois os fatores de produção não seriam alocados de forma livre.

Diante disso, a peticionária solicitou que a apuração do valor normal da China não levasse em consideração os preços e custos vigentes nesse país. Alternativamente, propôs a construção do valor normal, utilizando-se os custos da China ajustados para compensar a influência do Estado sobre a economia, aproximando-os dos preços internacionais prevalentes em países de economia de mercado.

Inobstante à argumentação apresentada, a peticionária apresentou o valor normal construído para a China, de acordo com o previsto nos arts. 34 e 37 da Portaria SECEX nº 44, de 2013.

5.1.2.2 Dos comentários da SDCOM

Pelos argumentos apresentados no tópico anterior, a peticionária demandou que não fosse dado tratamento de economia de mercado para o valor normal apurado para a China. Quando do início da revisão, informou-se que os argumentos seriam avaliados pela SDCOM ao longo deste processo, de forma a assegurar o direito ao contraditório e ampla defesa das demais partes interessadas na presente revisão. Ressaltou-se ainda que seriam buscadas junto à peticionária comprovações das alegações apresentadas.

Nesse sentido, o valor normal da China foi calculado, para fins de início da revisão, com base no item "iii" do art. 5.2 do Acordo Antidumping. Os dados para a construção do valor normal, depois de realizados os ajustes necessários, foram considerados adequados e serviram de base para a apuração da existência de indícios de probabilidade da retomada da prática de dumping por parte de produtores/exportadores chineses.

Não foram apresentados elementos adicionais acerca da análise de prevalência de condições de economia de mercado no setor de vidros planos flotados chinês. Ademais, não houve participação das empresas produtoras/exportadoras chinesas. Dessa forma, o valor normal da China será calculado, para fins de determinação final, com base na melhor informação disponível, conforme detalhado no item 5.2.2 deste documento, de modo que a análise a respeito da prevalência ou não de condições de economia de mercado no referido segmento produtivo perdeu o objeto.

5.1.2.3 Do valor normal da China para fins do início da revisão

Para fins de início da revisão, utilizou-se o valor normal construído na China, apurado especificamente para o produto similar, haja vista a indisponibilidade de informações relativas ao preço no mercado interno dos exportadores.

O valor normal da China foi construído partindo-se da estrutura de custos da Cebrace, conforme detalhamento apresentado no item 5.1.1.1.

Foram considerados os dados do sítio eletrônico Trading Economics como fonte para as informações relativas à mão de obra direta na China. Ademais, foi considerada a demonstração financeira da empresa Xinyi Glass da China, utilizada como base para a obtenção dos percentuais relativos às despesas operacionais e à margem de lucro, conforme será detalhado nos itens seguintes.

5.1.2.3.1 Das matérias-primas e insumos

Para o cálculo do custo com matéria-prima e insumos no mercado interno da China, utilizou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1.1. Foram utilizados os preços médios na condição CIF pagos por cada matéria-prima nas importações realizadas pela China, conforme dados disponibilizados pelo TradeMap. Foram considerados os dados relativos ao ano de 2018, quando disponível, ou relativos ao ano mais próximo. Para fins de uniformidade, foram considerados, inicialmente, os dados relativos ao principal fornecedor de cada matéria-prima.

Considerando que o preço apurado com base nos dados do TradeMap está na condição CIF, esse foi internalizado a fim de se obter o preço efetivo na condição entregue na planta produtiva do consumidor de tal produto. Assim, sobre o referido valor, foi adicionado o valor relativo ao imposto de importação vigente na China, conforme alíquota disponibilizada pela OMC.

No quadro a seguir, encontram-se os preços médios das importações de areia, barrilha e calcário da China, em dólares estadunidenses por tonelada, na condição CIF, de acordo com os dados do TradeMap, bem como as alíquotas do imposto de importação acima citadas, aplicadas ao preço CIF:

Preço CIF Internado na China das Matérias-Primas em US\$/t

Matérias-primas	Preço CIF	Imposto de Importação	Preço CIF internado
Areia	15,00	0	15,00
Barrilha	200,00	5%	210,00
Calcário	27,00	0	27,00

Em seguida, foram apurados os índices de consumo das referidas matérias-primas da Cebrace. Os consumos indicados foram devidamente comprovados durante verificação in loco e se referem às quantidades necessárias para a produção de uma tonelada de vidro plano, de acordo com o processo produtivo da Cebrace.

Assim, considerando os preços de importação de vidros planos pela China e o consumo da Cebrace, os custos construídos das matérias-primas são os seguintes:

Custo construído das matérias-primas [CONFIDENCIAL]

Matéria-prima	Consumo em Kg/t	Preço em US\$/t	Custo Construído em US\$/t
Areia	[CONF]	15,00	[CONF]
Barrilha	[CONF]	210,00	[CONF]
Calcário	[CONF]	27,00	[CONF]

O custo das demais matérias-primas e insumos foi calculado a partir de sua representatividade no custo total de matéria-prima da Cebrace, assim como descrito no item 5.1.1.1.1. A relação encontrada, de [CONFIDENCIAL] %, foi aplicada ao custo construído das matérias-primas, resultando em um custo construído de outros insumos de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.2.3.2 Da mão de obra direta

Com o objetivo de se calcular o custo da mão-de-obra na China, foi considerado o salário anual relativo ao setor industrial (wages in manufacturing), equivalente a CNY 72.088,00, de acordo com os dados do Trading Economics. Ressalte-se que foi considerado o dado mais recente disponível, relativo ao ano de 2018.

Assim, considerando o tempo de trabalho anual como 2.080 horas, equivalente a 124.800 minutos, obteve-se o custo da mão de obra na China de CNY 0,58/minuto. Esse valor foi então convertido para dólares estadunidenses com base na paridade cambial média do período de análise de continuação/retomada de dumping, de acordo com os dados do Banco Central do Brasil, resultando em um salário de US\$ 0,09/minuto.

Assim, considerando o coeficiente técnico da Cebrace descrito no item 5.1.1.1.2 e o custo da mão de obra na China, obteve-se o seguinte custo construído:

Custo construído da mão de obra direta na China [CONFIDENCIAL]

Item	Tempo dispendido em min/t	Salário na China em US\$/min	Custo Construído em US\$/t
Mão de obra direta construída	[CONF]	0,09	[CONF]

5.1.2.3.3 Do gás natural

Para o cálculo do custo do gás natural na China, incorrido na produção de vidros planos, foi utilizada a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1.3, tendo se considerado o coeficiente técnico da Cebrace e o preço médio das cotações do gás natural de acordo com os dados constantes do relatório BP Statistical Review of World Energy de 2019. Dessa forma, o custo construído do gás natural na China resultou em US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

5.1.2.3.4 Da energia elétrica

A fim de calcular o custo da energia elétrica na China, foram considerados os mesmos coeficientes técnicos da Cebrace informados no item 5.1.1.1.4, sendo [CONFIDENCIAL] Kwh referente ao consumo de energia e [CONFIDENCIAL] Khw ao seu transporte.

Com relação aos preços de energia elétrica na China, considerou-se o preço médio da energia elétrica informado no relatório Regulatory Report on National Electricity Pricing de 2017. Para fins de início da revisão, considerou-se representativo do período em análise o dado relativo ao ano de 2017.

Conforme informação constante da referida fonte, o preço da energia elétrica na China foi equivalente a CNY 609,1/Kwh. Esse valor foi convertido para dólares estadunidenses com base na taxa de câmbio média do período de análise de continuação/retomada do dumping, de acordo com os dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil, resultando em US\$ 92,62/Mwh, ou US\$ 0,09262/Kwh.

Desse modo, considerando o consumo de energia elétrica da Cebrace e os preços de tal utilidade na China, o custo construído de energia elétrica do produto objeto da revisão alcançou US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.2.3.5 Outras utilidades

Conforme metodologia descrita no item 5.1.1.1.5, calculou-se a participação do custo das outras utilidades no custo total de utilidades (gás natural, energia elétrica e outras utilidades) da Cebrace. A relação encontrada, de [CONFIDENCIAL]%, foi aplicada ao custo construído de utilidades na China, obtendo-se assim o custo de outras utilidades de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.2.3.6 Demais custos de produção

Assim como descrito no item 5.1.1.1.6, apurou-se a relação entre o custo total das demais rubricas e o custo total dos itens de custos já calculados (matérias-primas, mão de obra e utilidades) incorridos pela Cebrace em P5. A relação verificada entre estes custos, de [CONFIDENCIAL]%, foi, então, aplicada ao custo construído dos mencionados itens na China, resultando no custo construído de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.2.3.7 Despesas operacionais e margem de lucro

Para fins de apuração das despesas e receitas operacionais e da margem de lucro, foram considerados os demonstrativos financeiros referentes ao ano fiscal de 2018 da empresa Xinyi Glass Holdings Limited, produtora chinesa respondente na investigação original e que atua no setor de vidros.

Assim, com base em tal fonte, foram apurados fatores para as despesas administrativas e de vendas, as despesas financeiras e a margem de lucro, todos sobre o custo de produto vendido, conforme dados resumidos no quadro a seguir:

Demonstrativo financeiro da Xinyi para despesas

Xinyi	Valores em HKD (2018)	%
Custo dos produtos total	10.139.138	
Despesas Administrativas e de Vendas	2.407.046	23,7
Despesas Financeiras	213.678	2,1
Resultado Líquido do Exercício (antes do imposto)	4.970.140	49

Cabe ressaltar que a peticionária foi questionada a respeito da disponibilidade de dados de outras empresas produtoras de vidros planos, tendo enfatizado que, apesar de busca extensa na internet, não foram encontrados dados de outras empresas que atuassem na produção de vidros.

Os percentuais acima obtidos foram, então, aplicados ao custo total de produção construído, assim como demonstrado abaixo:

Despesas operacionais e margem de lucro

Despesas Operacionais e margem de lucro	Valor
Custo de produção construído (US\$/t)	220,85
Despesas Administrativas e de Vendas (% sobre Custo)	23,7
Despesas Administrativas e de Vendas Construídas (US\$/t)	52,43
Despesas Financeiras (% sobre Custo)	2,1
Despesas Financeiras Construídas (US\$/t)	4,65
Margem de Lucro (% sobre Custo)	49
Margem de Lucro (US\$/t)	108,26

5.1.2.4 Do valor normal construído da China para fins do início da revisão

Considerando os valores apresentados no item precedente, calculou-se o valor normal construído para a China, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído da China (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

Despesa	Valor
Matérias-primas (areia, barrilha e calcário)	[CONF]
Outros insumos	[CONF]
Mão de obra direta	[CONF]
Gás natural	[CONF]
Energia elétrica	[CONF]
Outras utilidades	[CONF]
Demais custos de produção	[CONF]
Custo de Produção	177,08
Despesas Operacionais (Administrativas e vendas)	42,04
Despesas Financeiras	3,73
Custo de Produção + Despesas Operacionais	222,85
Lucro Operacional	86,81
Valor Normal Construído	309,66

5.1.2.5 Do valor normal da China internado para fins do início da revisão

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal da China no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações significativas deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Para tanto, adotou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.3.

Para fins de estimativa de frete e seguro internacionais, foram consideradas as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias da China, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da SERFB. Não foram apurados valores relativos ao seguro internacional.

Os cálculos efetuados para a China são apresentados no quadro a seguir:

Valor Normal CIF internado da China

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	309,66
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,00
Valor Normal CIF (US\$/t) (c) = (a) + (b)	345,66
Imposto de importação (US\$/t) (d) = (c) x 10%	34,57
AFRMM (US\$/t) (e) = (b) x 25%	9,00
Despesas de internação (US\$/t) (f) = (d) x 3%	10,37
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (g) = (c) + (d) + (e) + (f)	399,60
Paridade média (h)	3,78
Valor normal CIF internado (R\$/t) (j) = (g) x (h)	1.512,03

Desse modo, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal para vidros planos flotados incolores originários da China, internado no mercado brasileiro, de R\$ 1.512,03/t (mil quinhentos e doze reais e três centavos por tonelada).

5.1.2.6 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins do início da revisão

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5. Assim como descrito no item 5.1.1.4, o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro alcançou [RESTRITO] na condição ex fabrica.

5.1.2.7 Da diferença entre o valor normal da China internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins do início da revisão

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para a China.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (R\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (R\$/t) (b)	Diferença Absoluta (R\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
1.512,03	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário da China superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores chineses, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.1.3 Do Egito

5.1.3.1 Do valor normal do Egito para fins do início da revisão

Para fins de início da investigação, utilizou-se o valor normal construído no Egito, apurado especificamente para o produto similar, haja vista a indisponibilidade de informações relativas tanto ao preço representativo no mercado interno dos exportadores quanto ao preço de exportação deste para um terceiro país.

O valor normal do Egito foi construído partindo-se da estrutura de custos da Cebrace, conforme detalhamento apresentado no item 5.1.1.1.

5.1.3.1.1 Das matérias-primas e insumos

Para o cálculo do custo com matéria-prima e insumos no mercado interno do Egito, utilizou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1.1. Foram utilizados os preços médios na condição CIF pagos por cada matéria-prima nas importações realizadas pelo Egito, conforme dados disponibilizados pelo TradeMap. Foram considerados os dados relativos ao ano de 2018, quando disponível, ou relativos ao ano mais próximo. Para fins de uniformidade, foram considerados os dados relativos ao principal fornecedor de cada matéria-prima.

Ao adotar a referida metodologia, observou-se que o preço da matéria-prima areia se mostrou distorcido em relação ao preço dos demais países, em decorrência, ao que parece, dos volumes baixos importados pelo Egito. Assim, foi adotada a mesma metodologia alternativa descrita no item 5.1.1.1.1, tendo se utilizado o custo dessa matéria-prima da Cebrace. Dessa forma, conforme detalhado anteriormente, o custo da areia alcançou US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

Em seguida, considerando que o preço apurado com base nos dados do TradeMap está na condição CIF, esse foi internalizado a fim de se obter o preço efetivo na condição entregue na planta produtiva do consumidor de tal produto. Assim, sobre o referido valor, foi adicionado o valor relativo ao imposto de importação vigente no Egito, conforme alíquota disponibilizada no sítio eletrônico da OMC.

No quadro a seguir, encontram-se os preços médios das importações de barrilha e calcário do Egito, em dólares estadunidenses por tonelada, na condição CIF, de acordo com os dados do TradeMap, bem como as alíquotas do imposto de importação acima citadas, aplicadas ao preço CIF:

Preço CIF Internado no Egito das Matérias-Primas em US\$/t

Matérias-primas	Preço CIF	Imposto de Importação	Preço CIF internado
Barrilha	235,00	0	235,00
Calcário	28,00	2%	28,56

Assim, considerando os preços de importação de vidros planos pelo Egito e o consumo da Cebrace, os custos construídos das matérias-primas são os seguintes:

Custo construído das matérias-primas [CONFIDENCIAL]

Matéria-prima	Consumo em Kg/t	Preço em US\$/t	Custo Construído em US\$/t
Areia	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Barrilha	[CONF]	235,00	[CONF]
Calcário	[CONF]	28,56	[CONF]

O custo das demais matérias-primas e insumos foi calculado a partir de sua representatividade no custo total de matéria-prima da Cebrace, assim como descrito no item 5.1.1.1.1. A relação encontrada, de [CONFIDENCIAL]%, foi aplicada ao custo construído das matérias-primas, resultando em um custo construído de outros insumos de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.3.1.2 Da mão de obra direta

Com o objetivo de se calcular o custo da mão-de-obra no Egito, foi considerado o salário médio neste país de acordo com os dados disponibilizados pela OIT. Registre-se que foi considerada a informação mais recente disponível, referente ao ano de 2017.

Dessa forma, apurou-se um salário médio mensal de EGP (libra egípcia) 2.331,00, equivalente a um salário anual de EGP 27.972,00. Esse valor foi então convertido para dólares estadunidenses com base na paridade cambial média de 2017, de acordo com os dados do Banco Central do Brasil. O salário médio anual do Egito resultou em US\$ 1.562,34. Assim, considerando o tempo de trabalho anual como 2.080 horas, equivalente a 124.800 minutos, obteve-se o custo da mão de obra no Egito de US\$ 0,01/minuto.

Considerando o coeficiente técnico da Cebrace descrito no item 5.1.1.1.2 e o custo da mão de obra no Egito, obteve-se o seguinte custo construído:

Custo construído da mão de obra direta no Egito [CONFIDENCIAL]

Item	Tempo dispendido em min/t	Salário no Egito em US\$/min	Custo Construído em US\$/t
Mão de obra direta construída	[CONF]	0,01	[CONF]

5.1.3.1.3 Do gás natural

Para o cálculo do custo do gás natural no Egito, incorrido na produção de vidros planos, foi utilizada a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1.3, tendo se considerado o coeficiente técnico da Cebrace e o preço médio das cotações do gás natural de acordo com os dados constantes do relatório BP Statistical Review of World Energy de 2019. Dessa forma, o custo construído do gás natural no Egito resultou em US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

5.1.3.1.4 Da energia elétrica

A fim de calcular o custo da energia elétrica no Egito, foram considerados os mesmos coeficientes técnicos da Cebrace informados no item 5.1.1.1.4, sendo [CONFIDENCIAL] Kwh referente ao consumo de energia e [CONFIDENCIAL] Khw ao seu transporte.

Tendo em vista a indisponibilidade de dados oficiais relativos aos preços de energia elétrica no Egito, foram consideradas as informações divulgadas pelo Global Petrol Prices, que acompanha os preços mundiais de energia elétrica. Conforme informação constante da referida fonte, o preço da energia elétrica no Egito em março de 2019 foi equivalente a US\$ 0,03/Kwh.

Desse modo, considerando o consumo de energia elétrica da Cebrace e os preços de tal utilidade no Egito, o custo construído de energia elétrica do produto objeto da revisão alcançou US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.3.1.5 Outras utilidades

Conforme metodologia descrita no item 5.1.1.1.5, calculou-se a participação do custo das outras utilidades no custo total de utilidades (gás natural, energia elétrica e outras utilidades) da Cebrace. A relação encontrada, de [CONFIDENCIAL]%, foi aplicada ao custo construído de utilidades no Egito, obtendo-se assim o custo de outras utilidades de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.3.1.6 Demais custos de produção

Assim como descrito no item 5.1.1.1.6, apurou-se a relação entre o custo total das demais rubricas e o custo total dos itens de custos já calculados (matérias-primas, mão de obra e utilidades) incorridos pela Cebrace em P5. A relação verificada entre estes custos, de [CONFIDENCIAL] %, foi, então, aplicada ao custo construído dos mencionados itens no Egito, resultando no custo construído de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.3.1.7 Despesas operacionais e margem de lucro

Diante da ausência de dados públicos de empresa produtora de vidros no Egito, foram considerados, para fins de apuração das despesas/receitas operacionais e da margem de lucro no Egito, os demonstrativos financeiros da empresa Zoujaj, produtora situada na Arábia Saudita que atua no setor de vidros, referentes ao ano fiscal de 2018.

Para a peticionária, os dados dessa empresa seriam aplicáveis à construção do valor normal do Egito, uma vez que esses países integram a Liga Árabe, organização com intenção de integração econômica, social, política e cultural entre seus membros. Considerou-se que esses dados seriam representativos para fins de início da revisão.

Cabe ressaltar que a peticionária foi questionada a respeito da disponibilidade de dados de outras empresas produtoras de vidros planos no Egito, tendo enfatizado que, apesar de busca extensa na internet, não foram encontrados dados de outras empresas que atuassem na produção de vidros.

Assim, com base em tal fonte, foram apurados fatores para as despesas administrativas e de vendas, para outras despesas operacionais e para a margem de lucro, todos sobre o custo de produto vendido, conforme dados apresentados no item 5.1.1.1.7.

Os percentuais obtidos foram, então, aplicados ao custo total de produção construído, resultando nos seguintes valores construídos: Despesas operacionais e margem de lucro

Despesas Operacionais e margem de lucro	Valor
Custo de produção construído (US\$/t)	228,69
Despesas Administrativas e de Vendas Construídas (US\$/t)	49,76
Outras Receitas/Despesas Operacionais Construídas (US\$/t)	102,78
Margem de Lucro (US\$/t)	114,85

5.1.3.2 Do valor normal construído do Egito para fins do início da revisão
Considerando os valores apresentados no item precedente, calculou-se o valor normal construído para o Egito, conforme tabela a seguir:
Valor Normal Construído do Egito (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

Despesa	Valor
Matérias-primas (areia, barrilha e calcário)	[CONF]
Outros insumos	[CONF]
Mão de obra direta	[CONF]
Gás natural	[CONF]
Energia elétrica	[CONF]
Outras utilidades	[CONF]
Demais custos de produção	[CONF]
Custo de Produção	228,69
Despesas Operacionais (Administrativas e vendas)	49,76
Outras Receitas/Despesas Operacionais	102,78
Custo de Produção + Despesas Operacionais	381,23
Lucro Operacional	114,85
Valor Normal Construído	496,07

5.1.3.2.1 Das manifestações acerca do valor normal do Egito, apurado para fins do início da revisão
O governo do Egito, protocolou, em 12 de junho de 2020, no Sistema Decom Digital - SDD, manifestação pré-audiência, na qual declarou ter havido uso excessivo de confidencialidade em relação aos custos adotados para fins de construção do valor normal, o que teria impedido o Egito de entender as bases de cálculo do referido valor normal construído, tendo considerado que não haveria justificativa razoável para que tal informação fosse considerada confidencial.
Adicionalmente, em relação à metodologia de cálculo do valor normal, o governo do Egito salientou que os preços de venda no mercado doméstico do Egito estariam disponíveis e que a construção do valor normal com a adoção de diferentes fontes ocasionaria distorção no referido valor normal, o que levaria a uma comparação desleal.
A esse respeito, o governo do Egito declarou que teria havido violação ao artigo 2.2.1.1 do Acordo Antidumping, pois, ao adotar a estrutura de custos da Cebrace, teria havido um excessivo uso de confidencialidade, o que o teria impedido de compreender os cálculos metodologia de alocação dos custos de produção adotados para a construção do valor normal, que a seu ver, teriam sido muito altos em relação aos preços industriais domésticos (por exemplo gás natural, eletricidade, outras utilidades e outros custos de produção). Adicionalmente, afirmou que a estrutura de custos usada pela ABIVIDRO careceria de evidências para suportar tanto os custos de manufatura quanto os de operação.
O governo egípcio apontou, ainda, que os custos de mão de obra teriam sido obtidos por meio da Organização Internacional do Trabalho, e que se referiam a 2017, ao passo que o período considerado para a análise da continuação/retomada de dumping seria de abril de 2018 a março de 2019.
O governo do Egito manifestou discordância com a utilização dos dados financeiros da empresa Zoujaj, localizada na Arábia Saudita, ao invés da utilização dos dados de empresas egípcias, para fins de apuração dos custos operacionais quando da construção do valor normal.
O governo do Egito argumentou ainda que a metodologia adotada para a construção do valor normal não seria consistente com o Artigo 2.2. do Acordo Antidumping, que indicaria que a construção se daria por meio do custo de produção no país de origem acrescido de razoável montante de despesas administrativas, gerais e de vendas e lucro.

Com relação ao valor normal, o governo do Egito afirmou que nem os preços pelos quais o produto similar é vendido em seu mercado doméstico, nem o valor normal construído são suficientes para clamar por uma evidência de continuação ou retomada de dumping, no entanto, tais evidencias também deveriam estar relacionadas com a continuação de dumping, o que não estaria disponível no procedimento atual.
Por fim, a respeito do valor normal, o governo do Egito afirmou que teria havido falha em prover as informações relativas aos custos do mercado egípcio, o que significaria que a autoridade investigadora teria iniciado o procedimento de investigação sem fazer esforços suficientes para apurar a informação e garantir a comparação justa, visto que o Governo do Egito entendeu que não há continuação de dumping.
5.1.3.2.2 Dos comentários da SDCOM
Inicialmente, cumpre ressaltar que o valor normal do Egito foi calculado, para fins de início da revisão, com base no item "iii" do art. 5.2 do Acordo Antidumping. Os dados para a construção do valor normal, depois de realizados os ajustes necessários, foram considerados adequados e serviram de base para a apuração da existência de indícios de probabilidade da retomada da prática de dumping por parte de produtores/exportadores egípcios.
A esse respeito, é importante esclarecer que o Artigo 5.2 do Acordo Antidumping indica que uma petição deve conter informações razoavelmente disponíveis ao peticionário. Nesse sentido, cumpre mencionar que empresas não dispõem normalmente de informações de preços e custos de seus concorrentes, sendo razoável e legalmente permitida, portanto, a utilização do valor normal construído, para fins do início da revisão.
Ademais, para cada uma das rubricas de custo consideradas, foram analisadas as justificativas e ponderações apresentadas pela peticionária. Dessa forma, a ausência de dados de custo de mão de obra para o período de revisão de dumping e a dificuldade de acesso a dados de despesas operacionais e margem de lucro relativos a empresas egípcias foram devidamente consideradas pela autoridade investigadora, tendo as alternativas propostas pela peticionária consideradas adequadas para fins do início da revisão.
Refuta-se ainda a alegação de excesso de informações relacionadas ao custo de produção da indústria doméstica. Trata-se de informação sensível por sua própria natureza, sendo, portanto, razoável a restrição de acesso às demais partes interessadas, nos temos do art. 6.5 do Acordo Antidumping.
Quanto à utilidade do valor normal construído para a análise, ressalte-se que, diante da ausência de importações do produto objeto da medida originário do Egito ao longo do período de investigação da continuação/retomada do dumping, recorreu-se à metodologia prevista no art. 107, § 3º , do Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido constatada a probabilidade da retomada da prática de dumping pelos produtores/exportadores egípcios.
Ressalte-se, por fim, que o valor normal apurado ao início do processo reflete apenas uma indicação da existência de probabilidade da retomada da prática de dumping. Uma vez iniciada a revisão, concedeu-se às produtoras/exportadoras do Egito ampla oportunidade para fornecerem dados primários acerca das vendas do produto similar no mercado interno egípcio. Estas, entretanto, optaram por não responder ao questionário do produtor/exportador, estando, portanto, sujeitas ao uso dos fatos disponíveis, nos termos do art. 6.8 do Acordo.

5.1.3.3 Do valor normal do Egito internado para fins do início da revisão
Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal do Egito no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações significativas deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.
Para tanto, adotou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.3.
Para fins de estimativa de frete e seguro internacionais, foram consideradas as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias do Egito, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da SERFB. Não foram apurados valores relativos ao seguro internacional.
Os cálculos efetuados para o Egito são apresentados no quadro a seguir:
Valor Normal CIF internado do Egito

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	496,07
Frete internacional (US\$/t) (b)	21,34
Valor Normal CIF (US\$/t) (c) = (a) + (b)	517,41
Imposto de importação (US\$/t) (d) = (c) x 10%	51,74
AFRMM (US\$/t) (e) = (b) x 25%	5,34
Despesas de internação (US\$/t) (f) = (d) x 3%	15,52
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (g) = (c) + (d) + (e) + (f)	590,01
Paridade média (h)	3,78
Valor normal CIF internado (R\$/t) (i) = (g) x (h)	2.232,54

Desse modo, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal para vidros planos flotados incolores originários do Egito, internado no mercado brasileiro, de R\$ 2.232,54/t (dois mil duzentos e trinta e dois reais e cinquenta e quatro centavos por tonelada).
5.1.3.4 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins do início da revisão
O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5. Assim como descrito no item 5.1.1.4, o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro alcançou [RESTRITO], na condição ex fabrica.
5.1.3.5 Da diferença entre o valor normal do Egito internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins do início da revisão
Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para o Egito.
Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (R\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (R\$/t) (b)	Diferença Absoluta (R\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
2.232,54	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário do Egito superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores egípcios, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.
5.1.4 Dos Emirados Árabes
5.1.4.1 Do valor normal dos Emirados Árabes para fins do início da revisão
Para fins de início da investigação, utilizou-se o valor normal construído nos Emirados Árabes, apurado especificamente para o produto similar, haja vista a indisponibilidade de informações relativas tanto ao preço representativo no mercado interno dos exportadores quanto ao preço de exportação deste para um terceiro país.
O valor normal dos Emirados foi construído partindo-se da estrutura de custos da Cebrace, conforme detalhamento apresentado no item 5.1.1.1.
5.1.4.1.1 Das matérias-primas e insumos

Para o cálculo do custo com matéria-prima e insumos no mercado interno dos Emirados, utilizou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1.1. Foram utilizados os preços médios na condição CIF pagos por cada matéria-prima nas importações realizadas pelos Emirados, conforme dados disponibilizados pelo TradeMap. Foram considerados os dados relativos ao ano de 2018, quando disponível, ou relativos ao ano mais próximo. Para fins de uniformidade, foram considerados os dados relativos ao principal fornecedor de cada matéria-prima.

Em seguida, considerando que o preço apurado com base nos dados do TradeMap está na condição CIF, esse foi internalizado a fim de se obter o preço efetivo na condição entregue na planta produtiva do consumidor de tal produto. Assim, sobre o referido valor, foi adicionado o valor relativo ao imposto de importação vigente nos Emirados, conforme alíquota disponibilizada no sítio eletrônico da OMC.

No quadro a seguir, encontram-se os preços médios das importações de areia, barrilha e calcário dos Emirados, em dólares estadunidenses por tonelada, na condição CIF, de acordo com os dados do TradeMap, bem como as alíquotas do imposto de importação acima citadas, aplicadas ao preço CIF:

Preço CIF Internado nos Emirados Árabes das Matérias-Primas em US\$/t

Matérias-primas	Preço CIF	Imposto de Importação	Preço CIF internado
Areia	3,60	0	3,60
Barrilha	224,00	5%	235,20
Calcário	30,00	0	30,00

Assim, considerando os preços de importação de vidros planos pelos Emirados e o consumo da Cebrace, os custos construídos das matérias-primas são os seguintes: Custo construído das matérias-primas [CONFIDENCIAL]

Matéria-prima	Consumo em Kg/t	Preço em US\$/t	Custo Construído em US\$/t
Areia	[CONF]	3,60	[CONF]
Barrilha	[CONF]	235,20	[CONF]
Calcário	[CONF]	30,00	[CONF]

O custo das demais matérias-primas e insumos foi calculado a partir de sua representatividade no custo total de matéria-prima da Cebrace, assim como descrito no item 5.1.1.1.1. A relação encontrada, de [CONFIDENCIAL]%, foi aplicada ao custo construído das matérias-primas, resultando em um custo construído de outros insumos de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.4.1.2 Da mão de obra direta

Com o objetivo de se calcular o custo da mão-de-obra nos Emirados Árabes, foi considerado o salário médio mensal neste país de acordo com os dados disponibilizados pela OIT. Registre-se que foi considerada, para fins de início da revisão, a informação mais recente disponível, referente ao ano de 2009.

Dessa forma, apurou-se um salário médio mensal de AED (dirrã dos Emirados Árabes) 7.450,59, equivalente a um salário anual de AED 89.407,08. Esse valor foi então convertido para dólares estadunidenses com base na paridade cambial média de 2009, de acordo com os dados do Banco Central do Brasil. O salário médio anual resultou em US\$ 24.340,77. Assim, considerando o tempo de trabalho anual como 2.080 horas, equivalente a 124.800 minutos, obteve-se o custo da mão de obra nos Emirados Árabes de US\$ 0,20/minuto.

Considerando o coeficiente técnico da Cebrace descrito no item 5.1.1.1.2 e o custo da mão de obra nos Emirados Árabes, obteve-se o custo de mão de obra construído de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.4.1.3 Do gás natural

Para o cálculo do custo do gás natural nos Emirados Árabes, incorrido na produção de vidros planos, foi utilizada a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1.3, tendo se considerado o coeficiente técnico da Cebrace e o preço médio das cotações do gás natural de acordo com os dados constantes do relatório BP Statistical Review of World Energy de 2019. Dessa forma, o custo construído do gás natural nos Emirados Árabes resultou em US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

5.1.4.1.4 Da energia elétrica

A fim de calcular o custo da energia elétrica nos Emirados, foram considerados os mesmos coeficientes técnicos da Cebrace informados no item 5.1.1.1.4, sendo [CONFIDENCIAL] Kwh referente ao consumo de energia e [CONFIDENCIAL] Kwh ao seu transporte.

Tendo em vista a indisponibilidade de dados oficiais relativos aos preços de energia elétrica no Egito, foram consideradas as informações divulgadas pelo Global Petrol Prices, que acompanha os preços mundiais de energia elétrica. Conforme informação constante da referida fonte, o preço da energia elétrica nos Emirados Árabes em março de 2019 foi equivalente a US\$ 0,08/Kwh.

Desse modo, considerando o consumo de energia elétrica da Cebrace e os preços de tal utilidade no Egito, o custo construído de energia elétrica do produto objeto da revisão alcançou US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.4.1.5 Outras utilidades

Conforme metodologia descrita no item 5.1.1.1.5, calculou-se a participação do custo das outras utilidades no custo total de utilidades (gás natural, energia elétrica e outras utilidades) da Cebrace. A relação encontrada, de [CONFIDENCIAL] %, foi aplicada ao custo construído de utilidades nos Emirados Árabes, obtendo-se assim o custo de outras utilidades de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.4.1.6 Demais custos de produção

Assim como descrito no item 5.1.1.1.6, apurou-se a relação entre o custo total das demais rubricas e o custo total dos itens de custos já calculados (matérias-primas, mão de obra e utilidades) incorridos pela Cebrace em P5. A relação verificada entre estes custos, de [CONFIDENCIAL]%, foi, então, aplicada ao custo construído dos mencionados itens nos Emirados Árabes, resultando no custo construído de US\$ [CONFIDENCIAL] por tonelada.

5.1.4.1.7 Despesas operacionais e margem de lucro

Diante da ausência de dados públicos de empresa produtora de vidros nos Emirados Árabes, foram considerados, para fins de apuração das despesas/receitas operacionais e da margem de lucro, os demonstrativos financeiros da empresa Zoujaj, produtora situada na Arábia Saudita que atua no setor de vidros, referentes ao ano fiscal de 2018.

Para a peticionária, os dados dessa empresa seriam aplicáveis à construção do valor normal dos Emirados, uma vez que esses países integram a Liga Árabe, organização com intenção de integração econômica, social, política e cultural entre seus membros. Além disso, ambos países integrariam o Conselho de Cooperação do Golfo, que também visa a integração entre seus membros. Considerou-se que esses dados seriam representativos para fins de início da revisão.

Cabe ressaltar que a peticionária foi questionada a respeito da disponibilidade de dados de outras empresas produtoras de vidros planos nos Emirados Árabes, tendo enfatizado que, apesar de busca extensa na internet, não foram encontrados dados de outras empresas que atuassem na produção de vidros.

Assim, com base em tal fonte, foram apurados fatores para as despesas administrativas e de vendas, para outras despesas operacionais e para a margem de lucro, todos sobre o custo de produto vendido, conforme dados apresentados no item 5.1.1.1.7.

Os percentuais obtidos foram, então, aplicados ao custo total de produção construído, resultando nos seguintes valores construídos:

Despesas operacionais e margem de lucro

Despesas Operacionais e margem de lucro	Valor
Custo de produção construído (US\$/t)	185,21
Despesas Administrativas e de Vendas Construídas (US\$/t)	40,30
Outras Receitas/Despesas Operacionais Construídas (US\$/t)	83,24
Margem de Lucro (US\$/t)	93,01

5.1.4.2 Do valor normal construído dos Emirados Árabes Unidos para fins do início da revisão

Considerando os valores apresentados no item precedente, calculou-se o valor normal construído para os Emirados Árabes, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído dos Emirados Árabes (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

Despesa	Valor
Matérias-primas (areia, barrilha e calcário)	[CONF]
Outros insumos	[CONF]
Mão de obra direta	[CONF]
Gás natural	[CONF]
Energia elétrica	[CONF]
Outras utilidades	[CONF]
Demais custos de produção	[CONF]
Custo de Produção	185,21
Despesas Operacionais (Administrativas e vendas)	40,30
Outras Receitas/Despesas Operacionais	83,24
Custo de Produção + Despesas Operacionais	308,74

Lucro Operacional	93,01
Valor Normal Construído	401,75

5.1.4.3 Do valor normal dos Emirados Árabes Unidos internado para fins do início da revisão

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal dos Emirados Árabes no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações significativas deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Para tanto, adotou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.3.

Para fins de estimativa de frete e seguro internacionais, foram consideradas as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias dos Emirados Árabes, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da SERFB.

Os cálculos efetuados para os Emirados Árabes são apresentados no quadro a seguir:

Valor Normal CIF internado dos Emirados Árabes

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	401,75
Frete internacional (US\$/t) (b)	43,10
Seguro Internacional (US\$/t) (c)	2,92
Valor Normal CIF (US\$/t) (d) = (a) + (b) + (c)	447,77
Imposto de importação (US\$/t) (e) = (d) x 10%	44,78
AFRMM (US\$/t) (f) = (b) x 25%	10,78
Despesas de internação (US\$/t) (g) = (d) x 3%	13,43
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (h) = (d) + (e) + (f) + (g)	516,76
Paridade média (i)	3,78
Valor normal CIF internado (R\$/t) (j) = (h) x (i)	1.955,36

Desse modo, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal para vidros planos flotados incolores originários dos Emirados Árabes, internado no mercado brasileiro, de R\$ 1.955,36/t (mil novecentos e cinquenta e cinco reais e trinta e seis centavos por tonelada).

5.1.4.4 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins do início da revisão

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5. Assim como descrito no item 5.1.1.4, o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro alcançou [RESTRITO], na condição ex fabrica.

5.1.4.5 Da diferença entre o valor normal dos Emirados Árabes Unidos internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins do início da revisão

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para os Emirados Árabes.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica

Valor Normal CIF Internado (R\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (R\$/t) (b)	Diferença Absoluta (R\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
1.955,36	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário dos Emirados Árabes superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores desse país, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.1.5 Dos Estados Unidos da América

5.1.5.1 Do valor normal dos Estados Unidos da América para fins do início da revisão

Para fins de início da investigação, utilizou-se o preço representativo no mercado interno dos Estados Unidos apurado com base em amostra de faturas emitidas por produtor doméstico naquele país, de acordo com o previsto no inciso I do art. 34 da Portaria SECEX nº 44, de 2013.

Nesse sentido, foram apresentadas 62 faturas de venda de vidros planos no mercado interno estadunidense emitidas por empresa produtora naquele país ao longo do período de análise de retomada de dumping, totalizando [CONFIDENCIAL] toneladas de vidros.

Cabe ressaltar que as vendas de vidros no mercado interno estadunidense são realizadas em pés quadrados. Nesse sentido, a peticionária utilizou fator de 10,7639 para conversão da quantidade em metros quadrados e, em seguida, aplicou fator de conversão para peso de acordo com o fator apurado na indústria doméstica, de [CONFIDENCIAL] quilogramas por metro quadrado e por centímetro de espessura do vidro.

Em seguida, as vendas de vidros foram classificadas conforme os tipos de produto, tendo se identificado a espessura do vidro, o cliente, a quantidade vendida, o valor total e o preço unitário para cada venda. Com relação aos tipos de produto, identificaram-se vendas de vidros clear, coated e espelhados. Foram consideradas, para fins de apuração do valor normal nos Estados Unidos, somente as vendas de vidros clear.

Dessa forma, o valor normal dos Estados Unidos foi apurado com base em amostra de 50 faturas de vendas no mercado interno estadunidense, conforme total demonstrado no quadro a seguir:

Valor Normal dos Estados Unidos [CONFIDENCIAL]

Valor (US\$)	Volume (t)	Valor normal (US\$/t)
[CONF]	[CONF]	652,23

5.1.5.2 Do valor normal dos Estados Unidos da América internado para fins do início da revisão

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal dos Estados Unidos no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Conforme descrito anteriormente, a peticionária apresentou valores relativos ao frete interno no país exportador com base nos dados reportados no relatório Doing Business em 2019 para fins de internação do valor normal. No entanto, a autoridade investigadora buscou identificar o termo de entrega constante de cada fatura de venda no mercado interno estadunidense utilizada para apuração do valor normal. Dessa forma, verificou-se que 96,2% do volume total da amostra foi vendido na condição "delivered".

Nesse sentido, considerou-se, para fins de início da revisão, que o valor normal se encontra na condição entregue ao cliente e inferiu-se que o frete até o cliente seria equivalente ao frete até o porto de exportação.

Assim como para as demais origens investigadas, a peticionária argumentou que deveria se considerar o custo de embalagem para fins de internação do valor normal no mercado interno brasileiro. Isso porque, conforme descrito no item 5.1.1.3, as embalagens utilizadas nas vendas de vidros planos flotados destinadas ao mercado interno são diferentes daquelas utilizadas nas exportações.

Para as demais origens, considerou-se que os custos de embalagem estariam inseridos na estrutura de custos da Cebrace e/ou nas despesas operacionais constantes dos demonstrativos financeiros das empresas consideradas para apuração do valor normal construído. Nesse caso, no entanto, as vendas no mercado interno dos Estados Unidos podem, de fato, não abranger os custos das embalagens diferenciadas utilizadas nas exportações.

Nesse sentido, para fins de início da revisão, foi considerado o custo de embalagem para exportação apresentado pela peticionária. Esse custo unitário de embalagem foi apurado por meio de [CONFIDENCIAL].

A peticionária apresentou ainda estimativa de valor unitário de frete e seguro internacionais, considerando as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias dos EUA, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da SERFB. Registre-se que foi utilizada subposição da NCM diferente daquela do produto objeto da revisão, uma vez que não houve importações de vidros planos originárias dos EUA nesse período.

Em seguida, foram acrescidos: a) o Imposto de Importação (II), considerando a aplicação da alíquota de 10% sobre o preço CIF; b) o Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), aplicando-se o percentual de 25% sobre o frete marítimo estimado para os EUA; e c) o montante das despesas de internação no Brasil, considerando o percentual de 3% do valor CIF.

Os cálculos efetuados para os EUA são apresentados no quadro a seguir:

Valor Normal CIF internado dos EUA

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	652,23
Embalagem Mercado Externo (b)	43,32
Preço FOB + Embalagem (c) = (a) + (b)	695,55
Frete internacional (US\$/t) (d)	94,15
Seguro Internacional (US\$/t) (e)	0,64
Valor Normal CIF (US\$/t) (f) = (c) + (d) + (e)	790,34
Imposto de importação (US\$/t) (g) = (f) x 10%	79,03
AFRMM (US\$/t) (h) = (d) x 25%	23,54
Despesas de internação (US\$/t) (i) = (f) x 3%	23,71
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (j) = (f) + (g) + (h) + (i)	916,62
Paridade média (k)	3,78
Valor normal CIF internado (R\$/t) (l) = (j) x (k)	3.468,40

Desse modo, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal para vidros planos flotados incolores originários dos EUA, internado no mercado brasileiro, de R\$ 3.468,40/t (três mil quatrocentos e sessenta e oito reais e quarenta centavos por tonelada).

5.1.5.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins do início da revisão

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5. Assim como descrito no item 5.1.1.4, o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro alcançou [RESTRITO], na condição ex fabrica.

5.1.5.4 Da diferença entre o valor normal dos Estados Unidos da América internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins do início da revisão

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para os EUA.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (R\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (R\$/t) (b)	Diferença Absoluta (R\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
3.468,40	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário dos EUA superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores estadunidenses, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.1.6 Do México

5.1.6.1 Do valor normal do México para fins do início da revisão

Para fins de início da investigação, utilizou-se o preço representativo no mercado interno do México, apurado com base em amostra de faturas emitidas por produtor doméstico naquele país, de acordo com o previsto no inciso I do art. 34 da Portaria SECEX nº 44, de 2013.

Foram apresentadas 17 faturas de venda de vidros planos no mercado interno mexicano emitidas por empresa produtora naquele país ao longo de todo o período de análise de retomada de dumping, sendo, pelo menos, uma venda por mês. O volume da amostra totalizou [CONFIDENCIAL] toneladas de vidros. Cabe ressaltar que, no caso do México, as próprias faturas indicam a quantidade vendida em unidade de peso.

As vendas de vidros foram classificadas conforme os tipos de produto, tendo se identificado a espessura do vidro, o cliente, a quantidade vendida, o valor total e o preço unitário para cada venda. Com relação aos tipos de produto, identificaram-se vendas de vidros clear e extraclear. Tendo em vista que ambos os tipos de produto estão no escopo da investigação, todas as vendas apresentadas foram consideradas para fins de apuração do valor normal do México.

Dessa forma, o valor normal do México foi calculado conforme demonstrado no quadro a seguir:

Valor Normal do México [CONFIDENCIAL]

Valor (US\$)	Volume (t)	Valor normal (US\$/t)
[CONF]	[CONF]	694,55

Assim como para os EUA, cumpre notar que o valor normal apurado com base no preço representativo no mercado interno do México apresentou valor superior ao valor normal construído apurado para as origens investigadas mencionadas anteriormente.

Cumpra recordar que, por ocasião do início da revisão, a SDCOM ressaltou que buscaria mais informações acerca dos critérios utilizados pela peticionária a fim de selecionar as faturas de venda consideradas para o cálculo do valor normal. Registre-se, entretanto, que os dados foram considerados suficientes para fins do início da revisão, nos termos do art. 5.2 do Acordo Antidumping, representando as informações razoavelmente disponíveis ao peticionário.

5.1.6.1.1 Das manifestações acerca do valor normal do México, apurado para fins do início da revisão
Foi protocolada no dia 12 de junho de 2020, manifestação previamente à audiência, pela Vitro México, por meio do SDD, na qual indicou que não estariam presentes os requisitos para a prorrogação das medidas aplicadas sobre as importações originárias do México, tendo em vista que o valor normal apurado para este país estaria superestimado.

A Vitro México afirmou que a metodologia de apuração do valor normal do México com base em 17 faturas emitidas por um produtor doméstico mexicano não seria adequada, visto que entendeu que um número tão baixo de faturas não refletiria a totalidade das vendas no mercado interno. Outrossim, a peticionária não teria indicado os critérios de escolha das referidas faturas.

Foi argumentado pela Vitro México que a prova de que o valor normal mexicano estaria superestimado seria o fato de que ele superou o valor normal construído das demais origens sob investigação, além de ser cerca de [CONFIDENCIAL] % superior ao apurado a partir dos dados primários da Vitro México.

A exportadora mexicana lembrou que, na investigação original, a peticionária teria utilizado faturas de parte relacionada (Guardian Industries VPS) a uma das associadas à peticionária da presente investigação. Acrescentou que, tendo a peticionária indevidamente tratado essa informação como confidencial na presente revisão, o uso desta informação torna bastante questionável a seleção das faturas.

Ademais, segundo a Vitro México, a Guardian Industries VPS teria sido a única produtora/exportadora mexicana que não teve medidas antidumping aplicada às suas exportações, o que a tornaria interessada na prorrogação da medida antidumping.

No dia 3 de julho de 2020, foi protocolada manifestação pós-audiência, pela Vitro, na qual reforçou seu entendimento de que existiriam falhas na abertura da presente revisão. Tampouco estariam presentes os requisitos para a prorrogação da medida antidumping aplicada, visto que: o valor normal apurado estaria distorcido e superestimado; que o México não apresentaria elevado potencial exportador; a baixa participação das importações brasileiras de vidros planos em relação ao consumo nacional aparente e que em todas as simulações com preços prováveis do México e da Vitro demonstrariam ausência de subcotação.

A Vitro argumentou que, em relação ao valor normal do México, o número de faturas apresentado não seria adequado para refletir os preços do valor normal daquele país. Questionou, ademais, o fato de a peticionária não ter indicado os critérios utilizados para a escolha das faturas, o baixo número de faturas, bem como, recordou que, na investigação original, as faturas utilizadas foram da Guardian Industries, parte relacionada de uma das empresas que compõem a indústria doméstica na presente investigação e que, tendo a peticionária tratado essa informação como confidencial na presente revisão, o uso dessa informação tornaria questionável a seleção das faturas, por haver a possibilidade de terem sido apresentadas por uma parte relacionada a uma associada à peticionária que não possui medida antidumping aplicada a ela na presente revisão.

A Vitro reiterou que a Guardian Industries VPS teria sido a única produtora/exportadora mexicana que não teve medidas antidumping aplicadas a suas exportações, o que a tornaria interessada na prorrogação da medida antidumping.

Foi defendido pela Vitro que, o fato do valor normal do México ter sido o maior entre as origens sob revisão, provaria que o mesmo estaria distorcido e superestimado.

Ademais, segundo a Vitro, o valor normal para fins de início de revisão seria [CONFIDENCIAL] % superior ao valor normal apurado com os dados primários da empresa.

No dia 26 de junho de 2020, foi protocolada manifestação pós-audiência, pelo governo do México, na qual afirmou que não existiriam elementos presentes na revisão que permitissem concluir pela continuação ou retomada do dumping e dano, caso o direito aplicado fosse extinto.

Com relação ao valor normal, o governo do México afirmou sua discordância em relação a metodologia, visto que considera que o volume de faturas adotado para seu cálculo não seria representativo. Acrescentou que não houve esclarecimentos se foram realizados ajustes por seguro e frete, o que impossibilitaria saber se a comparabilidade teria sido adequadamente estabelecida.

O governo mexicano mencionou que a autoridade investigadora teria concluído que o preço de exportação do produto internado no Brasil seria superior ao valor normal, o que a seu ver, indicaria pela impossibilidade de continuação ou retomada de dumping. Mas, apesar da supramencionada conclusão, a autoridade investigadora teria concluído pela existência de probabilidade de continuação ou retomada do dumping, sem maiores explicações ou evidências, teria considerado que para entrar no mercado brasileiro, os produtores mexicanos teriam que retomar a prática de dumping.

A esse respeito, o governo do México argumentou que segundo os próprios cálculos da autoridade investigadora, inexistiria a prática desleal e que não haveria nenhum raciocínio ou evidência que demonstraria a probabilidade de retomada da prática de dumping, ressaltando que a autoridade investigadora deve realizar o que está estabelecido nos artigos 103 e 107 do Decreto nº 8.058/2013.

Em manifestação protocolada em 25 de novembro de 2020, a peticionária retomou a manifestação da Vitro México, de 12 de junho de 2020, a respeito do valor normal apurado para o México, de que estaria superestimado e que a autoridade investigadora não teria averiguado a adequação dos dados apresentado na petição de início. Quanto a isso, a ABIVIDRO indicou a decisão do Painel no caso US - Corrosion-Resistant Steel Sunset Review (DS 244), reforçando que não há referência cruzada no Art. 11.3 do Acordo Antidumping com a totalidade do Art. 5, não sendo exigível de processos de revisão.

Ainda assim, a peticionária reafirmou que o Art 5.2 do Acordo Antidumping prevê que as informações apresentadas deverão estar razoavelmente disponíveis e que não seria razoável exigir da peticionária a apresentação de todas as faturas de venda de vidros planos de uma empresa no mercado interno mexicano.

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, sobre os elementos de prova relativos à análise da retomada de dumping, a ELETROS registrou que foi considerado valor normal construído a partir de parâmetros pertinentes a apenas uma das empresas que integram a indústria doméstica e que, para EUA e México, o valor normal adotado baseou-se em preço médio apurado com base em pequena amostra de faturas concernentes a vendas domésticas de produtor localizado naqueles países.

Sustentou então que haveria indícios de que os montantes a título de valor normal para fins de início estariam superestimados, visto que os dados submetidos nas respostas ao questionário do produtor/exportador da Arábia Saudita e do México apresentaram montantes consideravelmente inferiores aos apurados na petição de início. Assim, para Arábia Saudita e México, as respostas ao questionário deveriam ser consideradas a melhor informação disponível a título de valor normal e, adicionalmente, a ELETROS solicitou à autoridade investigadora que reavaliasse a adequação dos parâmetros sugeridos pela peticionária para apuração do valor normal das demais origens.

5.1.6.1.2 Dos comentários da SDCOM
Inicialmente, cumpre ressaltar que o valor normal do México foi calculado, para fins de início da revisão, com base no item "iii" do art. 5.2 do Acordo Antidumping. Os dados de venda do produto similar no mercado interno mexicano, depois de realizados os ajustes necessários, foram considerados adequados e serviram de base para a apuração da existência de indícios de probabilidade da retomada da prática de dumping por parte de produtores/exportadores do México.

A esse respeito, é importante esclarecer que o Artigo 5.2 do Acordo Antidumping indica que uma petição deve conter informações razoavelmente disponíveis ao peticionário. Ressalte-se que a legislação não prevê requisitos específicos referentes aos dados de preço do produto similar no mercado interno do país exportador. Nesse sentido, os dados apresentados pela peticionária foram considerados adequados com vistas à apuração de indícios de probabilidade de retomada da prática de dumping.

Cumpra, ainda a esse respeito, salientar que o valor normal apurado ao início do processo reflete apenas uma indicação da existência de probabilidade da retomada da prática de dumping. Uma vez iniciada a revisão, concedeu-se às produtoras/exportadoras do México, bem como às das demais origens, ampla oportunidade para fornecerem dados primários acerca das vendas do produto similar no mercado interno mexicano. Nesse contexto, a empresa Vitro México apesentou resposta tempestiva ao questionário do produtor/exportador, de forma que seus dados foram considerados na apuração da probabilidade de retomada do dumping para fins de determinação final, conforme consta do item 5.2.6 deste documento. Os cálculos realizados com os dados primários da empresa corroboram os indícios constatados quando do início da revisão.

5.1.5.2 Do valor normal do México internado para fins do início da revisão
Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal do México no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações em volume significativo deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Para tanto, adotou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.5.2.
Para fins de estimativa de frete e seguro internacionais, foram consideradas as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias do México, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da RFB.

Os cálculos efetuados para o México são apresentados no quadro a seguir:
Valor Normal CIF internado dos EUA

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	694,55
Embalagem Mercado Externo (b)	43,32
Preço FOB + Embalagem (c) = (a) + (b)	737,86
Frete internacional (US\$/t) (d)	36,98
Seguro Internacional (US\$/t) (e)	0,08
Valor Normal CIF (US\$/t) (f) = (c) + (d) + (e)	774,92
Imposto de importação (US\$/t) (g) = (f) x 10%	77,49
AFRMM (US\$/t) (h) = (d) x 25%	9,25
Despesas de internação (US\$/t) (i) = (f) x 3%	23,25

Valor Normal CIF internado (US\$/t) (j) = (f) + (g) + (h) + (i)	884,91
Paridade média (k)	3,78
Valor normal CIF internado (R\$/t) (l) = (j) x (k)	3.348,40

Desse modo, para fins de início da revisão, apurou-se o valor normal para vidros planos flotados incolores originários do México, internado no mercado brasileiro, de R\$ 3.348,40/t (três mil trezentos e quarenta e oito reais e quarenta centavos por tonelada).

5.1.5.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins do início da revisão
O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5. Assim como descrito no item 5.1.1.4, o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro alcançou [RESTRITO], na condição ex fabrica.

5.1.5.4 Da diferença entre o valor normal do México internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins do início da revisão

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para o México.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (R\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (R\$/t) (b)	Diferença Absoluta (R\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
3.348,40	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário do México superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores mexicanos, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.2 Da comparação entre o valor normal internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins de determinação final

5.2.1 Da Arábia Saudita

5.2.1.1 Da produtora/exportadora Obeikan

5.2.1.1.1 Do valor normal para fins de determinação final

Para fins de determinação final, o valor normal da produtora/exportadora Obeikan foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno saudita, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Cumprе mencionar que os dados do questionário do produtor/exportador e das informações complementares da Obeikan, levadas em consideração neste documento, foram submetidas a procedimento de validação por esta Subsecretaria, nos termos da Instrução Normativa nº 1, de 17 de agosto de 2020.

Os testes descritos a seguir foram realizados visando determinar quais as vendas seriam consideradas operações comerciais normais para fins do cálculo do valor normal para o item seguinte (5.2.1.1.2). No referido item, para a internação do valor normal e sua comparação com o preço da indústria doméstica, será considerado o valor normal bruto na condição FOB, conforme descrição a seguir.

Cabe ressaltar, inicialmente, que foram desconsideradas as faturas reportadas relativas a notas de crédito e de débito, canceladas, bônus de produto e devolução de produto, uma vez que essas apresentavam quantidade negativa ou igual a zero ou preço igual a zero, não sendo possível identificar a transação específica a que cada uma se relaciona.

Com vistas à apuração do valor normal ex fabrica para identificação das operações comerciais normais, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno saudita: custo financeiro, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, despesas indiretas de venda, custo de manutenção de estoque e custo de embalagem.

As rubricas referidas acima foram deduzidas em conformidade com os dados reportados no apêndice de vendas no mercado interno da produtora saudita, com as seguintes ressalvas. Observou-se, por meio das faturas selecionadas para verificação, que o preço bruto reportado no referido Apêndice estava líquido de impostos, de modo que o imposto reportado, de 5%, não foi deduzido do preço bruto de vendas.

Com relação ao custo financeiro e ao custo de manutenção de estoque, a empresa havia informado em resposta ao questionário do produtor/exportador que não incorreria nestes custos, uma vez que, por questões religiosas, não cobraria nenhum tipo de juros. No entanto, entende-se que esses são custos de oportunidade que qualquer empresa incorre em suas operações normais.

Dessa forma, o custo financeiro foi calculado pela multiplicação entre a taxa de juros média do país, conforme apresentado pela empresa em resposta ao pedido de informações complementares, equivalente a 2,75%, o preço de venda e a diferença entre a data de pagamento e data de embarque. Para as vendas cuja data de pagamento não estava disponível, atribuiu-se a data de resposta ao pedido de informações complementares ao questionário, qual seja, 22 de abril de 2020.

O custo de manutenção de estoque, por sua vez, foi calculado pela multiplicação entre a taxa de juros, a média de dias da mercadoria em estoque no período de investigação de retomada de dumping e o custo unitário. O giro de estoque foi apurado a partir da divisão entre o estoque médio mensal do período de investigação de retomada de dumping (estoque final dividido por doze meses) e as vendas diárias (volume total das vendas dividido por 365 dias), resultando em um período médio de [CONFIDENCIAL] dias.

Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno saudita, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações que não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do § 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Nesse contexto, buscou-se apurar se as vendas da empresa no mercado doméstico foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Para tanto, procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo total unitário de produção.

Ressalte-se que o custo total de produção foi auferido por meio dos dados reportados pela empresa no apêndice de custo da resposta ao questionário do produtor/exportador. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas, incorridas pela empresa.

Assim, da comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo total de produção, constatou-se que, do total de transações envolvendo vidros planos flotados realizadas pela Obeikan no mercado saudita, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação, [CONFIDENCIAL]% ([CONFIDENCIAL] t) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário anual no momento da venda.

Dessa forma, o volume de vendas abaixo do custo unitário não superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, não podendo, portanto, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ser desprezado na apuração do valor normal.

Com relação ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas no mercado interno, a Obeikan informou, em resposta ao questionário do produtor/exportador, [CONFIDENCIAL]. Contudo, foi constatado erro material na classificação da relacionada Al Obeikan AGC, tendo suas operações de venda sido reportadas sob o código "2 = parte não relacionada revendedora", ao invés de "4 = parte relacionada revendedora". Tal equívoco restou claro, haja vista que, no Apêndice VIII - Vendas totais, a Obeikan segregou suas vendas para partes relacionadas e não relacionadas.

Passou-se, então, ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas no mercado interno saudita. Note-se que a Obeikan realizou vendas a empresa relacionada apenas da categoria [CONFIDENCIAL] e comercializou produtos classificados sob diferentes códigos de identificação do produto. Nesse sentido, nos termos do § 9º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fim de avaliar se as vendas desses produtos poderiam ser consideradas como operações comerciais normais, comparou-se o preço médio de venda de cada código de produto para partes relacionadas com o respectivo preço médio de venda para partes não relacionadas no mercado saudita.

Verificou-se que o preço médio de venda a partes relacionadas foi, durante o período de investigação de retomada de dumping, até [CONFIDENCIAL]% menor que o preço de venda a partes não relacionadas respectivamente aos CODIP. Constatou-se, portanto, que o preço médio ponderado relativo às transações entre partes relacionadas não é comparável ao das transações efetuadas entre partes independentes, uma vez que aquele é mais que 3% divergente em relação ao preço médio ponderado das vendas a partes independentes. Dessa forma, as vendas a partes relacionadas não puderam ser consideradas operações comerciais normais, tendo sido desprezadas da apuração do valor normal da Obeikan.

Passou-se, por fim, à análise de suficiência, a fim de averiguar se as vendas no mercado interno representaram quantidade suficiente para apuração do valor normal. Pelo fato de não ter havido exportações significativas da Arábia Saudita para o Brasil em P5, considerou-se ter havido vendas no mercado interno saudita em quantidade suficiente para apuração do valor normal, nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Registre-se que a empresa apresentou os dados de vendas destinadas ao mercado em moeda local (riyal saudita - SAR). Nesse sentido, os valores reportados foram convertidos em dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, levando em consideração a taxa de câmbio diária da data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

Após a determinação de que [CONFIDENCIAL]% das transações no mercado interno deveriam ser consideradas, obteve-se o valor bruto FOB dessas vendas internas, tendo sido acrescido o valor do frete interno até o cliente como proxy para o frete interno até o porto de exportação, de acordo com o valor unitário de frete interno nas vendas com frete reportadas pela Obeikan, o qual correspondeu a SAR [CONFIDENCIAL]/t.

Dessa forma, o valor normal da Obeikan, na condição FOB alcançou US\$ [RESTRITO].

5.2.1.1.2 Das manifestações acerca dos dados da Obeikan

Em manifestação de 25 de novembro de 2020, a peticionária lembrou que a produtora/exportadora Obeikan Glass teria afirmado que produz vidros flotados incolores, ao passo que a AGC Obeikan produziria vidros coater, de modo que se trataria de empresas diferentes e linhas de produção distintas. Entretanto, a peticionária apontou que a Obeikan Glass teria apresentado o mesmo número de contato para a AGC Obeikan, sugerindo que, apesar do alegado no questionário do produtor/exportador, Obeikan Glass e AGC Obeikan poderiam se tratar da mesma empresa.

Ademais, a peticionária indicou que a exportadora não respondeu à questão a respeito de eventuais incentivos governamentais, apesar de a empresa estar localizada na cidade de Yanbu, uma área de livre comércio. Alegou que as empresas da região teriam foco em exportação. Apresentou como comprovação o relatório econômico do quarto trimestre de 2017, mais recente, da autoridade governadora de Yanbu: "[t]he Economic Heart of Yanbu Industrial City is its Primary Industries. Their output is primarily Intended for Export, as well as further down Stream manufacturing, both locally and elsewhere in Saudi Arabia".

Seria indício da afirmação anterior o volume das exportações reportadas pela Obeikan ser [RESTRITO]% superior ao volume das vendas no mercado interno.

A peticionária também sustentou que "ao que tudo indica, há uma série de incentivos governamentais oferecidos, conforme extensivamente reportados em Consultorias que visam facilitar o estabelecimento de empresas na Arábia Saudita". Para isso, apontou o sítio eletrônico da empresa Healy Consultants, em cuja página há comparação entre os incentivos governamentais concedidos às empresas que se instalem na Cidade Industrial de Yanbu, Cidade Industrial de Jubail, Cidade Econômica King Abdulla, na Cidade Econômica de Jazan ou em Ras Al Khair Minerals Industrial City.

Ademais, tendo a Obeikan respondido que não adquire fatores de produção de partes relacionadas, submeteu demonstrativo financeiro para o ano de 2019, no qual constaria a rubrica não nula de aquisição de matérias-primas de partes relacionadas.

Quanto às vendas no mercado interno saudita, a peticionária pontuou que o preço médio para relacionadas seria cerca de [RESTRITO]% inferior ao preço médio para não relacionadas, o que excluiria essas operações do cálculo do valor normal da Obeikan. Assim, "o vidro float já ingressa com um custo reduzido, conferindo vantagem a sua relacionada no mercado de vidro coater, não sendo possível afirmar que concorre em igualdade de condições com os demais fornecedores do mercado coater".

A peticionária, por fim, solicitou que a SDCOM investigasse com especial atenção o preço de aquisição das matérias-primas entre as relacionadas do grupo.

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, a ELETROS apontou supostas fragilidades das considerações da ABIVIDRO acerca dos elementos de prova aportados pelas produtoras estrangeiras referentes à análise de continuação/retomada de dumping, destacando que a ABIVIDRO somente levantou a questão da cesta de produtos quando o exercício de comparação favorecia a peticionária. A associação rebateu ainda as alegações da peticionária sobre a Obeikan Glass, esclarecendo que o fato de a DRE dos anos calendários da empresa apresentarem informação acerca da aquisição de matérias-primas de partes relacionadas não significa que tal aquisição tenha sido realizada no período objeto de análise.

Ademais, afirmou que, ainda que se considerassem os dados referentes ao ano calendário, haveria que ser destacado que o valor das compras registrado junto a partes relacionadas representa parcela insignificante do custo de materiais, informado no mesmo demonstrativo. Isso porque, se o valor da compra das matérias-primas de partes relacionadas for dividido pelo valor do custo dos materiais, essas compras iriam representar menos de 1,5%, em 2018, e menos de 1,0%, em 2019.

Além disso, apontou que os eventuais incentivos recebidos pela empresa não se aplicariam à revisão da medida antidumping, mas somente teria lugar em eventual caso de investigação de subsídios. Portanto, na sua visão, eventual recebimento de benefícios em nada afetaria a consideração dos dados da empresa, os quais devem refletir, no que se refere a custos e despesas, os montantes efetivamente incorridos.

Destacou também que o fato de existir uma zona franca na cidade de Yanbu, onde se encontra a planta da Obeikan Glass, não significaria que a empresa tenha recebido incentivos no período objeto de análise de retomada de dumping.

A ELETROS protocolou, no SDD, em 18 de janeiro de 2021, manifestação, na qual se posicionou em relação às críticas interpostas pela peticionária aos dados da Obeikan. A ELETROS sugeriu argumentos para complementar a refutação das críticas efetuadas pela peticionária.

Na questão relativa à aquisição de matérias-primas de partes relacionadas, a ELETROS demonstrou entendimento de que o fato de os demonstrativos financeiros da empresa no seu ano calendário apresentarem informações acerca de aquisição de matérias-primas de partes relacionadas, não implica que tal aquisição tenha ocorrido no período de análise da presente revisão.

Ademais, acrescentou a ELETROS que, ainda que fossem considerados os dados relativos ao ano calendário, deveria ser considerado que o valor relativo a compras de partes relacionadas seria insignificante, ao redor de 1,5 % em 2018 e inferior a 1,0 % em 2019.

Na questão relativa aos incentivos recebidos pela Obeikan, a ELETROS defendeu que a presente revisão se refere a medida antidumping e não a medida compensatória, sendo que eventual recebimento de benefícios em nada afetaria a consideração dos dados da empresa, que devem refletir os custos e despesas efetivamente incorridos. Ademais, por estar instalada em uma zona de livre comércio, não implicaria, por si só, que a empresa tenha recebido benefícios no período de análise da probabilidade de retomada do dumping.

Em 18 de janeiro de 2021, a Obeikan Glass Company (OGC) apresentou manifestação final, por meio da qual lembrou ter apresentado seus dados por meio da resposta ao questionário do produtor/exportador e da respectiva informação complementar, cujos dados foram validados pela SDCOM. Assim, a exportadora reiterou o pedido para que a apuração de seus cálculos seja feita de forma individualizada. Ainda, a empresa repudiou a solicitação realizada pela peticionária no que tange a retificações e ajustes em seus dados, além daqueles já considerados pela SDCOM.

5.2.1.1.3 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

Acerca das manifestações apresentadas pela ABIVIDRO em relação às informações prestadas pela Obeikan, cumpre apontar que as informações e dados apresentados pela empresa saudita em sede de resposta ao questionário do produtor/exportador foram objeto de análise crítica pela autoridade investigadora, conforme apontado no item 2.7.2 deste documento, e foram validadas a contento.

Ademais, a metodologia de mensuração do valor normal apurado a partir dos dados de vendas no mercado interno saudita, fornecidos pela empresa, seguiram os preceitos do Regulamento Brasileiro e estão apresentados no item 5.2.1.2. Cumpre destacar ainda, conforme esmiuçado nos itens 5.2.1.3 e 5.2.1.4 deste documento, que o resultado da comparação entre o valor normal da Obeikan internado no Brasil e o preço praticado pela indústria doméstica, observando os quesitos da justa comparação, indica a existência de indícios de retomada da prática de dumping no caso de não renovação do direito ora em vigor para a origem em questão.

Com relação aos pontos específicos suscitados pela peticionária, esclarece-se que a existência de vendas para partes relacionadas foi devidamente considerada nos cálculos realizados para fins da apuração do valor normal. Quanto aos valores de matéria-prima reportados, diante do conjunto de dados apresentados pela empresa, considerou-se não ser necessário ajuste na referida rubrica.

Por fim, quanto aos benefícios mencionados pela peticionária, não restou claro de que forma poderiam afetar os cálculos realizados pela SDCOM no que tange ao valor normal apurado para empresa. Ainda que a intenção da peticionária fosse indicar prováveis efeitos sobre os dados considerados para fins de cálculo do preço provável, não foram fornecidos elementos que possibilitassem avaliação mais profunda por parte desta Subsecretaria.

5.2.1.2 Do valor normal da Obeikan internado para fins de determinação final

De acordo com o inciso I do §3º do art. 107 do Decreto nº 8.058/2013, pelo fato de não ter havido exportações da Arábia Saudita para o Brasil em P5 em quantidades representativas, a probabilidade de retomada do dumping deverá ser determinada com base na comparação entre o valor normal médio internalizado no mercado brasileiro e o preço médio de venda do produto similar doméstico no mercado brasileiro, apurados para o período de revisão.

Assim, a partir do valor normal em base FOB indicado no item anterior adicionaram-se os valores de frete e seguro internacionais, conforme apresentados pela peticionária e utilizados no parecer de abertura, os quais corresponderam respectivamente a US\$ 122,62/t e US\$ 0,35/t, para a apuração do valor normal na condição CIF. Ademais, o Imposto de Importação foi calculado pela aplicação da alíquota vigente de 10% e o AFRMM por meio da multiplicação da alíquota de 25% sobre o valor do frete internacional, apurado conforme descrito acima. Por fim, as despesas de internação foram apuradas conforme metodologia apresentada ao início da revisão, em percentual de 3% sobre o preço CIF.

A tabela a seguir demonstra o cálculo do valor normal CIF internado conforme descrito anteriormente.

Rubrica	US\$/t
Preço FOB (US\$/t)	[RESTRITO]
Frete internacional (US\$/t)	[RESTRITO]
Seguro internacional (US\$/t)	[RESTRITO]
Valor normal CIF (US\$/t) [a]	[RESTRITO]
Imposto de importação (US\$/t) [b] = [a] x 10%	[RESTRITO]
AFRMM (US\$/t) [c] = frete internacional x 25%	[RESTRITO]
Despesas de internação (US\$/t) [d]	[RESTRITO]
Valor normal CIF internado (US\$/t) [e] = [a] + [b] + [c] + [d]	[RESTRITO]

Dessa forma, alcançou-se o valor normal médio na condição CIF internado no mercado brasileiro de US\$ [RESTRITO]/t ([RESTRITO]).

5.2.1.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins de determinação final

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5. Assim, para o cálculo do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, deduziram-se do faturamento bruto auferido as seguintes rubricas: descontos e abatimentos, devoluções, frete interno, IPI, ICMS, PIS e COFINS. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Inicialmente, cabe ressaltar que, conforme consta das manifestações sobre os dados constantes dos autos, na ocasião do envio dos questionários aos produtores/exportadores, a autoridade investigadora inverteu a ordem dos dígitos considerados pela indústria doméstica na primeira característica do CODIP. Dessa forma, para fins de justa comparação, o CODIP informado pela Obeikan foi alterado no sentido de se considerar o dígito 1 como vidro clear e o dígito 2 como vidro extraclear, assim como informados pelas empresas que compõem a indústria doméstica. Ademais, a categoria de cliente usuário industrial foi considerada como equivalente à categoria de consumidor final, para fins de comparação, visto que esses clientes possuem um perfil semelhante no mercado de vidros planos flotados incolores.

Considerando que a Obeikan vendeu vidros planos flotados [CONFIDENCIAL] no mercado interno saudita em P5, os preços do produto similar nacional considerados se referem a estes tipos de produto e à categoria de cliente das vendas internas da Obeikan. Em seguida, os preços médios por tonelada da indústria doméstica brasileira por categoria de cliente e por CODIP foram ponderados pelas quantidades correspondentes vendidas de cada um desses binômios pela Obeikan no mercado interno saudita. Dessa forma, apurou-se um preço médio da indústria doméstica considerando o mix dos produtos vendidos pela Obeikan no mercado interno saudita, conforme disposto na tabela seguinte.

Preço da indústria doméstica médio ponderado [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Categoria	CODIP	Volume vendido no mercado saudita (t)	Preço médio da ID
usuário industrial / consumidor final	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Preço médio ponderado			[RESTRITO]

Cumpre destacar que, quando não identificado preço da indústria doméstica correspondente ao binômio categoria de cliente-CODIP da Obeikan, foi considerado o preço médio relativo às vendas da característica mais relevante, ou seja, o tipo de vidro (clear ou extraclear).

Assim, apurou-se o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro, ponderado, de US\$ [RESTRITO]/t ([RESTRITO]).

5.2.1.4 Da diferença entre o valor normal da Obeikan internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins de determinação final

Para fins de determinação final, considerou-se que o preço da indústria doméstica, em base ex fabrica, seria comparável com o valor normal na condição CIF internado. Isso porque ambas as condições incluem as despesas necessárias à disponibilização da mercadoria em ponto do território brasileiro, para retirada pelo cliente, sem se contabilizar o frete interno no Brasil.

Apresenta-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado, o preço da indústria doméstica na condição ex fabrica, e a diferença entre ambos, em termos absolutos e relativos.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor CIF Internado (US\$/t) (a)	Preço da Indústria Doméstica (US\$/t) (b)	Diferença Absoluta (US\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
[RESTRITO]	[RESTRITO]	105,28	25,4

5.2.2 Da China

Para fins de determinação final, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de abril de 2018 a março de 2019, para verificar a existência de probabilidade de retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros planos flotados originárias da China.

Tendo em vista a ausência de resposta aos questionários enviados aos produtores/exportadores conhecidos da China, o valor normal baseou-se, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, o valor normal utilizado quando do início da revisão.

5.2.2.1 Do valor normal da China para fins de determinação final

Conforme exposto no item 5.1.2.3, para fins de apuração do valor normal construído na China, a peticionária apresentou sua estrutura do custo de produção, bem como o cálculo dos valores de matérias-primas, insumos, utilidades, mão de obra direta, outros custos de produção, despesas e receitas operacionais e margem de lucro.

Consoante também detalhado no referido item, para apresentação da estrutura de custos, utilizaram-se índices de consumo das empresas que compõem a indústria doméstica. Cumpre registrar que os índices técnicos de consumo, assim como os valores de custo, utilizados no cálculo do valor normal construído, foram validados por meio de verificação in loco.

Considerando os valores apresentados no item 5.1.2.3, calculou-se o valor normal construído para a China, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído da China (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

Despesa	Valor
Matérias-primas (areia, barrilha e calcário)	[CONF]
Outros insumos	[CONF]
Mão de obra direta	[CONF]
Gás natural	[CONF]
Energia elétrica	[CONF]
Outras utilidades	[CONF]
Demais custos de produção	[CONF]
Custo de Produção	177,08
Despesas Operacionais (Administrativas e vendas)	42,04
Despesas Financeiras	3,73
Custo de Produção + Despesas Operacionais	222,85
Lucro Operacional	86,81
Valor Normal Construído	309,66

5.2.2.2 Do valor normal da China internado para fins de determinação final

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal da China no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações significativas deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Para tanto, adotou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.3.

Para fins de estimativa de frete e seguro internacionais, foram consideradas as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias da China, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da Receita Federal do Brasil (RFB). Não foram apurados valores relativos ao seguro internacional.

Os cálculos efetuados para a China são apresentados no quadro a seguir:

Valor Normal CIF internado da China

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	309,66
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,00
Valor Normal CIF (US\$/t) (c) = (a) + (b)	345,66
Imposto de importação (US\$/t) (d) = (c) x 10%	34,57
AFRMM (US\$/t) (e) = (b) x 25%	9,00
Despesas de internação (US\$/t) (f) = (d) x 3%	10,37
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (g) = (c) + (d) + (e) + (f)	399,60

Fonte: Indústria Doméstica e RFB.

Elaboração: SDCOM.

Registre-se valor normal internado para fins do início da revisão foi convertido para reais, por meio da taxa de câmbio média do período analisado. Entretanto, para fins de determinação final, optou-se por apresentar o cálculo em dólares estadunidenses.

5.2.2.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins de determinação final

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5.

Assim, para o cálculo do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, deduziram-se do faturamento bruto auferido as seguintes rubricas: descontos e abatimentos, devoluções, frete sobre vendas, IPI, ICMS, PIS e COFINS. Foram considerados os dados conjuntos das empresas Cebrace, Guardian e Vivix. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Assim, apurou-se o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro de [RESTRITO], na condição ex fabrica. O referido preço foi então convertido para dólares estadunidenses por meio as taxas de câmbio diárias, tendo alcançado [RESTRITO].

5.2.2.4 Da diferença entre o valor normal da China internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins de determinação final

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para a China.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (US\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (US\$/t) (b)	Diferença Absoluta (US\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
399,60	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário da China superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores chineses, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.2.3 Do Egito

Para fins de determinação final, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de abril de 2018 a março de 2019, para verificar a existência de probabilidade de retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros planos flotados originárias do Egito.

Tendo em vista a ausência de resposta aos questionários enviados aos produtores/exportadores conhecidos do Egito, o valor normal baseou-se, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, o valor normal utilizado quando do início da revisão.

5.2.3.1 Do valor normal do Egito para fins de determinação final

Conforme exposto no item 5.1.3.2, para fins de apuração do valor normal construído no Egito, a peticionária apresentou sua estrutura do custo de produção, bem como o cálculo dos valores de matérias-primas, insumos, utilidades, mão de obra direta, outros custos de produção, despesas e receitas operacionais e margem de lucro.

Consoante também detalhado no referido item, para apresentação da estrutura de custos, utilizaram-se índices de consumo das empresas que compõem a indústria doméstica. Cumpre registrar que os índices técnicos de consumo, assim como os valores de custo, utilizados no cálculo do valor normal construído, foram validados por meio de verificação in loco.

Considerando os valores apresentados no item 5.1.3.1, calculou-se o valor normal construído para o Egito, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído do Egito (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

Despesa	Valor
Matérias-primas (areia, barrilha e calcário)	[CONF]
Outros insumos	[CONF]
Mão de obra direta	[CONF]
Gás natural	[CONF]
Energia elétrica	[CONF]
Outras utilidades	[CONF]
Demais custos de produção	[CONF]
Custo de Produção	228,69
Despesas Operacionais (Administrativas e vendas)	49,76
Outras Receitas/Despesas Operacionais	102,78
Custo de Produção + Despesas Operacionais	381,23
Lucro Operacional	114,85
Valor Normal Construído	496,07

5.2.3.2 Do valor normal do Egito internado

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal do Egito no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações significativas deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Para tanto, adotou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.3.

Para fins de estimativa de frete e seguro internacionais, foram consideradas as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias do Egito, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da Receita Federal do Brasil (RFB). Não foram apurados valores relativos ao seguro internacional.

Os cálculos efetuados para o Egito são apresentados no quadro a seguir:

Valor Normal CIF internado do Egito

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	496,07
Frete internacional (US\$/t) (b)	21,34
Valor Normal CIF (US\$/t) (c) = (a) + (b)	517,41
Imposto de importação (US\$/t) (d) = (c) x 10%	51,74
AFRMM (US\$/t) (e) = (b) x 25%	5,34
Despesas de internação (US\$/t) (f) = (d) x 3%	15,52
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (g) = (c) + (d) + (e) + (f)	590,01

Fonte: Indústria Doméstica e RFB.

Elaboração: DECOM.

Registre-se que o valor normal internado para fins do início da revisão foi convertido para reais, por meio da taxa de câmbio média do período analisado. Entretanto, para fins de determinação final, optou-se por apresentar o cálculo em dólares estadunidenses.

5.2.3.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins de determinação final

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5.

Assim, para o cálculo do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, deduziram-se do faturamento bruto auferido as seguintes rubricas: descontos e abatimentos, devoluções, frete sobre vendas, IPI, ICMS, PIS e COFINS. Foram considerados os dados conjuntos das empresas Cebrace, Guardian e Vivix. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Assim, apurou-se o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro de [RESTRITO], na condição ex fabrica. O referido preço foi então convertido para dólares estadunidenses por meio as taxas de câmbio diárias, tendo alcançado [RESTRITO].

5.2.3.4 Da diferença entre o valor normal do Egito internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins de determinação final

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para o Egito.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (US\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (US\$/t) (b)	Diferença Absoluta (US\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
590,01	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário do Egito superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores egípcios, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.2.4 Dos Emirados Árabes Unidos

Para fins de determinação final, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de abril de 2018 a março de 2019, para verificar a existência de probabilidade de retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros planos flotados originárias dos Emirados Árabes Unidos.

Tendo em vista a ausência de resposta aos questionários enviados aos produtores/exportadores conhecidos dos Emirados Árabes Unidos, o valor normal baseou-se, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, o valor normal utilizado quando do início da revisão.

5.2.4.1 Do valor normal dos Emirados Árabes para fins de determinação final

Conforme exposto no item 5.1.4.1, para fins de apuração do valor normal construído nos Emirados Árabes Unidos, a peticionária apresentou sua estrutura do custo de produção, bem como o cálculo dos valores de matérias-primas, insumos, utilidades, mão de obra direta, outros custos de produção, despesas e receitas operacionais e margem de lucro.

Consoante também detalhado no referido item, para apresentação da estrutura de custos, utilizaram-se índices de consumo das empresas que compõem a indústria doméstica. Cumpre registrar que os índices técnicos de consumo, assim como os valores de custo, utilizados no cálculo do valor normal construído, foram validados por meio de verificação in loco.

Considerando os valores apresentados no item 5.1.4.2, calculou-se o valor normal construído para os Emirados Árabes Unidos, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído dos Emirados Árabes (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

Despesa	Valor
Matérias-primas (areia, barrilha e calcário)	[CONF]
Outros insumos	[CONF]
Mão de obra direta	[CONF]
Gás natural	[CONF]
Energia elétrica	[CONF]
Outras utilidades	[CONF]
Demais custos de produção	[CONF]
Custo de Produção	185,21
Despesas Operacionais (Administrativas e vendas)	40,30
Outras Receitas/Despesas Operacionais	83,24
Custo de Produção + Despesas Operacionais	308,74
Lucro Operacional	93,01
Valor Normal Construído	401,75

5.2.4.2 Do valor normal dos Emirados Árabes Unidos internado para fins de determinação final

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal dos Emirados Árabes no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações significativas deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping.

Para tanto, adotou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.3.

Para fins de estimativa de frete e seguro internacionais, foram consideradas as importações brasileiras de vidros classificados sob a NCM 7005.21.00 originárias dos Emirados Árabes, realizadas durante o período de análise de continuação/retomada de dumping, tomando como base os dados do SISCORI da Receita Federal do Brasil (RFB).

Os cálculos efetuados para os Emirados Árabes são apresentados no quadro a seguir:

Valor Normal CIF internado dos Emirados Árabes

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	401,75
Frete internacional (US\$/t) (b)	43,10
Seguro Internacional (US\$/t) (c)	2,92
Valor Normal CIF (US\$/t) (d) = (a) + (b) + (c)	447,77
Imposto de importação (US\$/t) (e) = (d) x 10%	44,78
AFRMM (US\$/t) (f) = (b) x 25%	10,78
Despesas de internação (US\$/t) (g) = (d) x 3%	13,43
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (h) = (d) + (e) + (f) + (g)	516,76

Registre-se que o valor normal internado para fins do início da revisão foi convertido para reais, por meio da taxa de câmbio média do período analisado. Entretanto, para fins de determinação final, optou-se por apresentar o cálculo em dólares estadunidenses.

5.2.4.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins de determinação final

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5.

Assim, para o cálculo do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, deduziram-se do faturamento bruto auferido as seguintes rubricas: descontos e abatimentos, devoluções, frete sobre vendas, IPI, ICMS, PIS e COFINS. Foram considerados os dados conjuntos das empresas Cebrace, Guardian e Vivix. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Assim, apurou-se o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro de [RESTRITO], na condição ex fabrica. O referido preço foi então convertido para dólares estadunidenses por meio as taxas de câmbio diárias, tendo alcançado [RESTRITO].

5.2.4.4 Da diferença entre o valor normal dos Emirados Árabes Unidos internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins de determinação final

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para os Emirados Árabes.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (US\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (US\$/t) (b)	Diferença Absoluta (US\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
516,76	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário dos Emirados Árabes superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores desse país, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.2.5 Dos Estados Unidos da América para fins de determinação final

Para fins de determinação final, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de abril de 2018 a março de 2019, para verificar a existência de probabilidade de retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de vidros planos flotados originárias dos Estados Unidos da América.

Tendo em vista a ausência de resposta aos questionários enviados aos produtores/exportadores conhecidos dos Estados Unidos da América, o valor normal baseou-se, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, o valor normal utilizado quando do início da revisão.

5.2.5.1 Do valor normal dos Estados Unidos da América para fins de determinação final

Conforme exposto no item 5.1.5.1, para fins de apuração do valor normal nos Estados Unidos da América, a peticionária apresentou preço representativo no mercado interno dos Estados Unidos apurado com base em amostra de faturas emitidas por produtor doméstico naquele país.

Dessa forma, o valor normal dos Estados Unidos foi apurado com base em amostra de 50 faturas de vendas no mercado interno estadunidense, conforme total demonstrado no quadro a seguir:

Valor Normal dos Estados Unidos [CONFIDENCIAL]

Valor (US\$)	Volume (t)	Valor normal (US\$/t)
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	652,23

Cumpre mencionar que, por ocasião do início da revisão, a SDCOM ressaltou que buscaria mais informações acerca dos critérios utilizados pela peticionária a fim de selecionar as faturas de venda consideradas para o cálculo do valor normal. Registre-se, entretanto, que os dados foram considerados suficientes para fins do início da revisão, nos termos do art. 5.2 do Acordo Antidumping, representando as informações razoavelmente disponíveis ao peticionário.

Uma vez iniciada a revisão, foram enviados questionários aos produtores/exportadores estadunidenses, que optaram por não cooperar como processo. Reitera-se, portanto, a utilização dos fatos disponíveis para fins de determinação final, nos temos § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ademais, conforme consta do item 8.3.5.5 deste documento, dados de exportação apurados para os Estados Unidos da América indicam que o produto comercializado pela referida origem possui preço mais elevado em relação aos produtos das demais origens sujeitas à medida, o que corrobora a adequação da metodologia utilizada para fins de cálculo do valor normal.

5.2.5.2 Do valor normal dos Estados Unidos da América internado para fins de determinação final

Com vistas a determinar a probabilidade de retomada do dumping, caso haja a extinção do direito atualmente em vigor, buscou-se internalizar o valor normal dos Estados Unidos no mercado brasileiro, a fim de viabilizar sua comparação com o preço médio de venda do produto similar da indústria doméstica no mesmo mercado, uma vez que não houve exportações deste país para o Brasil no período de análise da continuação/retomada do dumping. Os parâmetros considerados para a internalização do valor normal encontram-se descritos no item 5.1.5.2.

O quadro a seguir sumariza o cálculo do valor normal internado dos Estados Unidos da América.

Valor Normal CIF internado dos EUA

Valor Normal FOB (US\$/t) (a)	652,23
Embalagem Mercado Externo (b)	43,32
Preço FOB + Embalagem (c) = (a) + (b)	695,55
Frete internacional (US\$/t) (d)	94,15
Seguro Internacional (US\$/t) (e)	0,64
Valor Normal CIF (US\$/t) (f) = (c) + (d) + (e)	790,34
Imposto de importação (US\$/t) (g) = (f) x 10%	79,03
AFRMM (US\$/t) (h) = (d) x 25%	23,54
Despesas de internação (US\$/t) (i) = (f) x 3%	23,71
Valor Normal CIF internado (US\$/t) (j) = (f) + (g) + (h) + (i)	916,62

Registre-se que o valor normal internado para fins do início da revisão foi convertido para reais, por meio da taxa de câmbio média do período analisado. Entretanto, para fins de determinação final, optou-se por apresentar o cálculo em dólares estadunidenses.

5.2.5.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins de determinação final

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5.

Assim, para o cálculo do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, deduziram-se do faturamento bruto auferido as seguintes rubricas: descontos e abatimentos, devoluções, frete sobre vendas, IPI, ICMS, PIS e COFINS. Foram considerados os dados conjuntos das empresas Cebrace, Guardian e Vivix. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Assim, apurou-se o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro de [RESTRITO], na condição ex fabrica. O referido preço foi então convertido para dólares estadunidenses por meio as taxas de câmbio diárias, tendo alcançado [RESTRITO].

5.2.5.4 Da diferença entre o valor normal dos Estados Unidos da América internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins de determinação final

Apresentam-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado e o preço médio da indústria doméstica na condição ex fabrica, além do cálculo realizado para as diferenças em termos absolutos e relativos apuradas para os EUA.

Comparação entre valor normal internado e preço da indústria doméstica [RESTRITO]

Valor Normal CIF Internado (US\$/t) (a)	Preço médio da Indústria Doméstica (US\$/t) (b)	Diferença Absoluta (US\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
916,62	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

Assim, uma vez que o valor normal na condição CIF internado do produto originário dos EUA superou o preço de venda da indústria doméstica, conclui-se que os produtores/exportadores estadunidenses, a fim de conseguir competir no mercado brasileiro, deveriam praticar preço de exportação inferior ao seu valor normal e, por conseguinte, retomar a prática de dumping.

5.2.6 Do México

5.2.6.1 Da produtora/exportadora Vitro México

5.2.6.1.1 Do valor normal para fins de determinação final

Para fins de determinação final, o valor normal da produtora/exportadora Vitro México foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno mexicano, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Cumpre mencionar que os dados do questionário do produtor/exportador e das informações complementares da Vitro México, levadas em consideração neste documento, foram submetidas a procedimento de validação por esta Subsecretaria, nos termos da Instrução Normativa nº 1, de 17 de agosto de 2020.

Os testes descritos a seguir foram realizados visando determinar quais as vendas seriam consideradas operações comerciais normais para fins do cálculo do valor normal para o item (5.2.6.2.). No referido item, para a internação do valor normal e sua comparação com o preço da indústria doméstica, será considerado o valor normal bruto na condição FOB, conforme descrição a seguir.

Cabe ressaltar, inicialmente, que foram desconsideradas as faturas reportadas relativas a notas de crédito e de débito, bônus de produto e devolução de produto, uma vez que essas apresentavam quantidade negativa ou igual a zero ou preço igual a zero, não sendo possível identificar a transação específica a que cada uma se relaciona. Faturas identificadas como canceladas foram incluídas na apuração do valor normal, haja vista que anulam por completo uma fatura de venda emitida anteriormente.

Assim, com vistas à apuração do valor normal ex fabrica para identificação das operações comerciais normais, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno mexicano: descontos, custo financeiro, frete interno da planta para a unidade de armazenagem, despesa de armazenagem, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, seguro interno, despesas com propaganda, despesas com serviços técnicos, despesas indiretas de venda, custo de manutenção de estoque e custo de embalagem.

As rubricas referidas acima foram deduzidas em conformidade com os dados reportados no apêndice de vendas no mercado interno da produtora mexicana. Observou-se, por meio das faturas selecionadas para verificação, que o preço bruto reportado no referido Apêndice estava líquido de impostos, de modo que o imposto reportado, de 16%, não foi deduzido do preço bruto de vendas.

Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno mexicano, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações que não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do § 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Nesse contexto, conforme metodologia detalhada adiante, buscou-se apurar se as vendas da empresa no mercado doméstico mexicano foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Para tanto procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo total de produção.

Ressalte-se que o custo total de produção foi auferido por meio dos dados reportados pela empresa no apêndice de custo da resposta ao questionário do produtor/exportador. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas, despesas/receitas financeiras e outras receitas/despesas incorridas pela empresa.

Destaca-se que houve recálculo do valor normal da Vitro e alteração da base de dados, o que implicou também mudança no critério de atribuição de custo de produção de alguns CODIPs. Este fato implicou aumento do percentual de vendas abaixo do custo. Assim, da comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo total de produção, constatou-se que, do total de transações envolvendo vidros planos flotados realizadas pela Vitro México no mercado mexicano, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação, [CONFIDENCIAL]% ([CONFIDENCIAL] t) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário anual no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis - bem como as despesas gerais e administrativas, despesas/receitas financeiras e outras receitas/despesas).

Dessa forma, o volume de vendas abaixo do custo unitário não superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, não podendo, portanto, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ser desprezado na apuração do valor normal.

Passou-se, então, ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas no mercado interno mexicano. Observou-se que a Vitro México realizou vendas a empresas relacionadas das categorias [CONFIDENCIAL], além de ter comercializado produtos classificados sob diferentes códigos de identificação do produto.

Nesse sentido, nos termos do § 9º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fim de avaliar se as vendas desses produtos poderiam ser consideradas como operações comerciais normais, comparou-se o preço médio de venda de cada categoria de cliente e código de produto para partes relacionadas com o respectivo preço médio de venda para partes não relacionadas no mercado mexicano.

Verificou-se que o preço médio de venda a partes relacionadas foi, durante o período de investigação de retomada de dumping, até [CONFIDENCIAL]% maior ou até [CONFIDENCIAL]% menor que o preço de venda a partes não relacionadas respectivamente aos binômios categoria de cliente-CODIP. Constatou-se, portanto, que o preço médio ponderado relativo às transações entre partes relacionadas não é comparável ao das transações efetuadas entre partes independentes, uma vez que aquele é mais que 3% divergente em relação ao preço médio ponderado das vendas a partes independentes. Dessa forma, as vendas a partes relacionadas não puderam ser consideradas operações comerciais normais, tendo sido desprezadas da apuração do valor normal da Vitro México.

Registre-se que a empresa apresentou os dados de vendas destinadas ao mercado mexicano em moeda local (pesos mexicanos - MXN). Nesse sentido, os valores reportados foram convertidos em dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, levando em consideração a taxa de câmbio diária da data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

Após a determinação de que [CONFIDENCIAL]% das transações no mercado interno deveriam ser consideradas, obteve-se o valor bruto FOB dessas vendas internas, tendo sido acrescido o valor do frete interno até o cliente como proxy para o frete interno até o porto de exportação, de acordo com os dados fornecidos pela Vitro México, o qual correspondeu a MXN [CONFIDENCIAL]/t. Dessa forma, o valor normal da Vitro México, na condição FOB alcançou US\$ [RESTRITO].

5.2.6.1.2 Das manifestações acerca dos dados da Vitro anteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

Em manifestação protocolada em 25 de novembro de 2020, a peticionária alertou para a possibilidade de que a resposta ao questionário do produtor/exportador da Vitro México estivesse com a primeira característica de CODIP com dígitos invertidos: dígito 1 para vidro extraclear, ao invés de dígito 2, e dígito 2 para vidro clear ao invés de dígito 1. Assim, solicitou à autoridade investigadora que averiguasse os Apêndices da exportadora.

A partir da resposta ao questionário do produtor/exportador, a peticionária concluiu que o preço médio de exportação da Vitro México para o Brasil seria de US\$ [RESTRITO]/t, que o preço médio [CONFIDENCIAL] de venda no mercado interno mexicano corresponderia a US\$ [RESTRITO]/t e que, quando comparados, resultariam em uma diferença de US\$ [RESTRITO]/t. Desse modo, a peticionária concluiu que houve prática de dumping nas exportações da Vitro México para o Brasil, ressalvado o volume pouco significante em P5.

Explicou que os montantes foram obtidos a partir de exercício realizado pela própria peticionária, tendo considerado que o questionário do exportador estivesse em [CONFIDENCIAL]. O preço médio líquido no mercado interno seria de US\$ [CONFIDENCIAL] /t. Chamou atenção ainda para o fato de que o custo do produto similar seria equivalente a [CONFIDENCIAL] % do preço [CONFIDENCIAL] para o mercado mexicano.

Informou ainda acreditar que o custo total de produção Vitro estaria subestimado. Apresentou como evidência a relação entre CPV e faturamento, constantes dos balanços da Vitro de 2018 e 2019, que giraria em torno de 70% e 75%. O balanço não distinguiria as vendas no mercado interno e externo, mas a peticionária especulou que a Vitro México procurasse ter lucro nas vendas internas, supondo ainda que estas correspondessem à maior parte de suas vendas.

Assim, para as vendas internas, a ABIVIDRO concluiu que relação CPV sobre o preço seria menor que nas exportações, de modo que a relação CPV/preço possivelmente seria superior à média disponível nas demonstrações da Vitro México. De acordo com seus exercícios a partir de dados protocolados pela exportadora mexicana, seu custo unitário seria de cerca de US\$ [CONFIDENCIAL]/t, o que corresponderia a cerca de [CONFIDENCIAL] % em relação ao preço, inferior aos 70% a 75% estimados para a média das vendas internas e externas.

Sobre a alegação da ABIVIDRO de que a Vitro teria invertido os CODIPs em seu questionário de produtor/exportador, a Vitro México, em manifestação de 15 de dezembro de 2020, afirmou que a inversão não teria ocorrido. Ademais, comunicou que a peticionária não teria indicado a fonte de tal alegação, para que pudesse, de fato, ser devidamente rebatida. Ainda que houvesse equívoco no reporte dos dados, bastaria inverter os códigos numa eventual análise da sua resposta.

Quanto ao argumento da ABIVIDRO de que a Vitro estaria praticando dumping após a imposição da medida, a Vitro sustenta que não possuiria fundamento algum, pois não houve exportações do México em volume representativo, sendo este processo de revisão um caso de retomada. Assim, a acusação de prática de dumping nas exportações da Vitro para o Brasil não teria sentido.

Em 16 de dezembro de 2020, a peticionária ressaltou que ficou caracterizada a retomada da prática de dumping pelos produtores/exportadores das origens investigadas quando da abertura da revisão. Em relação à Vitro, a peticionária pontuou que a produtora/exportadora mexicana não teria apresentado dados em conformidade com a alínea "c" do inciso II do § 5º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013, que não permite a classificação de confidencial a dados de volume da produção, das vendas internas, das exportações, das importações e dos estoques.

A ABIVIDRO deduziu, a partir de informações do apêndice de vendas no mercado interno e exportações para terceiro país, que a exportadora mexicana teria um volume de estoques superior às vendas no mercado interno. A peticionária também alertou que o preço médio de exportação da Vitro teria sido inferior ao preço médio de venda no mercado interno do México, o que indicaria que essa exportadora muito provavelmente retomaria a prática de dumping.

5.2.6.1.3 Das manifestações acerca dos dados da Vitro posteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

Em sua manifestação final, protocolada em 18 de janeiro de 2021, a Vitro demonstrou discordância com a afirmação da SDCOM de que:

"foram desconsideradas as faturas reportadas relativas a notas de crédito e de débito, canceladas, bônus de produto e devolução de produto, uma vez que essas apresentavam quantidade negativa ou igual a zero ou preço igual a zero, não sendo possível identificar a transação específica a que cada uma se relaciona."

De acordo com a Vitro, para cada fatura teria sido apresentada uma explicação pormenorizada. Por exemplo, a fatura [CONFIDENCIAL]. A Vitro, buscando cooperar com a SDCOM, também afirmou ter apresentado no anexo 8.6 as capturas de tela do SAP [CONFIDENCIAL]. Ali, a SDCOM poderia observar o fluxo de cancelamento no sistema da empresa e a relação entre cada uma das faturas.

A Vitro então afirmou ser possível observar que os valores das duas faturas seriam idênticos. Assim, tendo já apresentado todas as capturas de tela de seu sistema e observando que as quantidades estão corretas no Apêndice V, a Vitro considera ter apresentado todos os esclarecimentos possíveis à sua disposição e que eles deveriam ser suficientes para que a SDCOM considere essas faturas [CONFIDENCIAL].

O terceiro tipo de fatura desconsiderado seriam as notas de débito. Como já explicado pela Vitro, essas faturas seriam emitidas para os clientes por uma série de razões comerciais diferentes, [CONFIDENCIAL].

O quarto tipo de fatura desconsiderado foram as faturas de bonus goods, que seriam relativas a produtos que dados aos clientes. Como esses produtos não seriam cobrados, apesar da quantidade ser positiva, o preço seria igual a zero. O último tipo de fatura desconsiderado foram as devoluções de produtos. Como já explicado pela Vitro, essas faturas seriam devoluções de bens pelos clientes. Por se tratar devoluções, as quantidades ali reportadas seriam negativas.

Por fim, e como já explicado pela Vitro, existiriam linhas no Apêndice V que estariam com todos os valores zerados. Isso ocorre porque, para cada fatura, o SAP geraria uma "linha mãe", que serviria de título para as demais linhas relacionadas à cada fatura que, aí sim, teria os valores reportados. Como essas "linhas mães" não teriam nenhum valor reportado, essa duplicação não mudaria os valores reportados no Apêndice V.

Do exposto, a Vitro entende que a SDCOM deveria considerar todas as vendas da empresa no cálculo do seu valor normal.

5.2.6.1.4 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

Inicialmente, esclarece-se que se constatou equívoco no primeiro dígito do CODIP, indicado nos questionários do produtor/exportador enviados às empresas. Trata-se de erro de digitação, em decorrência do qual a primeira característica do CODIP apresentou os dígitos invertidos quando comparados ao CODIP descrito na petição de início. A empresa Vitro México reportou os dados da maneira que lhe foi solicitado. O ajuste devido foi realizado pela SDCOM quando da realização dos cálculos, de forma que a justa comparação foi observada pela autoridade investigadora.

Com relação à alegada prática de dumping pela Vitro México, reitera-se que as exportações para o Brasil originárias do México ao longo do período de revisão não ocorreram em quantidades representativas, conforme reconhecido pela própria peticionária no âmbito da petição de início da revisão. Não é, portanto, cabível a apuração de margem de dumping e, ainda que o fosse, deveria obedecer aos parâmetros estabelecidos na legislação que não se restringem à mera comparação entre preços médios de venda.

Nesse contexto, a apuração da probabilidade de retomada do dumping seguiu a metodologia estabelecida no art. 107, § 3º, do Decreto nº 8.058, de 2013, conforme detalhamento constante do item 5.2.6.1.1 deste documento.

Quanto ao custo de produção informado pela Vitro, a SDCOM solicitou as comprovações que julgou pertinentes, tendo validado os valores reportados pela empresa. Refutam-se, portanto, as aparentes inconsistências suscitadas pela peticionária.

Em relação à confidencialidade dos dados reportados de volume: de produção; de vendas internas; de exportações; de importações/aquisições no mercado internos; e de estoque da Vitro, cumpre informar que a produtora/exportadora mexicana, após a expedição do Ofício nº 1.487/2020/CGSC/SDCOM/SECEX, de 17 de julho de 2020, apresentou tais informações em base restrita, em 27 de julho de 2020, em conformidade com a alínea "c" do inciso II do § 5º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Quanto à manifestação de 18 de janeiro de 2021, na qual a produtora/exportadora Vitro solicitou a utilização de todas as faturas apresentadas no apêndice de vendas do produto similar no mercado interno, a autoridade investigadora esclarece que foi considerada a totalidade das faturas, independentemente de sua natureza, para fins de validação dos valores constantes nos demonstrativos financeiros da empresa.

Entretanto, devido a própria natureza de algumas faturas, a sua incorporação no cálculo do valor normal não foi possível. Tal foi o caso das notas de crédito e de débito, bônus de produto e devolução de produto.

A autoridade investigadora recorda que o valor normal é apurado a partir do preço praticado nas operações comerciais normais do produto similar vendido no mercado interno do exportador, conforme elucida o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, ou ainda exportado para um terceiro país (art. 14). Cabe ainda citar situações não consideradas como operações comerciais normais: os §§ 1º, 2º e 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013:

§ 1º As vendas do produto similar no mercado interno do país exportador ou as vendas a um terceiro país não serão consideradas como operações comerciais normais e serão desprezadas na apuração do valor normal quando realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, nele computados os custos de fabricação, fixos e variáveis, e as despesas gerais, administrativas, de comercialização e financeiras.

§ 2º O disposto no § 1º aplica-se somente quando as vendas foram realizadas:

I - no decorrer de um período razoável de tempo, preferencialmente de doze meses, mas nunca inferior a seis meses;

II - em quantidades substanciais; e

III - a preço que não permita recuperar todos os custos dentro de um período razoável de tempo, preferencialmente de doze meses.

(...)

§ 7º Não serão consideradas operações comerciais normais e serão desprezadas na apuração do valor normal:

I - vendas de amostras ou para empregados e doações;

II - vendas amparadas por contratos envolvendo industrialização para outras empresas - tolling ou troca de produtos - swap ;

III - consumo cativo; ou

IV - outras operações, estabelecidas pela SECEX.

Conquanto a exportadora tenha explicado que notas de crédito e débito se refiram a equalização de balanço contábil de clientes, não foi possível vinculá-las a uma venda para a qual complementariam ou abateriam preço e quantidade de venda de determinado CODIP para determinado cliente. Sequer foi possível apurar preços para essas operações, de modo que ficou impossibilitada a verificação instruída pelo inciso III, § 2º do art.14. Ademais, quaisquer metodologias de alocação dos saldos das faturas de débito e crédito necessariamente deveriam levar em conta critério de rateio que abarcasse CODIP vendido a cada cliente. Tais informações não estavam disponíveis à autoridade investigadora.

Em relação às faturas de bônus de produto, a exportadora mexicana informou que se trataria de "produtos que são dados aos clientes. Como esses produtos não são cobrados, apesar da quantidade ser positiva, o preço é igual a zero". Ora, conforme a explicação da Vitro, as operações são relativas à hipótese de doações, prevista no inciso I, § 7º do art.14, e, portanto, foram desprezadas da apuração do valor normal.

Quanto às faturas de devoluções, tampouco foi possível vinculá-las às operações de venda que lhe deram existência. Novamente, não há preço para o qual se pudesse apurar um valor normal.

Já quanto às faturas de cancelamento, a autoridade investigadora envidou seus melhores esforços para considerá-las na apuração do valor normal. A exportadora mexicana logrou comprovar que faturas identificadas como canceladas de fato anulam uma fatura anteriormente emitida e constante da base de dados de vendas ao mercado interno. Desse modo, tais faturas foram incluídas no cálculo do valor normal da Vitro, o que ensejou ajuste do valor apresentado na Nota técnica de fatos essenciais.

5.2.6.2 Do valor normal da Vitro internado para fins de determinação final

De acordo com o inciso I do §3º do art. 107 do Decreto nº 8.058/2013, pelo fato de não ter havido exportações para o Brasil em P5 em quantidades representativas, a probabilidade de retomada do dumping deverá ser determinada com base na comparação entre o valor normal médio internalizado no mercado brasileiro e o preço médio de venda do produto similar doméstico no mercado brasileiro, apurados para o período de revisão.

Rubrica	US\$/t
Preço FOB (US\$/t)	[RESTRITO]
Frete internacional (US\$/t)	[RESTRITO]
Seguro internacional (US\$/t)	[RESTRITO]
Valor normal CIF (US\$/t) [a]	[RESTRITO]
Imposto de importação (US\$/t) [b] = [a] x 10%	[RESTRITO]
AFRMM (US\$/t) [c] = frete internacional x 25%	[RESTRITO]
Despesas de internação (US\$/t) [d]	[RESTRITO]
Valor normal CIF internado (US\$/t) [e] = [a] + [b] + [c] + [d]	[RESTRITO]

Assim, a partir do valor normal em base FOB indicado no item 5.2.6.1.1 adicionaram-se os valores de frete e seguro internacionais, conforme apresentados pela peticionária e utilizados no parecer de abertura, os quais corresponderam respectivamente a US\$ 94,15/t e US\$ 0,64/t, para a apuração do valor normal na condição CIF. Ademais, o Imposto de Importação foi calculado pela aplicação da alíquota vigente de 10% e o AFRMM por meio da multiplicação da alíquota de 25% sobre o valor do frete internacional, apurado conforme descrito acima. Por fim, as despesas de internação foram apuradas conforme metodologia apresentada ao início da revisão, em percentual de 3% sobre o preço CIF.

A tabela a seguir demonstra o cálculo do valor normal CIF internado conforme descrito anteriormente.

Dessa forma, alcançou-se o valor normal médio na condição CIF internado no mercado brasileiro de US\$ [RESTRITO]/t ([RESTRITO]).

5.2.6.3 Do preço de venda do produto similar no mercado brasileiro para fins de determinação final

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição para P5. Assim, para o cálculo do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, deduziram-se do faturamento bruto auferido as seguintes rubricas: descontos e abatimentos, devoluções, frete interno, IPI, ICMS, PIS e COFINS. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Inicialmente, cabe ressaltar que, conforme consta das manifestações sobre os dados constantes dos autos, na ocasião do envio dos questionários aos produtores/exportadores, a autoridade investigadora inverteu a ordem dos dígitos considerados pela indústria doméstica na primeira característica do CODIP. Dessa forma, para fins de justa comparação, o CODIP informado pela Vitro México foi alterado no sentido de se considerar o dígito como vidro clear e o dígito 2 como vidro extraclear, assim como informado pelas empresas que compõem a indústria doméstica. Ademais, as categorias de cliente usuário industrial e consumidor final foram consideradas, para fins de comparação, como uma só categoria, visto que esses clientes possuem um perfil semelhante no mercado de vidros planos flotados incolores.

Considerando que a Vitro México vendeu vidros planos flotados [CONFIDENCIAL] no mercado interno mexicano em P5, os preços do produto similar nacional considerados se referem a estes tipos de produto e às categorias de cliente das vendas internas da Vitro México. Em seguida, os preços médios por tonelada da indústria doméstica brasileira por categoria de cliente e por CODIP foram ponderados pelas quantidades correspondentes vendidas de cada um desses binômios pela Vitro México no mercado interno mexicano. Dessa forma, apurou-se um preço médio da indústria doméstica considerando o mix dos produtos vendidos pela Vitro no mercado interno mexicano, conforme disposto na tabela seguinte.

Preço da indústria doméstica médio ponderado [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Categoria	CODIP	Volume vendido no mercado mexicano (t)	Preço médio da ID
usuário industrial / consumidor final	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
	[CONF]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Preço médio ponderado			[RESTRITO]

Cumpra-se o requisito de que, quando não identificado preço da indústria doméstica no mesmo binômio categoria de cliente-CODIP, foi considerada o preço médio relativo às vendas da característica mais relevante, ou seja, o tipo de vidro (clear ou extraclear).

Assim, apurou-se o preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro, ponderado, de US\$ [RESTRITO]/t ([RESTRITO]).

5.2.6.4 Da diferença entre o valor normal da Vitro internado no mercado brasileiro e o preço de venda do produto similar doméstico para fins de determinação final

Para fins de determinação final, considerou-se que o preço da indústria doméstica, em base ex fabrica, seria comparável com o valor normal na condição CIF internado. Isso porque ambas as condições incluem as despesas necessárias à disponibilização da mercadoria em ponto do território brasileiro, para retirada pelo cliente, sem se contabilizar o frete interno no Brasil.

Apresenta-se, a seguir, o valor normal na condição CIF internado, o preço da indústria doméstica na condição ex fabrica, e a diferença entre ambos, em termos absolutos e relativos.

Valor CIF Internado (US\$/t) (a)	Preço da Indústria Doméstica (US\$/t) (b)	Diferença Absoluta (US\$/t) (c) = (a) - (b)	Diferença Relativa (%) (d) = (c) / (b)
[RESTRITO]	[RESTRITO]	375,00	98,9

5.2.7 Das manifestações acerca do valor normal e preço da indústria doméstica posteriores a Nota Técnica de fatos essenciais

A ELETROS protocolou, no SDD, em 18 de janeiro de 2021, manifestação, na qual expressou seu entendimento da necessidade de ajustes no valor normal, argumentando que àqueles relativos à Arábia Saudita e México estariam superestimados.

Foi reiterado pela ELETROS que, em relação ao valor normal construído da Arábia Saudita e Egito, os percentuais das despesas e margens utilizadas, deveriam ter sido obtidos de empresa Obeikan Glass, cujos demonstrativos financeiros teriam sido juntados nos autos, ao invés da utilização dos dados da empresa Zouaj, por não fabricar especificamente vidros flotados.

No que tange a esta questão, a ELETROS manifestou discordância em relação ao entendimento da SDCOM de que os parâmetros utilizados seriam adequados à luz do artigo 5.2 do Acordo Antidumping, e que somente a parte que cooperou com a autoridade investigadora - a empresa Saudita Obeikan - faria jus ao cálculo de forma individualizada para fins de determinação final, ao passo que as demais partes que não cooperaram receberiam determinação baseada nos fatos disponíveis.

Nesse sentido, a ELETROS argumentou que a adoção de fatos disponíveis não deveria ser orientada por caráter punitivo, mas sim orientada pela busca de informação mais adequada, no caso de ser necessária a utilização de fonte secundária para completar informação faltante, ou seja, o fato disponível a ser utilizado não deveria ser selecionado visando o "pior resultado" para a parte não cooperativa, mas sim selecionado, dentre as informações disponíveis, tendo nesse sentido, reproduzido manifestação do Órgão de Solução de controvérsias da OMC na disputa entre EUA e México - Beef and Rice:

"The use of the term "best information" means that information has to be not simply correct or useful per se, but the most fitting or "most appropriate" information available in the case at hand. Determining that something is "best" inevitably requires, in our view, an evaluative, comparative assessment as the term "best" can only be properly applied where an unambiguously superlative status obtains. It means that, for the conditions of Article 6.8 of the AD Agreement and Annex II to be complied with, there can be no better information available to be used in the particular circumstances. Clearly, an investigating authority can only be in a position to make that judgment correctly if it has made an inherently comparative evaluation of the "evidence available"."

A ELETROS argumentou, ademais, que no caso de adoção de cestas de produto (clear e extraclear) em relação aos preços prováveis, caberia ajuste no preço da indústria doméstica, o qual reflete a cesta vendida pelas três empresas que a integram, de forma a torná-lo comparável com a composição da cesta de vidros flotados produzida pela Cebrace, visto ter sido esta a base para construção do valor normal.

Foi salientado pela ELETROS que a Vivix não oferta o extraclear, ao passo que a Cebrace o faz, assumindo que este produto assume maior relevância na cesta produzida pela Cebrace e, portanto, no valor normal construído, do que na cesta de produtos vendida pela indústria doméstica. Nesse sentido, a ELETROS demandou ajuste no preço da indústria doméstica, adequando sua composição à cesta da Cebrace, o que tenderia a resultar em preço doméstico (ajustado) mais elevado que o preço médio considerado para fins de determinação da probabilidade de retomada de dumping, por ocasião da abertura de revisão.

5.2.8 Dos comentários da SDCOM

A autoridade investigadora novamente frisa que o valor normal da Arábia Saudita e do Egito foi calculado, para fins de início da revisão, com base no item "iii" do art. 5.2 do Acordo Antidumping. Os dados para a construção do valor normal, depois de realizados os ajustes necessários, foram considerados adequados e serviram de base para a apuração da existência de indícios de probabilidade da retomada da prática de dumping por parte de produtores/exportadores daquelas origens.

Ao longo do processo de revisão, os produtores/exportadores da Arábia Saudita e do Egito tiveram ampla oportunidade de colaborar com dados primários, tendo o feito apenas a exportadora saudita Obeikan, para a qual foi apurado o valor normal a partir das vendas produto similar por tipo de produto em seu mercado interno, conforme hipótese prevista no item "i" do art. 5.2 do Acordo Antidumping. Portanto, a autoridade investigadora considerou a melhor informação disponível para exportadora saudita seus próprios dados de venda no mercado interno saudita verificados e validados, em lugar do valor normal apurado para fins de início da Arábia Saudita.

Para os demais produtores/exportadores da Arábia Saudita e para os produtores/exportadores do Egito que não apresentaram dados primários, os fatos disponíveis configuraram-se na utilização do valor normal apurado para fins de início desta revisão.

Quanto ao pedido de ajuste no preço da indústria doméstica devido à utilização de valor normal construído a partir dos dados de uma das produtoras que compõem a indústria doméstica, novamente a autoridade investigadora recorda que o valor normal apurado foi considerado adequado e está previsto em uma das três hipóteses elencadas pelo Acordo Antidumping.

Ressalta-se ainda que o inciso I, § 3º, art. 107 do Decreto nº 8.058, de 2013, determina a comparação entre o valor normal médio internalizado no mercado brasileiro e o preço médio de venda do produto similar doméstico no mercado brasileiro, apurados para o período de revisão. Desse modo, a autoridade investigadora cumpriu os requisitos de análise da probabilidade de retomada do dumping e não acatou a solicitação da ELETROS de ajustes no preço da indústria doméstica a partir da cesta de produtos da Cebrace.

5.3 Do desempenho dos produtores/exportadores

5.3.1 Dos dados considerados para fins do início da revisão

Segundo a peticionária, não haveria informações prontamente disponíveis sobre as capacidades instaladas e os volumes de produção das origens sujeitas à medida antidumping, com exceção da China. Nesse sentido, segundo estudo apresentado pela peticionária em base confidencial, a China possui mais de 85 grandes conglomerados produtores de vidros planos, com forte concentração em empresas estatais.

O quadro a seguir apresenta os dados referentes à capacidade instalada e produção da China, relativos aos anos mais recentes e a projeções futuras:

Capacidade instalada e Produção - China (mil toneladas)

Indicador	2007	2012	2017	2022	2027
Capacidade (A)	18.345	36.090	62.855	96.050	138.200
Produção (B)	14.675	28.870	50.285	76.845	110.560
Ociosidade C = (A-B)	3.670	7.220	12.570	19.205	27.640
Ociosidade relativa (C/A) em %	20%	20%	20%	20%	20%

Conforme pode se observar dos dados apresentados, há ociosidade da indústria chinesa de vidros planos, com tendência de incremento ao longo dos anos projetados. Em 2017, essa ociosidade atingiu 12.570 mil toneladas, cerca de 13 vezes o mercado brasileiro registrado em P5.

Ademais, para fins de avaliação do desempenho exportador das origens objeto desta revisão, a peticionária apresentou dados públicos de quantidades exportadas, constantes do sítio eletrônico TradeMap, de produtos classificados na subposição 7005.29 da NCM/SH, haja vista a indisponibilidade de informações sobre a capacidade instalada e a produção na Arábia Saudita, no Egito, nos Emirados Árabes, nos EUA e no México. Foram apresentados dados referentes aos anos fiscais de 2014 a 2018.

A evolução das referidas exportações consta do quadro abaixo:

Volume exportado (t) (Subposição 7005.29 do SH)					
Exportadores	2014	2015	2016	2017	2018
Arábia Saudita	47.548	57.433	99.314	76.245	70.895
China	1.119.384	1.187.091	1.211.763	1.117.002	864.989
Egito	-	-	-	-	36.033
Emirados	196.494	140.372	137.990	166.845	142.305
EUA	-	-	236.088	251.994	239.515
México	102.384	109.739	87.923	74.464	70.559
Total	1.465.810	1.494.635	1.773.078	1.686.550	1.424.296

Cabe ressaltar, inicialmente, que os dados constantes do TradeMap referentes ao Egito aparentam estar incompletos, por apresentarem apenas valores para alguns períodos, sem a quantidade correspondente. Ademais, destaca-se que as quantidades exportadas pelos EUA, fornecidas apenas em metros quadrados, foram convertidas para toneladas a partir de fator médio apurado com base nas vendas de fabricação própria no mercado interno da indústria doméstica, de abril de 2018 a março de 2019 (P5). Por último, conforme será analisado no item 8.3, alguns dados do TradeMap não conferem com os dados de importação do Brasil fornecidos pela RFB.

Com base nestes dados, observou-se que o volume total exportado pelas origens investigadas excedeu em até 2 vezes o volume referente ao mercado brasileiro de vidros planos em P3, tendo sido o menor patamar, de cerca de 1,5 vezes, observado em P1 e P5, quando confrontados os dados da tabela anterior com os relativos ao item 6.2. Individualmente, contudo, a China respondeu pela maior parte desse volume (60,8%).

No caso da China, portanto, os dados permitiram concluir que se trata de uma origem com elevado potencial exportador. Dada a ausência de informações sobre a capacidade produtiva excedente nas demais origens mencionadas, em conjunto com as observações referentes à base de dados do TradeMap no item 8.3, não foi possível realizar uma análise mais aprofundada sobre o potencial exportador para fins de início da revisão.

Tendo em vista as limitações identificadas em relação aos dados disponíveis para fins do início da revisão, as partes foram instadas a se manifestar e a apresentar informações adicionais acerca do potencial exportador das origens sujeitas à medida antidumping.

5.3.2 Dos dados considerados para fins da determinação final da revisão

Apuraram-se, inicialmente, os dados de exportações totais das origens sob análise, com base nos dados públicos de quantidades exportadas, constantes do sítio eletrônico TradeMap, de produtos classificados na subposição 7005.29 da NCM/SH, à exceção do Egito, cujas informações foram extraídas do sítio eletrônico do UNComtrade. Considerando-se as restrições dos dados relativos a alguns dos países, optou-se por apresentar os dados em bases anuais, de 2014 a 2019.

Volume exportado (t) (Subposição 7005.29 do SH)						
Exportadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019
China	1.119.357	1.195.393	1.236.145	1.121.366	863.476	665.053
EUA	424.045	326.719	238.311	251.057	239.515	227.509
Emirados Árabes	196.494	140.372	137.990	166.845	142.305	134.508
Egito	279.622	128.906	85.797	-	171.434	289.499
Arábia Saudita	47.548	58.788	99.314	76.245	70.895	85.073
México	-	109.739	87.923	74.464	70.559	-
Total	2.067.066	1.959.917	1.885.480	1.689.977	1.558.184	1.401.642

Em relação à tabela anterior, cumpre ressaltar que os dados extraídos para os Estados Unidos e Egito foram disponibilizados apenas em metros quadrados. Assim, para ambos os países, para manter a comparabilidade, as quantidades extraídas foram convertidas para toneladas a partir de fator médio apurado com base nas vendas de fabricação própria no mercado interno da indústria doméstica, de abril de 2018 a março de 2019 (P5). Ademais, destaca-se que os volumes das vendas externas do México em 2014 e 2019, por apresentarem

inconsistências quando comparadas às bases de dados utilizadas em nível de subposição e subitem, não foram aqui apresentados. Acerca das informações obtidas para o Egito, por alguma inconsistência na base de dados, o volume exportado em 2017 não foi disponibilizado.

Com base nas informações apresentadas, mesmo com a incompletude de dados para determinados países em determinados anos, observou-se que o volume exportado pelas origens objeto de revisão foi sempre superior ao mercado brasileiro de vidros planos flotados em todos os períodos analisados, conforme dados constantes do item 6.2. Em determinados anos/períodos, o volume vendido ao exterior pelas origens analisadas foi 2 vezes maior que o mercado brasileiro (2015/P1 e 2016/P2), tendo atingido o menor patamar, cerca de 1,4 vezes superior, na comparação de 2019 com P5.

Destaca-se, ainda, que somente para o México, as informações apresentadas no TradeMap (2014-2018) puderam ser desagregadas em nível de 8 (oito) dígitos do SH, sendo que dos 5 (cinco) desdobramentos da subposição 7005.29, três (3) dizem respeito ao produto constante do escopo da revisão. Segue tabela similar a anterior, com informações em nível de subitem do SH para o México.

Volume exportado (t) (Subposição 7005.29 do SH) - México em SH 8

Exportador	2014	2015	2016	2017	2018	2019
México*	100.459	107.838	87.311	73.915	70.278	
Total	2.167.525	1.958.016	1.884.868	1.689.428	1.557.904	1.401.642

*Informações relativas aos códigos 7005.29.02, 7005.29.03 e 7005.29.99 do SH mexicano. As informações relativas aos códigos 7005.29.01 e 7005.29.04 não foram computados por dizerem respeito a produtos com espessura inferior a 2mm.

Como pôde ser observado, a desagregação das informações para o México alterou de forma ínfima os valores exportados pelo país, não modificando o panorama geral das exportações para o mundo de vidros planos flotados das origens da revisão, que permaneceram sempre superior ao mercado brasileiro. Para o México, ficou claro que as informações em nível de subposição do SH se mostrariam bem fidedignas caso não houvesse a desagregação em nível de 8 dígitos.

Diante dos dados, constatou-se que a China detém a posição de maior exportadora mundial de vidros planos em 2019, em termos de volume, apesar das seguidas quedas no volume exportado observadas desde 2016. De maneira similar, as exportações das demais origens analisadas também apresentaram panorama de quedas subseqüentes com uma ou outra exceção pontual. Comparando a série analisada, o total exportado pelas origens objeto de revisão apresentou também quedas em sequência se compararmos um ano com o imediatamente anterior. Durante todo o período analisado, a queda observada foi de 35,3 % e de 2018 para 2019, de 10%.

Tendo em vista as diferentes unidades de medida consideradas, que acaba por comprometer a comparabilidade dos dados, buscou-se, adicionalmente, compilar as informações das origens analisadas de acordo com o valor total das importações. Ressalvam-se possíveis inconsistências decorrentes dos diferentes preços praticados para diferentes tipos de vidros. O quadro a seguir apresenta os valores totais exportados pelos principais 10 países exportadores, bem como o valor total das exportações mundiais no mesmo período.

Valor exportado - Top 10 países (em mil US\$) (Subposição 7005.29 do SH)

País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014-2019	
							valor	% do total
China	362.665	394.082	359.330	381.665	329.436	298.629	2.125.807	12,7%
Alemanha	327.374	283.510	318.206	308.777	467.355	338.836	2.044.058	12,2%
Japão	356.779	256.348	261.455	195.121	222.091	280.992	1.572.786	9,4%
Hong Kong	223.678	203.335	135.360	102.136	99.059	208.978	972.546	5,8%
França	168.891	130.450	127.274	157.041	179.925	166.962	930.543	5,6%
Coreia do Sul	177.482	179.643	143.408	113.810	114.135	110.490	838.968	5,0%
EUA	131.997	135.433	113.361	107.256	111.665	104.344	704.056	4,2%
Malásia	3.776	1.999	3.620	88.797	221.047	289.706	608.945	3,6%
Rússia	76.104	86.302	99.562	129.337	125.655	87.375	604.335	3,6%
Bélgica	110.105	70.989	81.486	101.301	101.292	82.860	548.033	3,3%
Demais	972.007	827.510	894.191	999.272	1.073.270	1.010.784	5.777.034	34,5%
Total	2.910.858	2.569.601	2.537.253	2.684.513	3.044.930	2.979.956	16.727.111	100%

Diante dos dados dispostos, fica evidenciado e reforça-se o relevante potencial exportador da China, cujas exportações médias em valor durante o período 2014-2019 representaram 12,7% do total exportado pelo mundo, bem como dos EUA, que apareceram como 7º maior exportador durante o mesmo período analisado. Levando em consideração o ano de 2019, a China aparece em 2º lugar e os EUA figuram como 8º maior exportador de vidros planos flotados do mundo.

Buscou-se ainda apurar dados relativos à capacidade produtiva e à existência de capacidade ociosa das origens investigadas. Conforme consta do item 5.3.1, foram apresentados já na petição de início dados de capacidade e quantidade produzida de vidros planos na China, bem como estimativas desses indicadores para anos futuros. Os dados foram extraídos da publicação especializada [CONFIDENCIAL]. O quadro a seguir sumariza as informações citadas e apresenta os dados de ociosidade estimada.

Capacidade instalada e Produção - China (mil toneladas)

Indicador	2007	2012	2017	2022	2027
Capacidade (A)	18.345	36.090	62.855	96.050	138.200
Produção (B)	14.675	28.870	50.285	76.845	110.560
Ociosidade C = (A-B)	3.670	7.220	12.570	19.205	27.640
Ociosidade relativa (C/A) em %	20%	20%	20%	20%	20%

Conforme pode se observar dos dados apresentados, há ociosidade da indústria chinesa de vidros planos. Em 2017, essa ociosidade atingiu 12.570 mil toneladas, cerca de 13 vezes o mercado brasileiro em P5. Ademais, mesmo com a indicação de tendência de incremento da capacidade instalada na China, acompanhada do aumento do volume produzido no país, a ociosidade em relação à capacidade instalada permanece no patamar de 20%.

Com relação às demais origens, a peticionária apresentou, após o início da revisão, dados relativos à quantidade de linhas de produção em funcionamento em cada país, bem como estimativas referentes à capacidade instalada de empresas situadas nas referidas origens.

A tabela a seguir sumariza a quantidade de linhas de produção de vidros planos flotados em cada uma das origens analisadas, conforme dados extraídos do relatório Flat Glass World Directory - 2020.

Linhas de produção - Flat Glass World Directory - 2020

País	Empresa	Linhas de produção (unidade)
Arábia Saudita	Obeikan Glass	1
	Saudi Guardian International Float Glass Co.	1
	Subtotal	2
China	Avic Special Glass	4
	China Glass Holdings	9
	CSG Holding Co.	9
	Dalian Kanglida Yaohua Glass Corp.	3
	Denzhou Zhenhua Glass	2
	Freddy Glass Co. Ltd.	2
	Fuyao Group	9
	Hebei Yingxin Glass Group Co. Ltd.	8
	Intex Glass Co. Ltd.	6
	Jiangmen Isn Float Glass Co. Ltd.	2
	Jiangsu Farun Glass Co. Ltd.	9
	Jinjing Group	13
	Kibing Glass Group	21
	Link Glass Co. Ltd.	3
	Luoyang Glass Group	9
	Nanning Float Glass Co. Ltd.	2
	Ningbo Kangli Glass Co. Ltd.	2
	Saint-Gobain Glass China	1
	Shanxi Lihu Glass Industry Co. Ltd.	2
	Shenzen Sun Global Glass Co. Ltd.	1
	SYP Glass	3
	Taiwan Glass Group	16
	Tengzhou Jinming Glass Co. Ltd.	4
	Wuhan Changli Glass Co. Ltd	4
	Xinyi Glass Holdings Ltd	13
	Yaohua Glass Group	15
	Zhejiang Daming Glass Co. Ltd.	2
	Subtotal	174
Emirados Árabes	Emirates Float Glass LLC.	1
	Guardian Zoujaj International Float Glass Co.	1
	Subtotal	2
Egito	Egyptian Glass - Guardian Glass Float Plant	1
	Saint-Gobain Glass & Sisecam Group	1
	Sphinx Glass Ltd.	1
	Subtotal	3
EUA	AGC - Asahi Glass Co.	3
	AGC Manufacturing & Coating	1
	Cardinal Float Glass	5
	Carlex Glass America	1
	Fuyao Glass America INC.	2
	Guardian Glass	7

	Pilkington - NSG North America	5
	Vitro Architectural Glass	5
	Subtotal	29
México	Saint-Gobain México, S.A.	2
	Guardian Industries V.P.S.	1
	Vitro Vidrio y Cristal, S.A.	3
	Subtotal	6
Total		216

Cumpre ressaltar que as empresas que não possuíam informação de quantidade de linhas de produção foram omitidas da tabela. Destacam-se as quantidades de linhas de produção de vidros planos flotados situadas na China (174), o que corrobora a existência de relevante potencial exportador no referido país, bem como nos Estados Unidos da América (29). No entanto, os referidos dados devem ser analisados em conjunto com as informações atinentes à capacidade produtiva de cada um dos países.

Nesse sentido, a peticionária apresentou o relatório Glass International September 2018, a partir do qual indicou a capacidade produtiva diária de vidros planos flotados de empresas situadas nos Emirados Árabes Unidos, Egito e Arábia Saudita. Constanam do relatório as empresas Saudi Guardian Glass, Obeikan Glass Company e Arabian United Float Glass Company da Arábia Saudita; Saint-Gobain Glass Egypt, Sphinx Glass Egyptian Glass Company e Cairo Glass do Egito; e a empresa RAK Guardian Glass dos Emirados Árabes Unidos. Quanto aos Emirados Árabes Unidos, foi ainda apresentado dado de capacidade instalada de vidros planos flotados da empresa Emirates Float Glass LLC, conforme informações constantes de seu sítio eletrônico. O quadro a seguir sumariza os dados citados.

Capacidade instalada - Arábia Saudita, Emirados Árabes e Egito (em toneladas/dia)

País	Empresa	Capacidade Instalada	
		tonelada/dia	mil toneladas/ano*
Arábia Saudita	Saudi Guardian Glass	800	288
	Obeikan Glass Company	800	288
	Arabian United Float Glass Company	600	216
	Subtotal	2.200	792
Egito	Saint-Gobain Glass Egypt	900	324
	Sphinx Glass	600	216
	Egyptian Glass Company	400	144
	Cairo Glass	240	86,4
	Subtotal	2.140	770,4
Emirados Árabes	RAK Guardian Glass	700	252
	Emirates Float Glass LLC	600	216
	Subtotal	1.300	468
Total		5.640	2.030,4

*Para contabilizar a capacidade instalada anual, multiplicou-se a capacidade instalada diária por 360, considerando ser essa a quantidade média de dias úteis por ano.

Quanto aos dados apresentados na tabela anterior, referentes apenas à Arábia Saudita, Egito e Emirados Árabes, e fazendo um contraponto com o mercado brasileiro, apresentado no item 6.2, pode ser observado que a capacidade instalada total dos países em referência é cerca de 2,1 vezes o mercado brasileiro registrado em P5. De modo individual, a capacidade instalada observada na Arábia Saudita, Egito e Emirados Árabes representou, respectivamente, 82%, 79% e 48% do mercado brasileiro registrado entre abril de 2018 e março de 2019 (P5).

Quanto à capacidade produtiva do México e dos Estados Unidos, a peticionária indicou as estimativas de capacidade diária de 2.540t/dia e 13.300t/dia, respectivamente. Não foi, entretanto, possível identificar a fonte das referidas estimativas e por isso, de forma conservadora, tais informações não foram contabilizadas. Análise apartada das informações sobre a capacidade instalada da Vitro foi realizada e consta do item 5.3.5.2 deste documento.

Apesar de não conter dados que estimassem a capacidade instalada e produção de vidros planos no México e EUA, a peticionária apresentou trechos do Annual Report da Vitro México, referente ao ano de 2019, que, entre outros prontos, destacou que no ano em questão a economia mexicana e dos países latinos americanos onde a empresa possui atividades comerciais, não apresentaram crescimento. De acordo com o Relatório, nos Estados Unidos e Canadá, mercados importantes para a produtora mexicana, embora as economias tenham se expandido, os segmentos de negócios em que a empresa atua teriam desacelerado gradualmente, causando excesso de capacidade e excesso de produtos no mercado, guerra de preços entre concorrentes e consequente redução das margens.

Para Arábia Saudita e Egito, os dados de exportações mundiais indicaram tendência crescente dos volumes exportados, em contraposição ao comportamento observado para os demais países. Ademais, os dados apresentados pela peticionária indicam que as empresas localizadas nesses países detêm capacidade produtiva significativa. No caso da Arábia Saudita, contudo, os dados primários fornecidos pela empresa Obeikan indicam baixo nível de ociosidade e estoque, conforme consta do item 5.3.5.1 deste documento. Trata-se de dados parciais, de forma que não necessariamente refletem a situação das demais empresas localizadas no país, porém representam a melhor informação disponível no processo sobre a referida origem.

No caso dos Emirados Árabes Unidos, constatou-se que a capacidade instalada é inferior à capacidade dos demais países para os quais o referido dado fora analisado. No entanto, chama a atenção a correlação entre o volume exportado para o mundo pelo referido país e a capacidade instalada das empresas lá localizadas. Considerando os dados de exportação de 2019, constatou-se que o volume exportado pelos Emirados Árabes alcançou cerca de 30% da capacidade instalada apurada para o país. Dessa forma, é possível inferir que grande parte da produção de vidros planos é destinada ao mercado externo. Não constam dos autos, informações atinentes à capacidade ociosa e aos estoques de empresas produtoras no país. Reitera-se não ter havido cooperação por parte de nenhuma produtora de vidros planos dos Emirados Árabes Unidos.

Já os dados do México indicam redução das exportações totais. Constanam dos autos, contudo, informações que indicam a existência de estoques relevantes no país, além de haver indícios de excesso de capacidade, diante da competição acirrada entre as empresas que atuam no setor de vidros planos.

No caso dos Estados Unidos da América, não foi possível validar a estimativa de capacidade apresentada pela peticionária para o referido país. Não constam dos autos dados relativos à existência de capacidade ociosa e estoques no país. Reitera-se, a esse respeito, a ausência de cooperação por parte de produtores estadunidenses. Dos dados disponíveis, constatou-se a existência de diversas linhas produtivas de vidros planos no país, o que corrobora a posição dos Estados Unidos dentre os 10 maiores exportadores do produto do mundo, em termos de valor. A comparação entre os volumes e valores exportados indicam, entretanto, que estes são mais expressivos que aqueles. Ademais, seja em termos de volume, seja em termos de valor, as exportações totais do país indicaram comportamento decrescente.

Por todo o exposto, conclui-se pela existência de elevando potencial exportador da China, considerando-se, inclusive, dados de ociosidade no país, conforme indícios já apontados quando do início da revisão. Quanto às demais origens, constatou-se também a existência de potencial exportador, cabendo algumas ressalvas em relação a algumas das origens. Cumpre, a esse respeito, salientar que a disponibilidade de dados varia de acordo com o país.

No caso do México, chama a atenção a existência de estoques expressivos, conforme análise detalhada no item 5.3.5.2. Para Arábia Saudita e Egito, os dados de exportações mundiais indicaram tendência crescente dos volumes exportados, em contraposição ao comportamento observado para os demais países. Cabem, contudo, ressalvas atinentes ao baixo grau de ocupação e nível de estoques apurado com base nos dados primários da Obeikan, conforme consta do item 5.3.5.1, o que relativiza o potencial exportador da Arábia Saudita.

Com relação aos Emirados Árabes Unidos, o volume exportado apresentou comportamento decrescente, tendo sido possível constatar, entretanto, a partir dos dados limitados disponíveis, que grande parte da produção de vidros planos do país é destinada ao mercado externo. De toda forma, considerando-se as limitações dos dados e a ausência de cooperação por parte dos produtores dos Emirados, salienta-se a necessidade de análise conjunta dos demais fatores relevantes com vistas a se alcançar conclusão acerca da retomada do dumping e do dano para a referida origem.

Por fim, também para os Estados Unidos da América, constam dos autos informações limitadas acerca do potencial exportador do país. O país figura dentre os principais exportadores mundiais do produto em termos de volume, o que não se reflete necessariamente nos dados de volume. Salienta-se, também para a referida origem, a necessidade de análise conjunta dos demais fatores relevantes com vistas a se alcançar conclusão acerca da retomada do dumping e do dano para a referida origem.

5.3.3 Do desempenho do produtor/exportador no nível individual das empresas que responderam ao questionário do produtor exportador

Conforme detalhamento constante do item 2.6.4 deste documento, a empresa Obeikan, da Arábia Saudita, e Vitro, do México, apresentaram respostas tempestivas ao questionário do produtor/exportador. Dessa forma, para fins de análise do desempenho dos produtores/exportadores dos referidos países, foram também consideradas as informações obtidas dos questionários enviados a essas empresas.

5.3.3.1. Do produtor/exportador Obeikan (Arábia Saudita)

Em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, a Obeikan apresentou que sua capacidade nominal diária de produção de vidros planos flotados seria de 800t, gerando uma capacidade anual de 292.000t considerando que seu processo de produção é contínuo durante os 365 dias do ano. Como capacidade efetiva, a empresa reportou a quantidade efetivamente produzida em sua linha de confecção, destacando novamente que produz de forma contínua, sem paradas.

Mesmo instada, em sede de solicitação de informações complementares à resposta ao questionário, a apresentar a capacidade instalada efetiva considerando ser essa a capacidade máxima de produção da empresa numa jornada de trabalho normal de operação e em condições realistas de trabalho, consideradas as perdas planejadas dessa capacidade, a empresa destacou que considera em seu processo produtivo as metas de perdas regulares e que as informações relacionadas à capacidade poderiam ser melhor compreendidas por ocasião de uma futura verificação in loco, junto aos responsáveis diretos pela produção. Ademais, os seguintes percentuais de perdas foram apresentados: (i) Perda com defeito - 5,5%; (ii) Perda de corte: 6,5%; e (iii) Mudança e perda de processo: 1,5%; totalizando um percentual teórico de 13,5% de perdas. No entanto, ao aplicar o percentual teórico apresentado, observou-se que a número obtido em termos de capacidade instalada para P3 e P4, foi inferior à quantidade efetivamente produzida.

Ociosidade - Obeikan (Em número-índice de toneladas) [RESTRITO]

Período		P1	P2	P3	P4	P5
Capacidade Instalada de Produção	Nominal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Efetiva	100,0	104,4	106,1	106,8	104,1
	Efetiva teórica	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produção		100,0	104,4	106,1	106,8	104,1
Exportações		100,0	97,6	85,3	92,1	80,8
Capacidade Ociosa	Nominal	100,0	79,3	71,1	67,5	80,3
		%	100,0	79,3	70,7	67,2
	Efetiva teórica	100,0	7,0	(29,8)	(46,1)	11,3
		%	100,0	6,7	(28,9)	(46,7)
Estoque final		100,0	102,2	117,6	91,5	108,5

Diante das informações dispostas no quadro anterior, observou-se que a ociosidade da empresa, considerando a capacidade nominal, variou entre [RESTRITO] % e [RESTRITO] %, sendo o primeiro valor relativo à P4 e o outro à P1. Já em relação à capacidade efetiva teórica, que por determinados períodos (P3 e P4) foi inferior à produção, a ociosidade variou de [RESTRITO] -% em P4 a [RESTRITO] % em P1. Os estoques finais da companhia durante o período analisado não apresentaram grandes variações ao longo dos períodos, com quantidade média de [RESTRITO] toneladas por ano, valor esse que representou [RESTRITO] % da média do mercado brasileiro entre P1 e P5. Em relação ao mercado brasileiro, o maior índice de ociosidade nominal observado, o relativo à P1, representou [RESTRITO] % do mercado nacional para o respectivo período. Em relação à ociosidade efetiva teórica, o maior valor da série, também relativo à P1, representou [RESTRITO] % do mercado brasileiro.

Observa-se, no entanto, de acordo com informações constantes do item 5.3.4, que há ao menos outras duas produtoras sauditas e a Obeikan representa cerca de 36,3% em termos da capacidade instalada no país. Há ainda indicações, de acordo com o volume exportado pelo país, de que essas empresas destinem parte relevante de sua produção ao exterior, tendo apresentado aumentos sucessivos do volume exportado de vidros.

5.3.3.2. Do produtor/exportador Vitro (México)
A produtora/exportadora mexicana Vitro, em resposta à solicitação de informações complementares ao questionário, destacou que a capacidade instalada nominal reportada pela empresa foi calculada estimando uma eficiência de [CONFIDENCIAL]. Já a capacidade instalada efetiva foi apresentada conforme a orientação da autoridade investigadora, qual seja, a capacidade máxima de produção da empresa numa jornada de trabalho normal de operação e em condições realistas de trabalho, consideradas as perdas planejadas dessa capacidade.
Ociosidade - Vitro (Em número-índice de toneladas) [RESTRITO] e [CONFIDENCIAL]

Período	Capacidade Instalada de Produção		Produção	Produção (outros)	Exportações	Capacidade Ociosa (efetiva)		Estoque final
	Nominal	Efetiva					%	
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	119,1	157,6	132,4	213,2	22,7	19,2	125,4
P3	100,0	135,8	249,5	155,5	163,6	6,9	5,1	241,6
P4	100,0	175,4	416,1	241,3	162,8	0,3	0,2	557,5
P5	100,0	234,4	718,2	354,9	135,9	0,1	0,0	1.454,2

O grau de ociosidade da Vitro ao longo dos períodos analisados apresentou variação considerável de [CONFIDENCIAL] p.p. Em P1, foi observado o maior valor desse índice ([CONFIDENCIAL]%) e, em P4, o menor ([CONFIDENCIAL]%). Cabe enfatizar que em P4, o grau de ociosidade observado, [CONFIDENCIAL]. Os estoques finais da empresa, mais representativo em termos quantitativos do que o observado para a Obeikan, apresentaram trajetória crescente se compararmos um período com o imediatamente anterior. De P1 para P2, o incremento foi de [RESTRITO]%, de P2 para P3, de [RESTRITO]%, já de P3 para P4, houve crescimento de [RESTRITO]%, seguido de novo crescimento, de 13%, entre P4 e P5.

Ao longo do período analisado, os estoques da Vitro aumentaram em [RESTRITO]%, corroborando as informações destacadas no Annual Report da empresa para 2019. A quantidade observada no estoque final da empresa, em equivalência ao mercado brasileiro, foi também sempre crescente se compararmos um período com o seu antecessor imediato. A menor equivalência observada, referente à P1, foi de [RESTRITO]%, já em P5, a quantidade de vidros planos em estoque ao final do período representou [RESTRITO]% do mercado brasileiro para o mesmo período, o maior valor do comparativo.

5.3.4 Das manifestações acerca do desempenho dos produtores/exportadores anteriores à Nota Técnica de fatos essenciais
No que diz respeito ao potencial exportador do México, a Vitro protocolou no dia 12 de junho de 2020, no Sistema Decom Digital - SDD, manifestação previamente à audiência, na qual alegou que os dados indicariam a inexistência de relevante potencial exportador, ao contrário das outras origens sob revisão, bem como que medidas de defesa comercial aplicadas às exportações daquele país não sinalizariam um possível desvio das exportações.

A Vitro referiu que, ao longo do período de dano, teria havido uma tendência de queda nas exportações mexicanas de vidros planos flotados, tanto em termos absolutos, quanto em termos de participação, não só para o Brasil, mas também de uma forma geral. Nesse sentido, argumentou que o volume exportado do México para o Brasil em P5, equivaleu à apenas 5% do Consumo Nacional Aparente (CNA), sendo, na sua opinião, pouco significativas e que não causariam dano à indústria doméstica em caso de extinção da medida aplicada.

Foi ressaltado pela Vitro que a sua capacidade nominal tampouco representaria ameaça à indústria doméstica, não tendo sofrido alterações durante o período de revisão. Manifestou seu entendimento de que a capacidade produtiva da Guardian deveria ser excluída do cálculo do potencial exportador do México, visto que a medida antidumping não incide sobre a empresa. Nesse sentido, argumentou que este fato seria uma comprovação de que não haveria redirecionamento das exportações do México para o Brasil em eventual retirada da medida aplicada, pois mesmo sem aplicação da medida em relação à Guardian, as importações mexicanas representariam menos de 3% do total de vidros planos flotados.

A Vitro destacou ainda, que o México seria uma das únicas origens sob revisão que não possuiria quaisquer medidas de defesa comercial aplicadas por outros países. Foi manifestado pela ELETROS que à exceção da China, não foram apresentadas pela peticionária quaisquer evidências relativas ao potencial exportador dos países investigados que pudessem sinalizar a possibilidade de incremento de suas exportações para o Brasil na ausência da medida antidumping. Especificamente em relação aos dados de produção e capacidade instalada da China, a ELETROS sublinhou que não constariam do parecer de abertura da revisão e da petição quaisquer informações sobre a fonte ou metodologia adotadas pela peticionária para apuração da suposta capacidade de produção chinesa.

Neste contexto, a ELETROS registrou que o mero aporte de informações sem a indicação de metodologia e/ou fonte fidedigna dos dados submetidos pela indústria doméstica representa mera alegação, que não poderia ser utilizada como elemento de prova no âmbito de investigações de defesa comercial. Dessa forma, em caso de utilização de tal informação, a ELETROS requereu que sejam divulgados a fonte e a metodologia empregados pela peticionária para a obtenção da informação, de forma a assegurar à ELETROS e aos demais interessados o exercício do contraditório da ampla defesa, constitucionalmente assegurados.

A ELETROS refutou alegações de representantes da ABIVIDRO, apresentadas por ocasião da audiência realizada em 23/06/2020, quando teriam mencionado que na investigação original as importações teriam representado em torno de 17% em P1 e, em P5, teriam alcançado um terço do mercado brasileiro, o que indicaria haver potencial exportador. Neste contexto, a ELETROS esclareceu que a simples referência ao comportamento em importações por ocasião da investigação original não seria referência adequada para a avaliação da possibilidade de retomada de dano à indústria doméstica na ausência da medida em vigor.

Ademais, a ELETROS citou a avaliação conduzida pelo Órgão de Apelação na disputa US - Oil Country Tubular Goods Sunset Reviews. De acordo com a decisão, o significado dos termos "review" e "determine" contidos no art. 11.3 do AD obrigariam a autoridade investigadora em uma revisão de final de período a realizar uma avaliação baseada em evidências positivas da probabilidade de continuação ou reincidência do dumping e do dano. Para tanto, a autoridade deveria chegar a uma determinação fundamentada baseando-se numa base factual suficiente, não podendo pautar-se em suposições ou conjecturas.

180. The plain meaning of the terms "review" and "determine" in Article 11.3, therefore, compel an investigating authority in a sunset review to undertake an examination, on the basis of positive evidence, of the likelihood of continuation or recurrence of dumping and injury. In drawing conclusions from that examination, the investigating authority must arrive at a reasoned determination resting on a sufficient factual basis; it may not rely on assumptions or conjecture. (WT/DS268/AB/R.)

A ELETROS argumentou que a simples referência aos dados da investigação original, realizada há mais de 5 anos representaria mera conjectura e não se prestaria, portanto, a demonstrar a probabilidade de retomada de dano na ausência da medida antidumping em vigor.

No dia 3 de julho de 2020, foi protocolada manifestação pós-audiência, pela Vitro, no Sistema Decom Digital - SDD, na qual a empresa alegou, novamente, que os dados indicariam a inexistência de relevante potencial exportador, ao contrário das outras origens sob revisão, bem como que medidas de defesa comercial aplicadas às exportações daquele país não sinalizariam um possível desvio das exportações.

A esse respeito, a Vitro afirmou que durante a audiência, a peticionária não teria apresentado resposta ou posicionamento em relação a tais argumentos. Em sua petição inicial tampouco teriam sido apresentadas quaisquer informações a respeito do potencial exportador mexicano. Segundo a Vitro, a peticionária teria se limitado a argumentar que o potencial exportador avaliado na investigação original permaneceria o mesmo, o que segundo a Vitro não faria sentido, pois se utilizássemos apenas os dados da investigação original, não seria necessário sequer uma revisão.

A Vitro reiterou que durante o período de revisão, as importações brasileiras de vidros planos do México apresentaram queda em termos absolutos e em relação ao total das importações brasileiras do produto, sendo que de P2 em diante, teriam diminuído à metade. Tal tendência teria ocorrido nas exportações mexicanas de vidro flotado de uma forma geral.

Ademais, segundo a Vitro, a queda do volume importado teria ocorrido na contramão da tendência mundial, a qual teria registrado aumento do volume exportado.

Visto isso, a Vitro corroborou a citação da ABIVIDRO em audiência que seria importante considerar que existem diferentes origens com diferentes capacidades e volumes de exportação, o que precisaria ser considerado na análise de potencial exportador. A Vitro destacou que, em 2018, as exportações de vidros planos flotados dos Emirados Árabes teriam representado mais que o dobro das exportações do México, as dos EUA mais que o triplo das exportações mexicanas e as da China mais que dez vezes as exportações de vidros planos do México.

A Vitro argumentou que mesmo na hipótese de que todas as exportações de vidros planos do México fossem direcionadas ao Brasil, seriam pouco significativas quando comparadas ao mercado brasileiro e não causariam dano à indústria doméstica em caso de extinção do direito ora em vigor.

Foi destacado pela Vitro que as importações brasileiras sem aplicação de direito de vidros planos flotados representariam percentual de participação insignificante do consumo nacional aparente e do mercado brasileiro, o que indicaria que quase não estariam acessando esse mercado.

A Vitro reiterou que suas importações seguiriam a mesma tendência, além do que, sua capacidade nominal, mantida a mesma em todo o período de análise, tampouco representaria ameaça à indústria doméstica. Destacou, ademais, que seu grau de ocupação da capacidade instalada teria crescido de P1 a P5, não havendo grande ociosidade que pudesse ser direcionada para o Brasil em caso de extinção da medida aplicada.

Adicionalmente, no quesito capacidade instalada, a Vitro mais uma vez opinou pela exclusão do cálculo de potencial exportador do México, da capacidade de produção da Guardian, uma vez que não há medida antidumping aplicada para as importações desta empresa, não havendo que se falar em potencial exportador da Guardian, uma vez que não haveria sobretaxa aplicada às suas importações.

A Vitro argumentou que a maior comprovação de que as exportações do México não seriam direcionadas para o Brasil, em eventual retirada dos direitos antidumping, seria o fato de que as importações da Guardian não apresentam direitos antidumping aplicados sobre elas, e ainda assim, as importações do México de vidros planos representam participação inferior a 3% no total importado de vidros planos pelo Brasil desde P3.

Em nova manifestação, protocolada em 17 de novembro de 2020, a Vitro reiterou posicionamento anterior de que o México não apresentaria elevado potencial exportador de vidros planos flotados.

A Vitro ressaltou que a peticionária não teria apresentado até o momento, informações a respeito do potencial exportador mexicano, tendo apresentado dados apenas da China. Ademais, os argumentos da ABIVIDRO durante a audiência não deveriam ser considerados, visto que não teriam sido protocolados por escrito no prazo regulamentar.

Foi ressaltado pela Vitro que as exportações mexicanas de vidros planos teriam sofrido redução de P1 a P5 e de P4 a P5, assim como as da própria Vitro, de P2 a P5. Ademais, repisou que as exportações do México quando comparadas ao total mundial, além de terem apresentado queda no período de revisão, na contramão da tendência mundial, seriam insignificantes, abaixo de 3%, assim como, representam 4,5% do consumo nacional aparente e 5,4% do mercado brasileiro.

Ademais, a Vitro apresentou dados estimados de um estudo interno de inteligência de mercado, baseado no documento [CONFIDENCIAL], que indicaria que a China possuiria a maior capacidade de produção, cerca de 58% do volume total produzido diariamente, num total de 21 países considerados. Já a capacidade do México corresponderia a 1%. Adicionalmente, estimou que a produção chinesa em 2015 e 2020, corresponderia a 56% e 59% da produção mundial e a produção mexicana, 2% em ambos os anos.

No dia 26 de junho de 2020, foi protocolada manifestação pós-audiência, pelo governo do México, no Sistema Decom Digital - SDD, na qual afirmou que, em relação ao potencial exportador, as exportações para o mundo de vidros flotados do México teriam diminuído constantemente durante o período de revisão e que as exportações para o Brasil teriam apresentado o mesmo comportamento.

Em manifestação protocolada em 25 de novembro de 2020, a peticionária destacou a importância da capacidade instalada na análise do potencial exportador de cada origem, apontando assim as publicações Flat Gass World Directory - 2020, com dados das empresas da Arábia Saudita, dos Emirados Árabes Unidos e do Egito, e Glass International September 2018, com dados de capacidade para os EUA e o México. Quanto à China, a peticionária lembrou os dados de capacidade instalada e produção trazidas na petição de início de revisão.

A peticionária ressaltou que ficou caracterizada a retomada da prática de dumping pelos produtores/exportadores das origens investigadas quando da abertura da revisão. Quanto à Obeikan, a peticionária alertou que a empresa teria perfil exportador, tendo o volume de exportações superado o volume de vendas no mercado interno. Em P5, a produtora/exportadora saudita produziu [RESTRITO] mil toneladas, contudo vendeu [RESTRITO] mil toneladas, indicando aumento de estoques. A exportadora ainda contaria com capacidade produtiva de [RESTRITO] t/dia, correspondendo a [RESTRITO] mil toneladas/ano, mais um indício de que, além do aumento de estoques, a empresa poderia aumentar a produção.

Assim, ao todo, a peticionária estimou que as origens investigadas contariam com 70.695 mil toneladas anuais de capacidade instalada para vidros planos flotados incolores. Também foi apontado pela peticionária que, no documento Annual Report - 2019 da Vitro México, a produtora mexicana teria identificado excesso de capacidade, conforme excerto da carta aos acionistas:

In 2019, the Mexican economy saw no growth at all, and in Latin America, particularly in the countries where we have commercial activities, economies were weak. In the United States and Canada, although economies expanded, the business segments in which we participate have been gradually slowing. In Mexico, the government halted public investment and temporarily suspended construction work in progress, and also stopped issuing new construction permits, causing a contraction in the industry. In the United States, construction began to show signs of weakness in the first half of the year, causing excess capacity and a glut of products on the market, a price war among competitors and the resulting margin shrinkage.

Muito embora já tenham sido apontadas as limitações das bases de dados internacionais, as exportações de 4 países em conjunto (não foram consideradas as exportações do Egito e dos EUA, cujas informações são apresentadas em metros quadrados) teriam alcançado 1,1 milhão de toneladas em 2018 e 895 mil toneladas em 2019, de acordo com o TradeMap.

Esses números revelariam o quão danoso para o mercado brasileiro muito provavelmente seria a retomada dessas exportações a preços de dumping, dada a elevada capacidade de produção e exportações equivalentes à produção nacional.

Em relação à afirmação da ELETROS de que não haveria nos autos dados confiáveis sobre a capacidade produtiva das origens investigadas para fundamentar uma conclusão sobre potencial exportador, a peticionária afirmou ter trazido aos autos dados de fontes públicas e privadas.

(...) a ABIVIDRO reconhece que a ELETROS, tendo em conta suas limitações sobre o conhecimento do mercado brasileiro e mundial, nem mesmo sabe encontrar dados públicos que possam orientar suas manifestações. Neste documento, a ABIVIDRO pretendeu ser mais didática, listando as empresas fabricantes de vidros planos, indicando o número de linhas e as respectivas capacidades. Algumas dessas fontes são públicas, inclusive os sítios eletrônicos das produtoras estrangeiras, basta conhecê-las e pesquisar na internet. É claro que, dado o limitado conhecimento do mercado de vidros planos, nem a ELETROS nem suas associadas devem conhecer tais fontes.

Quanto à manifestação da Vitro, a peticionária pontuou que não haveria impeditivos para a análise cumulada do potencial exportador das origens investigadas, de modo que não faria sentido analisá-lo individualmente por exportador ou origem. Ainda assim, argumentou que o Annual Report - 2019 da Vitro esperava estagnação da economia mexicana, além de desaceleração na demanda nos EUA, no Canadá e em outros países da América Latina, o que poderia resultar em exportação de excedente para o Brasil.

Ainda em relação ao apresentado pela Vitro, a peticionária arguiu que a indústria doméstica seria capaz de competir com importações cujo preço não seja alvo de prática de dumping. A imposição da medida não teria o objetivo de eliminar a concorrência e sim sanar uma prática desleal de comércio. Concluiu:

A Vitro parece sugerir que somente as empresas gravadas com medidas antidumping podem competir no mercado brasileiro. Por óbvio que não! Talvez outras empresas não tenham o mesmo ânimo da Vitro: praticar dumping em terceiros mercados e causar dano à produção local!

Em sua manifestação de 15 de dezembro de 2020, a Vitro México apresentou sua interpretação acerca da análise cumulativa do potencial exportador, a partir do precedente do julgado pelo Órgão de Apelação da OMC, no caso US - Corrosion-Resistant Steel Sunset Review (DS 244). Segundo a Vitro, o julgamento teria concluído que a análise cumulativa do potencial exportador é possível, mas não obrigatória. Aplicando-o à presente revisão, destacou que a alegação da ABIVIDRO de que essa cumulação seria obrigatória já foi rechaçada pela própria SDCOM em Determinação Preliminar do caso de Revisão de Dumping sobre exportações de Resina de Polipropileno da África do Sul, Coreia do Sul e Índia (Circular SECEX nº 15, 2020), demandando caso a caso um exame objetivo de todos os fatores relevantes.

Nessa linha, citou ainda o encerramento da revisão de dumping sobre exportações de Leite em Pó da Nova Zelândia e União Europeia (Circular SECEX nº 5, de 2019), em que a SDCOM entendeu que os potenciais exportadores dessas origens eram muito distintos, e refletia probabilidade de retomada de dumping e de dano diferenciadas para cada uma das origens.

Aplicando estes entendimentos à presente revisão, a Vitro alegou que o potencial exportador não deveria ser tratado conjuntamente, porque, conforme os dados apresentados em suas manifestações pós audiência e ao final da fase probatória, em 2019, a capacidade produtiva do México representa apenas 1% do total mundial, ao passo que a capacidade chinesa representa 58% e a estadunidense, 5%.

Por sua vez, a estimativa de produção mundial em 2020 teria demonstrado uma capacidade de quase 60% para a China, de 6% para os EUA e de apenas 2% para o México, ou seja, a capacidade de produção do México representou apenas 1,9% da capacidade chinesa em 2019. Ademais, o comportamento declinante das exportações mexicanas iria em direção contrária às demais origens. Como arrimo a este argumento, citou informação apresentada pela ABIVIDRO, de que a capacidade mexicana seria de apenas 929 mil t/ano, ao passo que a americana seria de 4.867 mil t/ano e a chinesa de 96.050 mil t/ano. Por fim, questionou como a peticionária teria chegado aos números da capacidade instalada mexicana, uma vez que a alegada capacidade de 600 a 800 toneladas por dia não coincidiriam com os dados da Vitro, superestimando-se sua capacidade em quase o dobro da capacidade real.

A Vitro também assinalou que o volume total exportado pelo México equivaleria a 5,4% do mercado brasileiro, ou seja, ainda que todas as exportações mexicanas fossem redirecionadas para o Brasil elas seriam pouco significativas.

Em arremate, conclui que a diferença de capacidade, produção, exportações e medidas de defesa comercial aplicadas por outros países demonstram que a cumulação não seria adequada. Dessa forma, a análise individual dos dados mostra como o México e a Vitro não poderiam ser considerados uma ameaça ao mercado brasileiro e à indústria doméstica.

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, a ELETROS afirmou que a ausência de representatividade das exportações das origens sob revisão demanda da SDCOM a necessidade de se verificar a disponibilidade de produto nas origens produtoras para retomar as exportações e na análise do preço provável na hipótese de extinção do direito antidumping.

Sobre essa disponibilidade, salientou que a peticionária teria apresentado informação insuficiente sobre a capacidade produtiva dos países em questão, porquanto o número de linhas das empresas trazido pela ABIVIDRO não aportaria qualquer informação acerca da capacidade produtiva existente, visto que a quantidade produzida por linha pode variar, o que tende a superestimar a informação.

De acordo com a ELETROS, a capacidade estimada pela peticionária de 7.840 mil toneladas/dia para as cinco origens em conjunto (Arábia Saudita, EAU, Egito, México e EUA) não poderia ser considerada, visto que, no que se refere aos EUA e México, não foi fornecida qualquer base para sua determinação.

Já em relação aos demais países, a mesma tenderia a estar superestimada, pois não haveria indícios de que se trata apenas do produto objeto da medida. Além disso, o dado concerniria apenas à capacidade nominal das empresas e não à efetiva. Afirmou ainda que deveria ser demonstrada a capacidade ociosa de cada país, verificado destino a destino de exportação, para então se analisar quais destinos estariam dispostos a pagar os maiores preços. Só assim, segundo a ELETROS, seria possível aferir credibilidade aos dados e constatar interesse em vender para o Brasil.

A ELETROS ainda contestou o entendimento da ABIVIDRO a respeito da decisão do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC na disputa US - Oil Country Tubular Goods Sunset Reviews, no sentido de o Órgão de Apelação ter interpretado pela possibilidade de cumulação das importações nas revisões de final de período não significaria que a realização da referida acumulação pudesse ser feita em qualquer circunstância e sem qualquer avaliação por parte da autoridade investigadora em qualquer caso, independentemente dos fatos disponíveis.

5.3.5 Das manifestações acerca do desempenho dos produtores/exportadores posteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

A Vitro, em sua manifestação final, protocolada em 18 de janeiro de 2021, alegou não haver probabilidade de retomada de dano em virtude do baixo potencial exportador do México. Para tanto, destacou a ponderação da SDCOM de que nesta revisão, as origens sob revisão teriam seu potencial exportador analisado de forma individualizada, mas, sempre que cabível, os dados totais seriam considerados. Adiante, resgatou a posição da ABIVIDRO no sentido de reconhecer a diferença significativa entre as origens sob revisão. Nesse contexto, a Vitro reforçou que qualquer análise conjunta precisaria ser fundamentada, o que até o presente momento não foi.

Sobre a representatividade do potencial exportador do México, afirmou que a SDCOM deveria analisar outros intervalos e não somente a série mais longa entre P1 e P5. Citou, por exemplo, que a partir de P2 as exportações teriam caído sucessivamente em cada intervalo de 12 meses. Ademais, com base nas estatísticas do TradeMap, defendeu que as exportações totais do México teriam se reduzido pela metade de P2 em diante. Argumentou, ainda, que não só a tendência seria importante, mas também os números absolutos e sua comparação com o mercado brasileiro. O volume total de vidros planos exportados pelo México em P5 equivale à apenas 4,5% do Consumo Nacional Aparente (CNA) e 5,4% do mercado brasileiro. Dessa forma, conclui que a análise simples de aumento do volume exportado entre P1 e P5 seria insuficiente e mereceria maior aprofundamento, de modo que a Vitro solicitou que a SDCOM considerasse a tendência de queda após P2 e argumentou que o número absoluto exportado não representaria uma ameaça ao mercado brasileiro.

Alegou ainda que o redirecionamento de todo o volume de estoque ou parte significativa dele para o Brasil não faria sentido comercial algum para a Vitro porquanto o principal mercado da Vitro seria o próprio mercado interno mexicano de modo que, em P5, as vendas no mercado interno teriam representado [CONFIDENCIAL]% do total vendido pela empresa. Além disso, o segundo principal mercado da Vitro seriam os EUA, tendo em P5 atingido, [CONFIDENCIAL]% do volume total exportado pela Vitro foi direcionado aos EUA. Isso por conta [CONFIDENCIAL]. Assim, se a Vitro precisasse eventualmente exportar um excedente de produção, muito provavelmente o direcionaria ao mercado dos EUA.

Adiante, sustentou que de P2 a P5 houve queda nas exportações, apesar de ter ocorrido um aumento nos estoques, não se podendo afirmar que o aumento de armazenagem de produtos implicaria aumento de exportações da empresa. Destacou ainda que esse

aumento de estoques teria se devido a um problema em seus tanques em P1 e o início de uma nova planta de produção de espelhos em P3. Alegou ainda que a SDCOM não teria considerado a baixa capacidade ociosa da empresa, quando comparada com os demais produtores mundiais. Essa argumentação teria sido então já empregada quando no âmbito da revisão de Resina de Polipropileno da África do Sul e Índia:

Ademais, verificou-se que a Coreia do Sul operou ao longo de todo o período sob revisão a uma taxa de ocupação elevada de sua capacidade instalada, entre 93 e 96% em todos os períodos, de modo que não há razões para crer que o país necessite desovar sua produção a preços baixos para o Brasil na hipótese de extinção da medida antidumping.

Assim, indicou que a capacidade ociosa efetiva da Vitro teria diminuído significativamente desde P1 para P5, respectivamente de [CONFIDENCIAL]%, o que foi inclusive observado pela SDCOM. A Vitro apontou ainda não ter sido considerado de forma devida a participação das exportações mexicanas em relação às exportações mundiais, uma vez que essa participação teria diminuído ao longo do período de revisão. De P1 a P5, a participação do México, que em todos os períodos teria sido insignificante, teria encolhido 33,4%. Ademais, o México teria representado apenas 1% da capacidade mundial em 2019, participação inferior, inclusive, à do Brasil e em termos de produção mundial, o México teria representado apenas 2% do total produzido.

A Vitro então sustentou que num eventual cenário de que suas exportações poderiam representar uma ameaça, concordou com a observação da SDCOM de que o potencial exportador deve ser analisado em conjunto com os cenários de preço provável, ou seja, não havendo subcotação em todos os cenários, a Vitro deteria a maior ausência de subcotação entre os preços de todas as origens, não sendo competitiva a ponto de permitir retomada de dano à indústria doméstica.

A ELETROS protocolou, no Sistema Decom Digital - SDD, em 18 de janeiro de 2021, manifestação, na qual reiterou não haver evidências fundamentadas e confiáveis de elevada capacidade de produção das origens investigadas.

Nesse sentido, a ELETROS argumentou que o número de linhas apresentado pela peticionária não aportaria qualquer evidência, visto que pode haver variação na quantidade produzida por linha, não devendo ser um parâmetro a ser considerado, já que esse parâmetro poderia induzir a conclusões equivocadas a depender da quantidade produzida por linha.

A ELETROS acrescentou que a capacidade produtiva estimada pela ABIVIDRO tenderia a estar superestimada, visto que não contemplaria necessariamente a capacidade referente ao produto objeto de medida.

Ademais, segundo a ELETROS, a capacidade estimada pela Peticionária de 7.840 mil toneladas/dia para os 5 (cinco) países em conjunto (Arábia Saudita, EAU, Egito, México e EUA) não poderia ser considerada, visto que, no que se refere aos EUA e México, não teria sido fornecida qualquer base para sua determinação; e, em relação aos demais países, a mesma tenderia a estar superestimada, na medida que não necessariamente estaria restrita ao produto objeto de medida e, ademais, se referiria à capacidade nominal das empresas e não à efetiva.

Por outro lado, a ELETROS argumentou que, ainda que houvesse evidência crível de elevada capacidade de produção, seria um elevado salto argumentativo utilizar essa informação para afirmar que haveria, então, probabilidade de retomada das exportações, em volume tal e a preços subcotados em relação ao preço praticado pela indústria doméstica, de forma a ser provável a retomada de dano causado por tais exportações, sem que se demonstrasse a capacidade ociosa de cada país e avaliasse destino a destino de exportação para verificar quais destinos estariam dispostos a pagar os maiores preços, para então verificar, com um mínimo de credibilidade, se haveria sequer interesse em vender para o Brasil.

Por fim, a ELETROS argumentou que o fato de um país ser um exportador importante de um determinado produto não implicaria que ele tenha capacidade livre para exportar volumes adicionais para um determinado mercado. Outrossim, pela observação dos dados de exportação dos países objeto de medida para terceiros países, os mercados externos para os quais destinam seus produtos, de uma forma geral, operariam com preços que internalizados no Brasil não implicariam subcotação, não havendo que se considerar que deixariam de exportar para países com preços mais elevados para exportar para o Brasil a preços inferiores.

Em manifestação final protocolada em 18 de janeiro de 2021, a OGC informou não dispor de elevado potencial exportador, esclarecendo possuir baixo nível de ociosidade e de estoque. A OGC enfatizou ainda não endossar práticas comerciais que sejam danosas a outras partes, seja no mercado doméstico ou de exportação.

Acerca do desempenho exportador, a peticionária, em sede de manifestação final protocolada em 18 de janeiro de 2021, aportou trechos, quadros e conclusões constantes da Nota Técnica nº 23, de 2020 e teceu alguns comentários adicionais que serão apresentados na sequência.

Repisando comentários passados, a ABIVIDRO destacou sobre a possibilidade de análise cumulada das importações em revisões para fins de imputação de dano bem como para análise de desempenho exportador. Especificamente sobre esse último, foi dito que embora "o potencial exportador de cada país possa parecer assimilável, o conjunto de dois ou mais pode conduzir a um cenário desolador para a indústria nacional, não sendo razoável que, por ocasião da revisão" sejam utilizadas bases diferentes da original, consideradas adequadas à época, se não tiver ocorrido mudanças na forma que os produtos concorrem.

Nesse sentido, a peticionária enfatizou não ter encontrado sugestão à autoridade investigadora de "nenhum argumento plausível ou aceitável" para que se realizasse análise individualizada do desempenho exportador. Ademais, para a ABIVIDRO, seria a existência de potencial exportador o determinante para avaliação da capacidade de direcionamento da produção para o mercado brasileiro, diante da hipótese de extinção do direito antidumping e, assim, indicar o provável deslocamento da produção nacional em benefício da mercadoria importada.

5.3.6 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

A Vitro indicou reiteradamente a ausência de potencial exportador por parte do México. Ressalte-se, entretanto, que as informações apresentadas pela Vitro sobre capacidade instalada e estoque, ao contrário do apresentado pela empresa em sede de manifestação, devem sim ser consideradas, apesar de o grau de ociosidade observado em P5 ter alcançado apenas [CONFIDENCIAL]%, conforme dados constantes do item 5.3.2 deste documento.

Mesmo não apresentando um grau de ociosidade considerável nas linhas de produção da companhia, a empresa observou seus estoques aumentarem gradativamente desde P1. Se comparado a P1, a quantidade de vidros planos em estoque ao final de P5 foi [RESTRITO] % superior, percentual esse que representou [RESTRITO] % do mercado brasileiro para o mesmo período. Apesar de a empresa ter destacado que as exportações mexicanas como um todo apresentaram tendência de queda durante o período em análise, as vendas externas da Vitro, especificamente, aumentaram em cerca de [RESTRITO] % entre P1 e P5, sendo que o volume vendido em P5 representou [RESTRITO] % da produção da empresa para o mesmo período. Outro fator importante a ser observado é a representatividade do estoque em relação à produção, que a partir de P2 apresentou trajetória ascendente. Em P1, tal proporção era de [RESTRITO] %, passando a [RESTRITO] % em P2, [RESTRITO] % em P3, [RESTRITO] % em P4 e, em P5, chegou a [RESTRITO] %, o maior patamar observado.

Ademais, apesar de ter refutado as estimativas apresentadas pela ABIVIDRO, [CONFIDENCIAL].

Apesar de a capacidade produtiva na China ser bem superior à mexicana, conforme alegado pela produtora Vitro, os dados de capacidade instalada da produtora mexicana e estoque final denotam que a empresa possui capacidade de produção de vidros planos considerável, além de possuir um estoque volumoso que, eventualmente, poderia ser redirecionado para o Brasil no caso de não manutenção de medida ora em vigor. Ademais, existem ainda no México outras duas grandes empresas produtoras, a Guardian e a Saint-Gobain, cujos dados de capacidade instalada, produção e estoque nem sequer foram contabilizados. Assim, não há o que se falar de ausência de potencial exportador para o país latino-americano diante das evidências apontadas nos autos, apresentadas, por sinal, de forma conservadora.

A alegação da Vitro de que as exportações mexicanas para o Brasil em P5 seriam pouco significativas e que não causariam dano à indústria doméstica, no caso de eventual extinção da medida aplicada, foi apresentada desprovida de qualquer fundamentação que a corrobore. A constatação de que as exportações apresentaram queda após a aplicação da medida, por si só, não auxilia na compreensão do comportamento futuro dessas exportações, na hipótese de extinção da medida.

Em relação à solicitação de exclusão da capacidade produtiva da empresa mexicana Guardian da análise de desempenho exportador, cumpre informar que, de forma conservadora, as informações sobre a capacidade produtiva das empresas mexicanas como um todo e estadunidenses não foram agregadas na análise de capacidade instalada produtiva de vidros planos flotados das origens da revisão por não terem sido encontradas em base pública ou aportadas aos autos pela peticionária com elementos probatórios. No entanto, cumpre destacar que as informações relativas às exportações de vidros planos do México oriundas do TradeMap, incluídas aí as da Guardian no caso da empresa ter exportado, foram sim objeto de análise, pois o fato de a empresa ter obtido margem zero na investigação original não isenta suas exportações de serem analisadas nos termos do art. 108 e do item f, inciso IV do art. 104, ambos do Regulamento Antidumping Brasileiro.

Em relação à manifestado pela ELETROS sobre a ausência de evidências sobre o desempenho exportador das origens objeto da revisão e da dubiedade dos dados constantes dos autos sobre a capacidade produtiva chinesa, cumpre ressaltar que as informações trazidas pela peticionária acerca da capacidade instalada e produção de vidros planos na China foram sim objeto de conferência pela autoridade investigadora, tendo-as sido incorporadas no parecer de início e no presente documento. Quanto à indicação do nome da publicação a peticionária fez uso de sua prerrogativa de manter a informação em base confidencial, conforme disposto no § 1º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013. Caso divulgasse o nome do estudo em questão, a peticionária teria, muito provavelmente, que omitir os próprios dados dele constantes, sob pena de divulgação indevida de informações. Considera-se que essa opção seria ainda mais danosa às demais partes interessadas. Cumpre ainda destacar que ao longo da fase probatória, a peticionária agregou aos autos mais elementos de prova que evidenciam o desempenho exportador das origens objeto de análise.

A autoridade investigadora brasileira, em consonância com a determinação do Órgão de Apelação em US - Oil Country Tubular Goods Sunset Reviews, sempre buscará, como busca no presente caso, realizar uma avaliação baseada em evidências positivas da probabilidade de continuação ou reincidência do dumping e do dano na condução de revisões de final de período, não se pautando em meras suposições e conjecturas, conforme afirmado pela ELETROS. Não há qualquer vedação à utilização de informações referentes à investigação original. Isso não obstante, considera-se que os principais elementos norteadores das decisões tomadas devem constar dos autos do caso e dizem respeito ao período analisado da revisão em questão.

Conforme pontuado pelo art. 31 do Regulamento Antidumping Brasileiro, os efeitos das importações analisadas poderão ser avaliados de forma cumulativa, respeitando as disposições dos incisos I, II e III do mesmo artigo. De forma análoga, tendo em mente o painel do julgado US - Corrosion-Resistant Steel Sunset Review, a previsão de análise cumulada das importações no âmbito da determinação de dano para revisões também é possível. Assim, observa-se que a decisão citada não diz respeito especificamente à análise de potencial exportador e, ainda que seja a ela aplicável, não determina a obrigatoriedade da análise cumulada. Nesse sentido, salienta-se a adequação da análise do potencial exportador específico de cada origem, uma vez que se trata de caso de análise da probabilidade da retomada do dano. Após a aplicação da medida, os efeitos danosos das importações foram neutralizados, de forma que a eventual retomada das referidas importações e de seus efeitos sobre a indústria doméstica dependem de condições específicas atinentes a cada uma das origens sob análise.

Em relação aos comentários da Vitro em sede de manifestação final, cumpre salientar que mesmo com a queda do volume exportado pelo México ao longo dos períodos, a análise de desempenho exportador é realizada de forma conjunta a outros fatores quando disponíveis, tais como capacidade produtiva, grau de ociosidade e também o volume dos estoques. Assim, para a empresa Vitro em específico, observou-se uma crescente nos estoques da companhia que, aliada à perspectiva de arrefecimento na demanda por vidros planos nos principais mercados que consomem o produto do país (o próprio México e os EUA), indica o possível deslocamento desse excedente para o Brasil no caso de não manutenção dos direitos ora aplicados, ainda que não em sua totalidade.

Apesar de a empresa acreditar que o redirecionamento para o Brasil dos estoques da Vitro não faria sentido, salienta-se que, no contexto atual, há medida antidumping em vigor. No entanto, no caso de eventual inexistência de direitos aplicados para o México, muito provavelmente o Brasil se tornaria um potencial mercado para as exportações mexicanas como já antigamente fora, antes da existência da aplicação dos gravames por ora vigentes. Ademais, mesmo diante do comentário da empresa de possível deslocamento dos excedentes para os EUA no caso de "eventual" necessidade, conforme já pontuado no Relatório Financeiro da Vitro para o ano de 2019, há indícios de contração na demanda por vidros planos no mercado estadunidense. A empresa salienta ainda o fato de que a maior parte de sua produção é destinada ao mercado interno mexicano. Contudo, cumpre ressaltar que, conforme reconhecido pela própria Vitro, o volume de estoques de P5 superou o volume de vendas destinadas ao mercado interno. Reitera-se, portanto, a existência de indícios de contração da demanda nos mercados que tradicionalmente consomem o produto fabricado pela empresa.

Causou estranheza à autoridade investigadora a solicitação da Vitro de análise dos dados de exportação a partir de P2. Não há nenhum motivo aparente para o descarte das informações de P1, nem da realização de análises comparativas entre P1 e os períodos subsequentes. Os dados demonstram aumentos sucessivos dos estoques da empresa, considerando-se cada um dos intervalos analisados. Em relação à explicação de aumento de estoque apresentada pela empresa, ainda que os fatores citados auxiliem da compreensão dos fatores que levaram ao acúmulo de produto, não são suficientes, entretanto, para afastar o possível direcionamento de parte do produto para o Brasil, na hipótese de extinção da medida. O fato de o grau de ociosidade da Vitro ser relativamente baixo, conforme apontado pela autoridade investigadora, seria um fator atenuante no caso de inexistência de produtos prontos em estoque, disponíveis de serem deslocados para quaisquer mercados.

Ainda que auxilie para a compreensão do cenário geral, salienta-se que a ociosidade indica a possibilidade de aumento de produção, sendo a eventual extinção da medida antidumping um possível estímulo para que a empresa assim o faça. O acúmulo de estoques, por outro lado, indica a existência de produtos prontamente disponíveis para venda, sendo razoável supor que, na hipótese de extinção da medida, a empresa optaria por vender o produto a mantê-lo estocado. Salienta-se que, diferentemente do caso da ociosidade, a empresa já empregou os recursos necessários à fabricação dos vidros podendo, a depender da situação, optar por reduzir seus preços com vistas a escoar os referidos estoques.

Pelo exposto, refuta-se o argumento de que inexistem razões comerciais para o direcionamento de grandes volumes excedentes para o Brasil, uma vez que a eventual extinção da medida configura estímulo relevante, tendo em vista, inclusive, o encolhimento da demanda em mercados tradicionalmente acessados pela produtora mexicana. Assiste razão à parte quando argumenta que os dados de potencial exportador devem ser analisados juntamente com os demais fatores relevantes dentre os quais figuram os cenários de preço provável. Deve-se, contudo, esclarecer, que a análise conjunta dos fatores não determina que qualquer um deles seja mais importante que os demais para se alcançar uma conclusão acerca da retomada da prática de dumping e do dano dela decorrente.

Acerca do argumento apresentado pela ELETROS sobre a quantidade de linhas de produção de vidros planos nas origens analisadas, destaca-se que a autoridade investigadora apresentou tal informação, tal qual trazida aos autos, e esclareceu que os dados ali observados deveriam ser analisados conjuntamente com os de capacidade produtiva, não tratando a informação como parâmetro isolado de desempenho exportador.

No tocante à crítica da ELETROS em relação à utilização de dados de capacidade produtiva nominal, por vezes, a análise de capacidade instalada é realizada com base nessa variante de mensuração de capacidade por serem a melhor informação disponível. No entanto, acredita-se que a análise baseada em dados de capacidade nominal não pode ser desabonados, pois se trata, muita das vezes, de dados primários confiáveis e que espelham a capacidade produtiva da empresa e, por conseguinte, do país quando agregados.

Ademais, cumpre salientar que o potencial exportador das origens compõe a análise da probabilidade de retomada do dumping e do dano dele decorrente, cabendo à autoridade investigadora realizá-la a partir dos elementos constantes dos autos. Em sendo uma análise de natureza probabilística, os referido elementos serão avaliados em conjunto com vistas a indicar provável direcionamento de volumes do produto para o Brasil, na hipótese de extinção da medida. A despeito da ausência de informações completas acerca de ociosidade e estoques para todas as origens, todos os elementos devem ser considerados, sendo muito importante para a análise a contribuição de todas as partes interessadas, especialmente dos produtores/exportadores, que detém dados primários acerca do produto

objeto da medida. Ainda que dados de volumes exportados e capacidade instalada componham os únicos elementos disponíveis nos autos, caberá a autoridade analisá-los, devendo alcançar conclusões a partir deles.

Em relação ao argumento da ELETROS de que os países objeto da medida não deixariam de exportar para países com preços mais elevados para exportar para o Brasil a preços inferiores, cumpre destacar que a associação apresentou uma clara e evidente definição de discriminação internacional de preços que muitas das vezes culmina na prática, corriqueira por sinal, de dumping. Assim, há que se considerar sim essa possibilidade de redirecionamento de produção a preços inferiores aos praticados pelas origens analisadas para determinados destinos.

5.4 Da aplicação de medidas de defesa comercial

Em pesquisa ao sítio eletrônico do Portal Integrado de Inteligência Comercial (Integrated Trade Intelligence Portal - I-TIP) da Organização Mundial do Comércio - OMC, verificou-se que no período de análise de dano da presente revisão do direito antidumping não foram observadas aplicações de medidas sobre o produto objeto da revisão por outros membros da OMC sobre as origens Estados Unidos e México.

Por outro lado, estão em vigor medidas antidumping sobre produtos do código SH 7005.29 originários da China, aplicados pela Austrália, desde 17 de outubro de 2011, pelo Canadá, desde 12 de novembro de 2013, pela Índia, desde 7 de janeiro de 2003, pela Coreia do Sul, desde 29 de outubro de 2007, e pelas Filipinas, desde 6 de setembro de 2017.

Há ainda medidas antidumping aplicadas às exportações de vidros planos flotados da Arábia Saudita pela Índia desde dezembro de 2014. Por fim, a África do Sul, em outubro de 2019, após conclusão da investigação iniciada em agosto de 2018, aplicou direito antidumping para as importações de vidros flotados originárias da Arábia Saudita e dos Emirados Árabes. Adicionalmente, o país africano concluiu, em março de 2020, investigação anticircunvenção com determinação positiva para o Egito.

5.5 Das manifestações acerca da probabilidade de continuação/retomada do dumping anteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

Foi protocolado, em 12 de junho de 2020, no SDD, pelo governo do Egito, manifestação pré-audiência, na qual declarou que a autoridade investigadora não teria apresentado uma relação entre o dumping presente e a probabilidade de sua continuação.

O governo egípcio alegou que a metodologia adotada pela autoridade investigadora, violaria o Art. 2.3 do Acordo Antidumping, que estipula que:

In case where there is no export price or where it appears to the authorities concerned that the export price is unreliable because of association or a compensatory arrangement between exporter and the importer or a third party, the export price may be constructed on the basis of the prices at which the imported products are first resold to an independent buyer, or if the products are not resold to an independent buyer, or not resold in the condition as imported, on such reasonable basis as the authorities may determine.

Nesse sentido, argumentou o governo do Egito, que a autoridade investigadora deveria ter utilizado o preço de revenda do produto para o primeiro comprador independente, deduzidos os custos para alcançar o nível ex fabrica, levando a uma comparação justa.

Por outro lado, alegou o governo do Egito, que na inexistência de exportações, deveria ter sido adotada uma metodologia razoável, sendo que a metodologia adotada não estaria amparada em evidências.

Foi concluído pelo governo do Egito que o uso excessivo de confidencialidade não teria permitido sua compreensão dos cálculos e metodologia adotada, o que teria afetado os princípios de justa comparação e a determinação de continuação da prática de dumping.

O governo do Egito opinou que ao determinar a continuação ou retomada de dano, caso não seja possível determinar a probabilidade de retomada de dumping, a probabilidade de retomada de dano estaria prejudicada, ainda que constatada posteriormente. Assim, não haveria base para que a autoridade investigadora decidisse que a extinção do direito antidumping aplicado levaria à continuação ou retomada do dumping ou do dano, sugerindo, então, a extinção da aplicação do direito e do procedimento de revisão, por falta de base legal, assim como ausência de elementos de prova.

Em manifestação protocolada em 26 de junho de 2020, o governo do México ressaltou que dada a inexistência de medidas antidumping impostas por outros países às exportações mexicanas de vidro plano flotado, constituiria em elemento adicional para corroborar a tese de que as exportações mexicanas não precisariam recorrer ao dumping em suas exportações.

Por fim, o governo mexicano concluiu que não existiriam elementos para concluir de maneira objetiva pela continuação ou retomada de dumping nas exportações mexicanas de vidro flotado em caso de revogação do direito aplicado.

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, a ELETROS defendeu a ausência de risco relevante de desvio de comércio para o Brasil, afirmando que as medidas aplicadas por terceiros países contra exportações chinesas se encontram vigentes há muito tempo e que o eventual desvio de comércio já teria ocorrido há muito. Com relação à abertura de investigação pela África do Sul sobre as importações de vidros planos flotados incolores originárias da Arábia Saudita e dos Emirados Árabes, sustentou que o volume das exportações dessas origens para o mercado sul-africano representaria menos de 2% do mercado brasileiro, tampouco configurando risco relevante de desvio de comércio.

A ABIVIDRO, em manifestação de 16 de dezembro de 2020, lembrou que as origens investigadas continuaram exportando para terceiros mercados e que algumas delas teriam inclusive aumentado sua capacidade instalada. Ademais, frisou a existência de medidas de defesa comercial sobre as importações da China (África do Sul, Austrália, Coreia do Sul, Filipinas e Índia), da Arábia Saudita (África do Sul e Índia), dos Emirados Árabes Unidos (África do Sul e Índia) e Egito (África do Sul - anti-circunvenção).

5.6 Das manifestações acerca da probabilidade de continuação/retomada do dumping posteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

A ELETROS protocolou, no SDD, em 18 de janeiro de 2021, manifestação final, por meio da qual reiterou que as medidas aplicadas por terceiros países sobre produto originário da China, em sua maioria, encontram-se vigentes há um longo tempo, sendo a mais antiga foi imposta em 2003, enquanto a mais recente foi imposta em 2017, tendo argumentado que eventuais desvios de comércio para outros mercados já teriam ocorrido, não cabendo considerar que, por conta das referidas medidas, haveria desvio de comércio para o Brasil.

Em relação à investigação antidumping iniciada pela África do Sul, em agosto de 2018 (e, como pontuado pela SDCOM, já concluída), sobre vidros flotados originários da Arábia Saudita e Emirados Árabes, dever-se-ia considerar que o volume exportado por esses dois países em P5 para o mercado sul-africano foi de, respectivamente, 3,4 mil e 11,7 mil toneladas, o qual, em conjunto, representaria menos de 2% do mercado brasileiro em P5.

Em estimativa anteriormente apresentada, o volume estimado de eventual desvio das exportações da Arábia Saudita, em consequência de fechamento do mercado da Índia e da África do Sul, para o Brasil corresponderia a menos de 0,1% do mercado brasileiro; e, no caso dos Emirados Árabes, por conta da aplicação de medidas antidumping pela África do Sul, foi estimado um desvio que também não ultrapassaria 0,1% do mercado brasileiro, o que não configuraria elemento suficiente para se considerar que é provável ocorrer desvio significativo das exportações dessas duas origens para o Brasil.

Em relação à recente determinação positiva de investigação de circunvenção pela África do Sul em relação ao Egito, o efeito sobre os eventuais desvios de mercadorias para o Brasil, tampouco demonstraria qualquer impacto significativo, visto que o potencial das exportações do produto egípcio para a África do Sul seria de 477 toneladas em P5, sendo que o total exportado para o Brasil pela África do Sul seria estimado em 15,8 toneladas, o que representaria 0,002% das vendas realizadas pela indústria doméstica no mesmo período.

Em sede de manifestação final, protocolada em 18 de janeiro de 2021, a ABIVIDRO, acerca da probabilidade de retomada do dumping, replicou as conclusões alcançadas pela autoridade investigadora no item 5 da Nota Técnica nº 23, de 2020, informando que para a consecução desse exercício foi realizada a comparação entre o valor normal médio de cada país internado no mercado brasileiro e o preço médio de venda do produto similar doméstico. Para a ABIVIDRO ficou evidente que, para os vidros planos flotados confeccionados nos países objeto da revisão penetrarem no mercado brasileiro, os produtores/exportadores desses países teriam que praticar dumping. Especificamente em relação aos cálculos desenvolvidos para apuração de volume de vendas abaixo do custo para a Obeikan, causou estranheza à peticionária que:

"enquanto o custo tenha sido deduzido de todas as despesas de vendas, o preço sofreu dedução das despesas indiretas de venda, frete e embalagem, hipoteticamente considerando que frete e embalagem tenham sido contabilizados como despesas de vendas. Contudo, não há nenhuma informação acerca de todas as despesas diretas de vendas incorridas pela empresa."

5.7 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

Quanto às manifestações do governo egípcio, cumpre ressaltar que as metodologias utilizadas com vistas a apurar a probabilidade da continuação/retomada da prática de dumping está em total acordo com as legislações multilateral e pátria vigentes. Nesse sentido, salienta-se o disposto no art. 11.3 do Acordo Antidumping, que prevê a possibilidade de prorrogação de medidas antidumping, desde que seja constatado que sua extinção levaria muito provavelmente à continuação ou retomada do dumping ou do dano.

O Acordo é silente quanto às metodologias para a apuração da continuação ou retomada do dumping. No entanto, o Decreto nº 8.058, de 2013, apresenta disposições mais detalhadas quanto às análises a serem empreendidas pela autoridade investigadora no âmbito de uma revisão de final de período. Em seu art. 107, § 3º, o Decreto descreve a metodologia a ser aplicada caso não tenha havido exportações do país ao qual se aplica a medida antidumping ou tenha havido apenas exportações em quantidades não representativas durante o período de revisão. Diante da ausência de importações originárias do Egito ao longo do período de revisão, recorreu-se à referida metodologia e constatou-se, após análise de todos os fatores enumerados no Regulamento Brasileiro, a probabilidade da retomada da prática de dumping pelos produtores/exportadores egípcios.

Por fim, esclarece-se que a ausência de aplicação de medidas de defesa comercial por outros países não é suficiente para fundamentar eventual determinação negativa quanto à probabilidade de retomada da prática de dumping. Nesse sentido, remeta-se à análise constante do item 5.2.6, fundamentada em dados primários da produtora/exportadora mexicana Vitro, que indica a probabilidade de retomada do dumping por parte da referida empresa.

Para fins de avaliação de possível desvio de comércio, tendem a ser mais relevantes medidas aplicadas em período próximo ao final da revisão, situação somente aplicável às medidas impostas pela África do Sul em 2019 e 2020. Contudo, esse argumento não afasta por completo a relevância do impacto das demais medidas de defesa comercial, especialmente em casos em que uma mesma origem esteja sujeita a diversas medidas, como observado para a China.

Quanto à alegação de que o desvio de quantidades insignificantes não poderiam causar dano à indústria doméstica, a autoridade investigadora relembra que o possível desvio de comércio decorrente da aplicação de medidas de defesa integra apenas um dos fatores relevantes na análise da retomada do dumping e do dano dele decorrente, que deve ser analisado em conjunto com demais elementos, dentre os quais, figura o potencial exportador.

Em relação à estranheza da ABIVIDROS sobre os ajustes realizados no preço de venda, bem como no custo de produção, cabe salientar que todas as despesas de vendas, entre outras devidamente mencionadas no item 5.2.1.1.1, foram deduzidas do preço de exportação para se obter o preço líquido para fins de realização do teste de vendas abaixo do custo, de recuperação de custo e de quantidade suficiente, em conformidade com o Regulamento Brasileiro.

5.8 Da conclusão sobre a continuação/retomada do dumping

Ante o exposto, concluiu-se, para fins de determinação final, que, caso a medida antidumping em vigor seja extinta, muito provavelmente haverá a retomada da prática de dumping nas exportações da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos da América e México.

6. DAS IMPORTAÇÕES, DO CONSUMO NACIONAL APARENTE E DO MERCADO BRASILEIRO

Serão analisadas, neste item, as importações brasileiras, o consumo nacional aparente e o mercado brasileiro de vidros planos flotados incolores. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de indícios de continuação/retomada de dano à indústria doméstica.

Assim, para fins de início da revisão, considerou-se, de acordo com o §4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de abril de 2014 a março de 2019, dividido da seguinte forma:

P1 - abril de 2014 a março de 2015;
P2 - abril de 2015 a março de 2016;
P3 - abril de 2016 a março de 2017;
P4 - abril de 2017 a março de 2018; e
P5 - abril de 2018 a março de 2019.

6.1 Das importações

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

Cabe ressaltar que o referido subitem da NCM é bastante específico, sendo utilizado, normalmente, para classificar o vidro plano incolor. No entanto, a partir da descrição detalhada das mercadorias, foram identificadas importações de produtos distintos do produto objeto da medida, sobretudo vidros com espessura fora do escopo da medida.

Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, de forma a se obter as informações referentes exclusivamente aos vidros planos flotados incolores, com espessura de 2 mm a 19 mm. A metodologia para depurar os dados consistiu em excluir aqueles produtos que apresentavam descrições distintas do produto investigado.

6.1.1 Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de vidros planos flotados no período de análise de continuação de dano à indústria doméstica: Importações Totais [RESTRITO]
Em número-índice de toneladas

	P1	P2	P3	P4	P5
Arábia Saudita	100,0	-	-	0,0	0,0
China	100,0	4,7	1,5	0,1	1,3
Egito	100,0	-	-	-	-
Emirados Árabes Unidos	100,0	0,0	-	0,0	0,0
Estados Unidos	100,0	9,4	3,8	4,3	12,7
México	100,0	-	-	0,0	0,0
Total (origens investigadas)	100,0	3,0	1,0	0,5	1,8
Malásia	-	-	100,0	377,2	43.356,1
Turquia	100,0	171,5	429,3	1.142,1	803,0
Irã	-	-	-	100,0	3.834,7
França	100,0	898,0	1.684,0	299,6	3.024,5
Alemanha	100,0	75,4	26,2	69,7	99,7
Demais Países**	100,0	119,6	48,2	53,7	52,0
Total (exceto investigadas)	100,0	127,1	103,7	177,8	476,4
Total Geral	100,0	16,2	12,0	19,3	52,4

*Quantidades inferiores a 0,0002t.

**Demais países (África do Sul, Argélia, Argentina, Bélgica, Bulgária, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Espanha, Hong Kong, Índia, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, Nigéria, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Romênia, Suécia, Suíça, Taipé Chinês, República Tcheca e Venezuela).

O volume das importações brasileiras de vidros planos flotados incolores das origens investigadas apresentou quedas de 97% P1 para P2 e de 65,8% de P2 para P3 e 55,6% de P3 para P4. A essas quedas seguiu-se aumento de 301,3% de P4 para P5. Ao longo do período de revisão, de P1 para P5, observou-se decréscimo acumulado no volume importado dessas origens de 98,2%.

Já o volume importado de outras origens oscilou durante todo o período de revisão. Esse volume apresentou crescimento de 27,1% de P1 para P2, seguido de retração de 18,4% de P2 pra P3, voltando a crescer 71,4% de P3 para P4, e mostrando novo aumento de 168% de P4 para P5. Durante todo o período analisado, houve crescimento acumulado dessas importações de 376,4%.

No que diz respeito às origens investigadas, o volume dessas origens representava 89,4% em P1, reduzindo-se para apenas 3,1% em P5.. Dentro deste grupo, a China liderava a participação nesse volume em P1 com 44%, reduzindo sua participação para 30% em P5. O México, por sua vez, detinha 9,9% da participação sobre as origens investigadas em P1, alcançando 68,8% dessa participação em P5, mas num volume bastante inferior em termos absolutos em relação ao início da série.

Por sua vez, o crescimento do volume das importações das outras origens se deu, principalmente, em virtude do aumento de participação das importações da Malásia em P5, que deteve 48,4% do volume, seguido da Turquia, que alcançou 17,8% de participação total do volume importado dessas outras origens no mesmo período. Ademais, as importações dessas outras origens representavam apenas 10,6% das importações totais em P1, assumindo 96,9% do volume total importado 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 flotados incolores no período de revisão.

Valor das importações totais [RESTRITO]
Em número-índice de mil US\$ CIF

	P1	P2	P3	P4	P5
Arábia Saudita	100,0	-	-	0,0	0,1
China	100,0	6,2	2,2	0,6	2,3
Egito	100,0	-	-	-	-
Emirados Árabes Unidos	100,0	0,0	-	0,0	0,0
Estados Unidos	100,0	11,1	6,0	5,6	11,9
México	100,0	-	-	0,0	0,1
Total (origens investigadas)	100,0	3,9	1,6	0,9	2,4
Malásia	-	-	100,0	279,7	22.333,5
Turquia	100,0	148,5	278,4	785,0	598,2
Irã	-	-	-	100,0	4.027,0
França	100,0	560,5	936,0	215,1	2.119,9
Alemanha	100,0	60,9	50,9	110,9	121,9
Demais Países*	100,0	96,4	32,3	42,6	46,9
Total (exceto investigadas)	100,0	99,2	69,9	124,1	311,9
Total Geral	100,0	19,0	12,4	20,4	51,3

*Demais países (África do Sul, Argélia, Argentina, Bélgica, Bulgária, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Espanha, Hong Kong, Índia, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, Nigéria, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Romênia, Suécia, Suíça, Taipé Chinês, República Tcheca e Venezuela).

Os valores das importações de vidros planos flotados incolores das origens sob revisão apresentaram redução de 96,1% de P1 para P2, 58,5% de P2 para P3, de 45,9% de P3 para P4, e aumento de 168,3 de P4 para P5. Quando considerado todo o período de análise (P1 para P5), observou-se redução de 97,6% dos valores das importações das origens sob revisão.

Por sua vez, os valores importados das outras origens apresentaram queda de 0,8% de P1 para P2 e retração de 29,6% de P2 para P3. Já de P3 para P4 e P4 para P5 observaram-se aumentos de 77,5% e 151,4%, respectivamente. Considerado todos o período de análise (P1 para P5), os valores das importações das outras origens apresentaram crescimento de 211,9%.

Preço das Importações Totais [RESTRITO]
Em número-índice de US\$ CIF/t

	P1	P2	P3	P4	P5
Arábia Saudita	100,0	-	-	72,3	136,8
China	100,0	132,5	151,5	1.133,4	185,7
Egito	-	-	-	-	-
Emirados Árabes Unidos	100,0	-	-	-	-
Estados Unidos	100,0	77.757,0	-	100.502,2	24.724,3
México	100,0	117,8	156,8	129,1	93,7
Total (origens investigadas)	100,0	130,3	158,4	192,9	128,9
Malásia	-	-	100,0	74,2	51,5
Turquia	100,0	86,6	64,9	68,7	74,5
Irã	-	-	-	100,0	105,0
França	100,0	62,4	55,6	71,8	70,1
Alemanha	100,0	80,9	194,4	159,1	122,2
Demais Países*	100,0	80,6	66,9	79,2	90,1
Total (exceto investigadas)	100,0	78,1	67,4	69,8	65,5
Total Geral	100,0	117,1	103,9	105,4	98,1

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderada das importações de vidros planos flotados incolores das origens sob revisão apresentou aumentos sucessivos nos três primeiros intervalos: 30,3% de P1 para P2, 21,6% de P2 para P3 e 21,8% de P3 para P4. Por sua vez, de P4 para P5 o preço apresentou retração de 33,2%. Quando considerado todo o período de análise (de P1 para P5), o preço das importações das origens sujeitas ao direito antidumping acumulou crescimento de 28,9%.

Já o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações das demais origens diminuiu 21,9% de P1 para P2 e 13,7% de P2 para P3. De P3 para P4, esse preço apresentou crescimento de 3,6%, ao qual se seguiu nova queda de 6,2% de P4 para P5. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações totais das demais origens acumulou queda de 34,5%.

Constatou-se ainda que apenas em P1 o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras das origens sob revisão foi menor que o preço CIF das demais origens, estando o preço destas últimas, em P5, 19,9% menor que o preço das origens cujo direito antidumping foi aplicado.

6.2 Do mercado brasileiro e do consumo nacional aparente

Para dimensionar o mercado brasileiro de vidros panos flotados incolores foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela Cebrace, Guardian e Vivix, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

 Mercado Brasileiro [RESTRITO]

 Em número-índice de toneladas

Período	Vendas Internas	Vendas Outros Produtores Nacionais	Importações origens sob revisão	Importações Outros Países	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	95,3	95,3	3,0	127,1	90,0
P3	94,7	94,7	1,0	103,7	89,2
P4	96,3	96,3	0,5	177,8	91,2
P5	101,4	101,4	1,8	476,4	98,1

Deve-se ressaltar que, para fins de dimensionamento do mercado brasileiro, além das informações da Cebrace, Guardian e Vivix, considerou-se a quantidade vendida de vidros planos flotados incolores pela AGC Vidros do Brasil (AGC), durante o período de análise. Segundo a peticionária, a produção e vendas dessas quatro empresas representaria 100% da indústria nacional.

De acordo com o quadro anterior, observou-se que o mercado brasileiro de vidros planos flotados incolores durante o período de análise de dano sofreu retração de P1 para P2 (-10,0%), de P2 para P3 (-0,9%), ao passo que apresentou crescimento de P3 para P4 (2,2%) e P4 para P5 (7,6%). Considerando todo o período de análise, de P1 a P5, o mercado brasileiro decresceu -1,9%.

Verificou-se também que as importações das origens sob revisão decresceram em quase sua totalidade (-98,2%), em todo o período de análise, reduzindo-se em [RESTRITO] toneladas, volume bem maior que a retração apresentada pelo mercado brasileiro que foi de apenas [RESTRITO] toneladas. Já no último período, de P4 para P5, as importações sob análise aumentaram [RESTRITO] toneladas, enquanto o mercado brasileiro de vidros planos flotados incolores teve aumento de [RESTRITO] toneladas.

Cumprе ressaltar que houve consumo cativo por outras plantas produtivas da indústria doméstica que utilizaram vidros planos flotados incolores como matéria-prima para a fabricação de outros produtos.

Assim, para dimensionar o consumo nacional aparente de vidros planos flotados incolores, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno, líquidas de devoluções, e as fabricadas para consumo cativo em plantas da indústria doméstica, bem como as quantidades totais importadas apuradas com base nos dados oficiais da RFB, apresentadas no item 6.1.

 Consumo Nacional Aparente [RESTRITO] [CONFIDENCIAL]

 Em número-índice de toneladas

	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Consumo Nacional Aparente
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	95,3	95,3	3,0	127,1	103,5	91,8
P3	94,7	94,7	1,0	103,7	109,5	91,8
P4	96,3	96,3	0,5	177,8	127,4	95,9
P5	101,4	101,4	1,8	476,4	134,4	102,9

O consumo nacional aparente apresentou comportamento semelhante ao mercado brasileiro, com exceção de P2 a P3 que se manteve estável, tendo sofrido as seguintes variações: diminuiu 8,2% de P1 para P2; aumentou 4,4% e 7,3%, respectivamente, de P3 para P4 e de P4 para P5. Ao se analisar os extremos da série (P1 a P5), o consumo nacional aparente de vidros planos flotados incolores registrou aumento de 2,9%.

6.3 Da evolução das importações

6.3.1 Da participação das importações totais no mercado brasileiro

O quadro a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de vidros planos flotados incolores.

 Participação das Importações no Mercado Brasileiro [RESTRITO]

 Em número-índice

Período	Mercado Brasileiro (t)	Importações Origens Investigadas (t)	Participação Origens Investigadas (%)	Importações Outras Origens (t)	Participação Outras Origens (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	90,0	3,0	3,3	127,1	141,2
P3	89,2	1,0	1,1	103,7	116,3
P4	91,2	0,5	0,5	177,8	195,0
P5	98,1	1,8	1,9	476,4	485,6

Observou-se que a participação das importações das origens investigadas no mercado brasileiro decresceu [RESTRITO] p.p. de P1 para P2. Nos demais intervalos, de P2 para P3, P3 para P4 e P4 para P5, essa participação se reduziu em todos eles à base de [RESTRITO] p.p.. Considerando todo o período de análise, a participação das importações sob análise decresceu [RESTRITO] p.p.

Dessa forma, constatou-se que as importações da origem sob análise apresentaram forte decréscimo em sua participação no mercado brasileiro entre P1 e P2. A queda brusca ocorre em virtude de o direito antidumping ter sido aplicado no mês de dezembro de 2014 e que o período P1 é composto pelo intervalo de abril de 2014 a março de 2015, ou seja, o direito somente entrou em vigor no último trimestre de P1, não havendo sua aplicação nos primeiros 9 meses deste período.

Já a participação das demais importações no mercado brasileiro aumentou [RESTRITO] p.p., de P1 para P2, tendo decrescido no período seguinte [RESTRITO] p.p., de P2 para P3. De P3 para P4 e de P4 para P5 essa participação voltou a apresentar crescimento, respectivamente, de [RESTRITO] p.p. e [RESTRITO] p.p. Considerando todo o período de análise, a participação das demais importações no mercado brasileiro aumentou [RESTRITO] p.p. Ademais, a participação no mercado brasileiro das importações das demais origens atingiu, em seu ápice, no período P5, [RESTRITO]% de participação, período em que também logrou sua maior participação nas importações totais brasileiras de vidros planos flotados incolores, com [RESTRITO]% de participação.

6.3.2 Da participação das importações totais no consumo nacional aparente

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no consumo nacional aparente de vidros planos flotados incolores.

 Participação das Importações no Consumo Nacional Aparente [RESTRITO]

 Em número-índice de toneladas

	Consumo Nacional Aparente (t)	Importações Origem Investigada (t)	Participação Origem Investigada (%)	Importações Outras Origens (t)	Participação Outras Origens (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	91,8	3,0	3,3	127,1	138,5
P3	91,8	1,0	1,1	103,7	112,9
P4	95,9	0,5	0,5	177,8	185,3
P5	102,9	1,8	1,8	476,4	463,1

Observou-se que a participação das importações investigadas no consumo nacional aparente apresentou o seguinte comportamento: redução de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, seguida de quedas de [RESTRITO] p.p. em todos os demais intervalos, de P2 para P3, P3 para P4 e, de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação dessas importações diminuiu [RESTRITO] p.p.

Já a participação das importações das outras origens oscilou no período da seguinte forma: [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, [RESTRITO] p.p. de P3 para P4, e [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. Comparativamente a P1, a participação das importações de outras origens no consumo nacional aparente acumulou aumento de [RESTRITO] p.p. em P5.

6.3.3 Da relação entre as importações e a produção nacional

Apresenta-se, na tabela a seguir, a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de vidros planos flotados incolores.

Relação entre as importações investigadas e a produção nacional [RESTRITO]

Em número-índice

	Produção Nacional (A)	Importações origens investigadas (B)	Relação (%) (B/A)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	97,1	3,0	3,1
P3	99,1	1,0	1,0
P4	98,4	0,5	0,5
P5	106,6	1,8	1,7

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de vidros planos flotados incolores sofreu redução de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, seguida de quedas de [RESTRITO] p.p. em todos os demais intervalos, de P2 para P3, P3 para P4 e, de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, essa relação, que era de [RESTRITO]% em P1, passou a [RESTRITO]% em P5, representando queda acumulada de [RESTRITO] p.p.

6.4 Da conclusão a respeito das importações

Com base nos dados anteriormente apresentados, concluiu-se que:

a)as importações de vidros planos flotados incolores originários das origens sob revisão decresceram, em termos absolutos, de P1 a P5 (98,2%). Por outro lado, essas importações aumentaram de P4 a P5 (301,3%), tendo, entretanto, alcançado em P5 ([RESTRITO]t) volume absoluto muito inferior àquele observado ao início da série ([RESTRITO]t);

b)houve crescimento do preço do produto objeto do direito antidumping em 28,9% de P1 para P5. Todavia, esse preço decresceu de P4 para P5 em 33,2%;

c)as importações das demais origens apresentaram crescimento cumulado de 376,4% de P1 a P5.

d)as importações objeto do direito antidumping apresentaram diminuição de sua participação relativa ao mercado brasileiro de P1 a P5 ([RESTRITO]p.p.). Ademais, em P5, a participação das importações gravadas com a medida sobre o mercado brasileiro era de apenas representando apenas [RESTRITO]%.

e)As importações das demais origens sobre o mercado brasileiro cresceu de P1 a P5 ([RESTRITO]p.p.), atingindo o ápice de seu volume em P5, quando detinha [RESTRITO]% de participação sobre mercado brasileiro;

f)a relação entre as importações do produto objeto do direito antidumping e a produção nacional decresceu de P1 a P5 ([RESTRITO]p.p.), representando em P5 apenas [RESTRITO]% da produção nacional.

Diante desse quadro, constatou-se decréscimo de P1 a P5 do volume das importações do produto objeto da revisão das origens gravadas, tanto em termos absolutos, quanto em termos relativos ao mercado brasileiro e à produção nacional. No entanto, cumpre ressaltar que durante 9 meses de P1 ainda não havia ocorrido a aplicação da medida original, de modo que após sua aplicação se constata forte tendência de declínio entre P2 e P5, em todos esses indicadores.

7. DOS INDICADORES DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

De acordo com o disposto no art. 108 do Decreto nº 8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano deve basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito e os demais fatores indicados no art. 104 do Regulamento Brasileiro.

O período de análise dos indicadores da indústria doméstica compreendeu sessenta meses, divididos em cinco intervalos de doze meses, cujo intervalo mais recente coincide com o período de investigação de dumping e os outros quatro intervalos compreendem os doze meses anteriores em cada período, nos termos da Seção IV do Regulamento Brasileiro.

Como demonstrado no item 4 deste documento, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, definiu-se como indústria doméstica as linhas de produção de vidros planos flotados incolores das empresas Cebrace, Guardian e Vivix, responsáveis por 85,5% da produção nacional do produto similar em P5. Dessa forma, os indicadores considerados a seguir refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção. Ressalte-se que os dados fornecidos da petição foram submetidos à verificação in loco e eventuais ajustes e correções foram incorporados neste documento.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, atualizaram-se os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo - Origem - Produtos Industrializados (IPA-OG-PI), da Fundação Getúlio Vargas, constante do Anexo III deste documento.

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.

O resumo dos indicadores da indústria doméstica avaliados, em valores monetários corrigidos, cujas análises encontram-se descritas nos itens a seguir, encontra-se no Anexo IV deste documento.

7.1 Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de vidros planos flotados incolores de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, líquidas de devoluções, conforme informado na petição e validado em verificação in loco.

Vendas da Indústria Doméstica [RESTRITO]

	Vendas Totais (t)	Vendas no Mercado Interno (t)	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (t)	Participação no Total (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	98,5	95,3	96,8	160,6	163,2
P3	100,8	94,7	93,9	221,6	219,8
P4	100,3	96,3	96,0	178,9	178,4
P5	101,4	101,4	100,0	101,4	100,1

O volume de vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro apresentou o seguinte comportamento durante o período de revisão: diminuiu 4,7% em P2 e 0,6% em P3, e cresceu 1,7% em P4 e 5,3% em P5, sempre em relação ao período imediatamente anterior. De P1 para P5, o volume de vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro apresentou crescimento de 1,4%.

Com relação às vendas para o mercado externo, houve aumento de 60,6% de P1 para P2 e de 38,0% de P2 para P3. Já de P3 para P4 e de P4 para P5, as referidas vendas apresentaram queda de 19,3% e 43,3%, respectivamente. De P1 para P5, as vendas para o mercado externo subiram 1,4%.

Ressalta-se, nesse ponto, que as vendas externas da indústria doméstica representaram, no máximo, [RESTRITO]% da totalidade de vendas de produto de fabricação própria ao longo do período de investigação de dano.

7.2 Da participação das vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno no mercado brasileiro.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro [RESTRITO]

Em número-índice de toneladas

	Vendas no Mercado Interno	Mercado Brasileiro	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	95,3	90,0	105,8
P3	94,7	89,2	106,2
P4	96,3	91,2	105,6
P5	101,4	98,1	103,3

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de vidros planos flotados incolores apresentou crescimento até P3: [RESTRITO] p.p. de P1 para P2 e [RESTRITO] p.p. de P2 para P3. Nos dois últimos períodos, constatou-se que essa participação se retraiu: [RESTRITO] p.p. de P3 para P4 e [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. Tomando-se em referência todo o período de revisão (P1 para P5), verificou-se que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro cresceu [RESTRITO] p.p.

7.3 Da produção, da capacidade instalada e do grau de ocupação

Para o cálculo da capacidade nominal, a peticionária informou que o gargalo da produção estaria no forno de fusão. Assim, a capacidade nominal de cada empresa que compõe a indústria doméstica considerou as especificações técnicas de produção máxima diária de cada forno de fusão da indústria doméstica e a aplicação de um sistema de apoio elétrico a esses fornos, chamado boosting, que aumenta a produção máxima prevista nas especificações técnicas. O volume diário obtido foi multiplicado por 365 dias, resultando na capacidade nominal em toneladas por ano da indústria doméstica.

Com relação à capacidade de produção efetiva, foram deduzidas apenas as paradas programadas e perdas de borda, já que, durante a passagem pelo forno, o vidro é pinçado por rodas dentadas, que causam distorções em suas bordas. Essa parte do vidro é descartada antes do final da linha de produção

O quadro a seguir apresenta os dados referentes à produção vidros planos flotados incolores ao longo do período de revisão:

Capacidade, Produção e Grau de Ocupação [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Em número-índice de toneladas

	Capacidade Instalada Efetiva (A)	Produção (Produto Similar) (B)	Produção (Outros Produtos) (C)	Grau de ocupação (%) (B + C / A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	97,1	107,9	100,6
P3	98,3	99,1	94,3	99,1
P4	95,5	98,4	98,0	102,9
P5	101,5	106,6	100,3	103,0

O volume de produção do produto similar fabricado pela indústria doméstica decresceu entre P1 e P2 (-2,9%). De P2 para P3 esse volume cresceu, apresentando aumento de 2,1%. Esse avanço foi seguido de queda de 0,7 de P3 para P4 e de acréscimo de 8,3%. De P4 a P5. Considerado todo o período de revisão, observou-se crescimento de 6,6% no volume de produção do produto similar fabricado da indústria doméstica.

A capacidade de produção efetiva se manteve praticamente estável, apresentando aumento de apenas 0,02% de P1 a P2. De P2 para P3 e de P3 para P4, a capacidade instalada apresentou quedas de 1,7% e 2,9%, respectivamente. Por outro lado, de P4 a P5, a capacidade instalada aumentou 6,3%. De P1 para P5 a capacidade efetiva da indústria doméstica cresceu 1,5%.

Em relação ao grau de ocupação da capacidade produtiva, verificou-se acréscimo de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2. Já de P2 a P3 observou-se diminuição de [CONFIDENCIAL] p.p. De P3 a P4, o grau de ocupação cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. e manteve-se inalterado de P4 a P5. De P1 para P5, houve crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. na ocupação da capacidade efetiva.

7.3 Do estoque

O quadro a seguir indica a evolução dos estoques de vidros planos flotados incolores da indústria doméstica acumulado no final de cada período analisado, considerando um estoque inicial de [CONFIDENCIAL] toneladas.

Estoques [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]
Em número-índice de toneladas

Período	Produção	Vendas Internas	Vendas Externas	Importações (-) Revendas	Outras Entradas/Saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0	(100,0)
P2	97,1	95,3	160,6	6,9	103,5	(68,6)
P3	99,1	94,7	221,6	(4,0)	109,5	(52,9)
P4	98,4	96,3	178,9	26,7	127,4	(40,3)
P5	106,6	101,4	101,4	(4,0)	134,4	(47,7)

No que diz respeito à coluna "outras entradas e saídas", apurou-se durante a verificação in loco, tratar-se de consumo cativo, quebras de estoque, ajuste de inventário, quebras de recorte e outros ajustes.

Observou-se que o indicador de volume de estoque final de vidros planos flotados incolores diminuiu 1,4% de P1 para P2, 5,1% de P2 para P3 e 29,9% entre P3 e P4. Considerando o intervalo entre P4 e P5, houve crescimento de 47,3%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de volume de estoque final de vidros planos revelou variação negativa de 3,4% em P5, comparativamente a P1.

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 entre Estoque e Produção [RESTRITO]

Em número-índice de toneladas

	Estoque Final	Produção	Relação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	98,6	97,1	101,6
P3	93,6	99,1	94,5
P4	65,6	98,4	66,6
P5	96,6	106,6	90,7

A relação estoque final/produção cresceu [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, apresentando queda de [RESTRITO] p.p. de P2 para P3 e de [RESTRITO] p.p. entre P3 e P4. Por outro lado, houve crescimento de [RESTRITO] p.p. entre P4 e P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de relação estoque final/produção revelou variação total negativa de [RESTRITO] p.p.

7.4 Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas deste item apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial, relacionados à produção/venda de vidros planos pela indústria doméstica.

Deve-se ressaltar que os dados relativos ao número de empregados da indústria doméstica foram obtidos a partir de rateio relativo ao faturamento líquido com o produto sobre o faturamento total de cada empresa, aplicado ao número total de empregados de cada empresa. Para a obtenção de massa salarial, partiu-se dos centros de custo de cada empresa, aplicando-se a mesma metodologia de rateio explicada anteriormente.

Número de Empregados [CONFIDENCIAL] Em número-índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	99,0	102,0	90,9	99,1
Administração e Vendas	100,0	97,8	76,8	78,8	77,3
Total	100,0	98,7	94,9	87,4	92,9

Verificou-se que o indicador de número de empregados que atuam em linha de produção diminuiu 1,0%, de P1 para P2, e aumentou 3,0% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 10,9% entre P3 e P4, e, considerando o intervalo entre P4 e P5, houve crescimento de 9,0%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de número de empregados que atuam em linha de produção revelou variação negativa de 0,9%.

Com relação à variação de número de empregados que atuam em administração e vendas ao longo do período em análise, houve redução de 2,2% entre P1 e P2, e de 21,4%, de P2 para P3. De P3 para P4 houve crescimento de 2,5%, e entre P4 e P5, o indicador sofreu nova queda, de 1,8%. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador apresentou contração de 22,7%.

A quantidade total de empregados no período analisado, verificou-se diminuição de 1,3%, de P1 a P2, de 3,9%, entre P2 e P3, e de 7,8%, de P2 a P4. Já entre P4 e P5, o indicador mostrou ampliação de 6,2%. Analisando-se todo o período, quantidade total de empregados apresentou contração da ordem de 7,1%.

Produtividade por Empregado [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Em número-índice

	Produção (t)	Empregados ligados à produção	Produção (t) por empregado envolvido diretamente na produção
P1	100,0	100,0	100,0
P2	99,0	97,1	98,0
P3	102,0	99,1	97,1
P4	90,9	98,4	108,3
P5	99,1	106,6	107,6

A produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 2,9% de P1 para P2 e aumentou 2,1% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 0,7% entre P3 e P4, e considerando o intervalo entre P4 e P5 houve crescimento de 8,3%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de a produtividade por empregado ligado à produção obteve variação positiva de 6,6%.

Massa Salarial [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	100,7	108,2	107,3	107,7
Administração e Vendas	100,0	99,3	98,4	105,5	112,8
Total	100,0	100,2	104,7	106,7	109,6

Observou-se que a massa salarial dos empregados de linha de produção cresceu 0,7% de P1 para P2 e 7,4% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 0,8% entre P3 e P4, e crescimento de 0,4% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador revelou variação positiva de 7,7%.

Com relação à variação de massa salarial dos empregados de administração e vendas ao longo do período em análise, houve redução de 0,7% entre P1 e P2, e de 0,9%, de P2 a P3. Houve crescimento de 7,2%, de P3 a P4. E de 7,0%, entre P4 e P5. Ao se considerarem os extremos da série analisada, a massa salarial dos empregados de administração e vendas apresentou aumento de 12,8%.

Avaliando a variação de massa salarial do total de empregados no período analisado, verifica-se aumento de 0,2%, entre P1 e P2, de 4,4% entre P2 e P3, de 1,9% de P3 para P4 e d 2,7% entre P4 e P5. Analisando-se todo o período, massa salarial do total de empregados apresentou expansão da ordem de 9,6%.

7.6 Do demonstrativo de resultado

7.6.1 Da receita líquida

A tabela a seguir apresenta a evolução da receita líquida de vendas do produto similar da indústria doméstica, líquida de devoluções, abatimentos e tributos. Ressalte-se que os valores das receitas líquidas obtidas pela indústria doméstica no mercado interno também estão deduzidos dos valores de fretes e seguros incorridos sobre essas vendas.

Receita Líquida [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Em número-índice de mil R\$ atualizados

	---		Mercado Interno		Mercado Externo	
	Receita Total		Valor	% total	Valor	% total
P1	[Conf.]		100,0	[Conf.]	100,0	[Conf.]
P2	[Conf.]		102,1	[Conf.]	222,7	[Conf.]
P3	[Conf.]		90,3	[Conf.]	249,8	[Conf.]
P4	[Conf.]		94,2	[Conf.]	189,2	[Conf.]
P5	[Conf.]		116,3	[Conf.]	124,0	[Conf.]

A receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno cresceu 2,1% de P1 para P2 e reduziu 11,6% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de 4,4% entre P3 e P4, e de 23,4% entre P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida com vendas no mercado interno revelou variação positiva de 16,3%.

Com relação à receita líquida obtida com as exportações do produto similar, houve aumento de 122,7%, entre P1 e P2, e de 12,1% entre P2 e P3. O indicador apresentou queda de 24,2%, de P3 a P4, e de 34,5%, de P4 a P5. Ao se considerar toda a série analisada, a receita líquida obtida com as exportações do produto similar apresentou expansão de 24,0%.

A receita líquida total apresentou aumento de 6,3% de P1 a P2. É possível verificar ainda queda de 9,9%, entre P2 e P3, e crescimento de 1,8%, de P3 a P4, e de 19,6%, entre P4 e P5. Analisando-se todo o período, receita líquida total apresentou acréscimo de 16,6%.

7.6.2 Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela abaixo, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas apresentadas neste documento.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Em número-índice de R\$ atualizados/t

Período	Preço de Venda Mercado Interno	Preço de Venda Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	107,2	138,6
P3	95,4	112,7
P4	97,9	105,8
P5	114,8	122,2

Observou-se que o preço médio de venda no mercador interno cresceu 7,2%, de P1 para P2, e reduziu 11,0% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de 2,6% entre P3 e P4, e de 17,2%, de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o preço médio de venda no mercador interno teve variação positiva de 14,8%.

Quanto ao preço médio de venda para o mercado externo, houve aumento de 38,6%, entre P1 e P2. Já de P2 a P3 e de P3 a P4, houve retração de 18,7% e de 6,1%, respectivamente. Entre P4 e P5, o indicador sofreu elevação de 15,5%. De P1 a P5, o preço médio de venda para o mercado externo apresentou expansão de 22,2%.

7.6.3 Dos resultados e margens

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, para o período de investigação de retomada de dano, obtidas com a venda dos vidros planos flotados incolores própria no mercado interno.

Com o propósito de identificar os valores referentes à venda de vidros planos, as despesas operacionais foram calculadas por meio de rateio, de acordo com a participação da receita líquida do produto similar no mercado interno em relação à receita líquida total de cada empresa.

Demonstração de Resultados [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	102,1	90,3	94,2	116,3
CPV	100,0	99,3	96,9	94,0	99,0
Resultado Bruto	100,0	111,0	69,3	95,2	171,3
Despesas Operacionais	100,0	99,3	83,8	82,7	32,8
Despesas gerais e administrativas	100,0	101,6	79,9	85,4	85,8
Despesas com vendas	100,0	125,2	114,3	110,5	141,6
Resultado financeiro (RF)	100,0	85,8	84,5	53,3	37,6
Outras despesas operacionais (OD)	(100,0)	66,1	(613,0)	1.945,4	(16.260,8)
Resultado Operacional	100,0	167,8	(1,7)	156,1	849,0
Resultado Operacional (exceto RF)	100,0	116,8	52,0	92,1	343,9
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	100,0	117,7	49,2	102,1	265,6

Margens de Lucro (em %) [CONFIDENCIAL]

Em número-índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	108,7	76,8	101,0	147,3
Margem Operacional	100,0	164,4	(1,9)	165,6	729,8
Margem Operacional (exceto RF)	100,0	114,4	57,6	97,7	295,6
Margem Operacional (exceto RF e OD)	100,0	115,2	54,5	108,3	228,3

A receita líquida referente às vendas no mercado interno, em reais atualizados, cresceu 2,1%, de P1 para P2, e reduziu 11,6% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de 4,4%, entre P3 e P4, e de 23,4% de P4 a P5. Considerando-se os extremos da série, a receita líquida apresentou variação positiva de 16,3%.

O resultado bruto da indústria doméstica acompanhou as oscilações observadas na receita líquida. Houve aumento de 11,0% entre P1 e P2, ao passo que, de P2 para P3, é possível detectar retração de 37,5%. Houve ainda elevações de 37,3%, de P3 a P4, e de 80% entre P4 e P5. Ao se considerar toda a série analisada, o resultado bruto da indústria doméstica apresentou expansão de 71,3%.

Avaliando-se o resultado operacional no período analisado, entre P1 e P2 verifica-se aumento de 67,8%. É possível verificar ainda queda de 101,0%, entre P2 e P3. O indicador voltou a apresentar crescimento de 9.374,0%, entre P3 e P4, e de 443,9% entre P4 e P5. Analisando-se todo o período, o resultado operacional apresentou expansão da ordem de 749,0%.

O resultado operacional, excetuado o resultado financeiro, cresceu 16,8% de P1 para P2 e reduziu 55,5% de P2 para P3. Houve aumentos de 77,2% entre P3 e P4, e de 273,4%, entre P4 e P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador cresceu 243,9%.

Quanto ao resultado operacional, excluídos o resultado financeiro e outras despesas, houve aumento de 17,7% entre P1 e P2, queda de 58,2%, de P2 a P3. De P3 para P4 houve crescimento de 107,5%, bem como de P4 a P5, com elevação de 160,1%. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador apresentou expansão de 165,6%.

A margem bruta cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e reduziu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve aumentos de [CONFIDENCIAL] p.p., entre P3 e P4, e de [CONFIDENCIAL] p.p. entre P4 e P5. O indicador de margem bruta revelou variação positiva de [CONFIDENCIAL] p.p. em P5, comparativamente a P1.

Relativamente à margem operacional, houve aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. entre P1 e P2, e, entre P2 e P3, retração de [CONFIDENCIAL] p.p. De P3 para P4 houve crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. e de [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 a P5. Ao se considerar toda a série analisada houve expansão de [CONFIDENCIAL] p.p. entre P1 e P5.

Avaliando a margem operacional, exceto resultado financeiro, no período analisado, entre P1 e P2 verificou-se aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. É possível ainda observar queda de [CONFIDENCIAL] p.p., entre P2 e P3. Por outro lado, houve crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p., de P3 a P4, e de [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 a P5. A margem operacional, exceto resultado financeiro, apresentou expansão da ordem de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P5.

Observou-se que o indicador de margem operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e reduziu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve aumentos de [CONFIDENCIAL] p.p., entre P3 e P4, e de [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de margem operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas revelou variação positiva de [CONFIDENCIAL] p.p.

Demonstração de Resultados unitária [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Em número-índice R\$ atualizados/t

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	107,2	95,4	97,9	114,8
CPV	100,0	104,3	102,3	97,6	97,7
Resultado Bruto	100,0	116,5	73,2	98,8	169,0
Despesas Operacionais	100,0	104,3	88,6	85,9	32,3
Despesas gerais e administrativas	100,0	106,7	84,4	88,7	84,6
Despesas com vendas	100,0	131,4	120,7	114,8	139,7
Resultado financeiro (RF)	100,0	90,1	89,3	55,3	37,1
Outras despesas operacionais (OD)	(100,0)	69,4	(647,5)	2.020,7	(16.041,3)
Resultado Operacional	100,0	176,2	(1,8)	162,1	837,5
Resultado Operacional (exceto RF)	100,0	122,6	54,9	95,6	339,2
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	100,0	123,5	52,0	106,1	262,0

A receita líquida unitária cresceu 7,2% de P1 para P2 e reduziu 11,0% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de 2,6% entre P3 e P4 e de 17,2% entre P4 e P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de Receita Líquida Unitária revelou variação positiva de 14,8% em P5, comparativamente a P1.

Quanto ao custo de produto vendido unitário, este cresceu 4,3% de P1 para P2 e reduziu 1,8% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 4,6% entre P3 e P4, e crescimento de 0,1% entre P4 e P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de CPV por tonelada revelou variação negativa de 2,3% em P5, comparativamente a P1.

Com relação à variação de Resultado Bruto Unitário ao longo do período em análise, houve aumento de 16,5% entre P1 e P2, ao passo que de P2 para P3 é possível detectar retração de 37,1%. De P3 para P4 houve crescimento de 35,0%, e entre P4 e P5, o indicador sofreu elevação de 71,0%. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de Resultado Bruto Unitário apresentou expansão de 69,0%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

Já a Despesa Operacional Unitária apresentou crescimento apenas de P1 para P2 (4,3%). Nos demais períodos foram observadas quedas: 15,1% em P3, 3,0% em P4 e 62,4% em P5, considerando o período imediatamente anterior. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de Despesa Operacional Unitária apresentou contração de 67,7%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

Adiante, o Resultado Operacional Unitário apresentou o seguinte comportamento: P1 e P2 houve aumento de 76,2% e queda de 101,0% entre P2 e P3. Constatou-se novamente aumento entre P3 e P4 de 9.220,2%, e, entre P4 e P5, o indicador mostrou ampliação de 416,5%. Analisando-se todo o período, resultado operacional unitário apresentou expansão da ordem de 737,5%, considerado P5 em relação a P1.

Já o Resultado Operacional Unitário Sem Resultado Financeiro e Outras Despesas oscilou no intervalo da revisão, tendo aumento de 23,5% entre P1 e P2, seguida de queda de 57,9% entre P2 e P3. Por sua vez, entre P3 e P4 houve mudança de tendência, com aumento de 104,1%, e, entre P4 e P5, o indicador mostrou ampliação de 147,0%. De P1 para P5, o Resultado Operacional Unitário Sem Resultado Financeiro e Outras Despesas cresceu de 162,0%.

7.7 Dos fatores que afetam os preços domésticos

7.7.1 Dos custos

As informações referentes aos custos foram resumidas e estão apresentadas a seguir:

Custo de Produção Total [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de R\$ atualizados/t

Descrição	P1	P2	P3	P4	P5
Matéria-prima	100,0	122,2	114,6	105,1	110,7
Utilidades	100,0	100,7	93,4	90,0	106,5
Outros custos variáveis	100,0	180,1	214,8	221,9	179,8
Custos Fixos	100,0	96,6	102,8	94,6	82,5
Custo Total	100,0	107,0	104,5	97,6	100,2

Verificou-se que o custo de produção por tonelada do produto cresceu 7,0% de P1 para P2 e reduziu 2,3% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 6,6% entre P3 e P4 e, considerando o intervalo entre P4 e P5, houve crescimento de 2,6%. Ao se analisar todo o intervalo de análise, o indicador de custo unitário revelou variação positiva de 0,2% em P5, comparativamente a P1.

7.7.2 Da relação entre o custo de produção e o preço

A relação entre o custo de produção e o preço indica a participação desse custo no preço líquido de venda da indústria doméstica no mercado interno ao longo do período de investigação de dano. A tabela a seguir explicita essa relação:

Participação do Custo de Produção no Preço de Venda [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

Em número-índice de R\$ atualizados/t

Período	Custo de Produção (A)	Preço no Mercado Interno (B)	(A) / (B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	107,0	107,2	99,8
P3	104,5	95,4	109,6
P4	97,6	97,9	99,7
P5	100,2	114,8	87,3

Observou-se que a relação custo de produção/preço teve queda de P1 para P2 ([CONFIDENCIAL] p.p.) e aumento de P2 para P3 ([CONFIDENCIAL] p.p.). nos períodos subsequentes, houve redução de ([CONFIDENCIAL] p.p.) P3 para P4, seguida de nova retração de P4 para P5 ([CONFIDENCIAL] p.p.). Considerados os extremos da séria (P1 e P5), observou-se variação negativa dessa relação ([CONFIDENCIAL] p.p.).

7.8 Do fluxo de caixa
A demonstração do fluxo de caixa evidencia as modificações ocorridas nas disponibilidades das empresas, em um determinado período, por meio da exposição dos fluxos de recebimentos e pagamentos.
As atividades operacionais dizem respeito a todas as atividades relacionadas com a produção e entrega de bens e serviços e às atividades que não englobam investimento e financiamento.
Apresenta-se na tabela a seguir o fluxo de caixa total da indústria doméstica.
Tendo em vista a impossibilidade de a empresa apurar a demonstração de fluxo de caixa exclusiva para a linha de produção de vidros planos flotados incolores, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da empresa.
Fluxo de Caixa [CONFIDENCIAL]
Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100,0	97,6	89,4	109,0	97,3
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	10,6	59,4	(343,3)	(107,2)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(100,0)	(128,5)	(77,8)	(164,1)	(89,0)
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	100,0	52,6	630,7	(1.153,8)	162,3

Verificou-se diminuição nas disponibilidades de P1 para P2 (47,4%), seguido de aumento de 1.099,1% de P2 para P3. P3 Nos períodos subsequentes, houve redução de 282,9%, entre P3 e P4 e, considerando o intervalo entre P4 e P5, houve crescimento de 114,1%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica revelou variação positiva de 62,3% em P5, relativamente a P1.
7.9 Do retorno sobre o investimento
A tabela a seguir mostra o retorno dos investimentos, calculado a partir da divisão do valor referente ao lucro líquido da indústria doméstica pelos valores dos ativos totais de cada período, constantes das demonstrações financeiras das empresas.
É importante destacar que os valores utilizados para o cálculo se referem à totalidade da empresa que compõe a indústria doméstica e não somente ao produto similar.
Retorno sobre os Investimentos da Indústria Doméstica [CONFIDENCIAL]
Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	100,0	114,3	67,9	47,8	201,3
Ativo Total (B)	100,0	96,8	93,7	98,7	101,9
Total (A/B) (%)	100,0	118,1	72,5	48,4	197,5

A taxa de retorno de investimento apresentou crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, nova queda de P3 para P4 em [CONFIDENCIAL] p.p. e aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Verificou-se variação positiva de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5.

7.10 Da capacidade de captar recursos ou investimentos
Para avaliar a capacidade de captar recursos, foram analisados os balanços da empresa que compõe a indústria doméstica por meio dos Índices de Liquidez Geral e Corrente. O índice de Liquidez Geral (ILG) foi utilizado para indicar a capacidade de pagamento das obrigações, de curto e longo prazo e o Índice de Liquidez Corrente (ILC) para indicar a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.
É importante destacar que as contas de ativo e passivo utilizadas para o cálculo dos índices referem-se às vendas totais da empresa que compõe a indústria doméstica e não somente às vendas do produto similar.
Índices de Liquidez [CONFIDENCIAL]
Em número-índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100,0	112,7	101,0	93,9	142,2
Índice de Liquidez Corrente	100,0	96,7	98,7	94,6	198,5

Observou-se que o ILG cresceu 12,0% de P1 para P2 e reduziu 8,9% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, houve ainda queda do indicador entre P3 e P4 (-7,8%) e alta de 51,1% entre P4 e P5. Ao se considerar todo o período de análise, o ILG revelou variação positiva de 42,0% em P5, comparativamente a P1.
O ILC, como já explicado, indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo, por meio dos bens e créditos circulantes. Este índice também apresentou queda de 2,5% de P1 para P2, seguida de um aumento de 1,3% de P2 para P3. Já de P3 para P4 o ILC teve retração de 3,8% e de P4 para P5 aumenta 109,2%. Em consequência, principalmente, deste forte aumento no último intervalo, este indicador apresentou acréscimo de 98,8% de P1 para P5.

7.11 Do crescimento da indústria doméstica
As vendas internas da indústria doméstica apresentaram quedas, em termos absolutos, de [RESTRITO] toneladas, de P1 a P2, e de [RESTRITO] toneladas de P2 a P3Essa tendência se inverteu entre P3 a P5, aumentando [RESTRITO] toneladas e [RESTRITO] toneladas, de P3 a P4 e de P4 a P5, respectivamente. Dessa forma, apenas o volume de vendas em P5, [RESTRITO]toneladas, foi superior ao volume de vendas de P1, [RESTRITO]toneladas. Assim, verificou-se que de P1 para P5 a indústria doméstica aumentou o seu volume de vendas em [RESTRITO]toneladas, o que representou crescimento de 1,4% no período.
O mercado brasileiro, por sua vez, se comportou de forma semelhante, com quedas, em termos absolutos, de [RESTRITO] toneladas, de P1 a P2, e de [RESTRITO] toneladas de P2 a P3, além de aumentos de [RESTRITO] toneladas e [RESTRITO] toneladas, de P3 a P4 e de P4 a P5, respectivamente. Contudo, o mercado brasileiro reduziu-se 1,9% de P1 a P5, ao passo que a indústria doméstica, nesse mesmo, período, aumentou o volume de suas vendas em 1,4%.

A vista disso, a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro cresceu de P1 a P2 e de P2 a P3 [RESTRITO] p.p. e [RESTRITO] p.p. respectivamente. Por outro lado, de P3 a P5, o mercado consumidor cresceu 10,0%, enquanto as vendas da indústria doméstica subiram apenas 7,1%, o que fez causou queda da participação das vendas da indústria doméstica de [RESTRITO] p.p.

Pode-se concluir, ante o exposto, que a redução do volume vendido pela indústria doméstica no mercado interno entre P1 e P3 e posterior aumento entre P3 e P5 pode também estar relacionada, respectivamente, à contração e expansão do mercado consumidor. No entanto, enquanto houve queda do mercado consumidor entre P1 e P5 (-1,9%), houve expansão das vendas internas em 1,4% no mesmo intervalo.

Diante da evolução dos indicadores acima apresentados, conclui-se que os indicadores de volume da indústria doméstica apresentaram um pequeno crescimento na comparação entre o início e o final do período de revisão, tendo experimentado, contudo, variações significativas ao longo dos períodos analisados.

7.12 Da conclusão sobre os indicadores da indústria doméstica
Da análise de todos os indicadores, é possível verificar que a indústria doméstica apresentou crescimento de 1,4% no volume de vendas internas ao longo do período de revisão (P1-P5). Por outro lado, o mercado brasileiro apresentou contração de 1,9% nesse mesmo período. Por conseguinte, a participação de tais vendas no mercado brasileiro sofreu variação positiva, crescendo [RESTRITO] p.p. de P1 para P5.

Por sua vez, de P1 a P5, houve aumento de receita líquida com vendas do produto similar no mercado interno, de 16,3%. Muito provavelmente isso se deveu à elevação de 14,8% no preço médio dessas vendas no mesmo intervalo, já que o crescimento no volume vendido foi de apenas 1,4%.

A produção, a seu turno, elevou-se em 6,6% de P1 para P5. Desse modo, ainda que a capacidade efetiva de produção tenha permanecido praticamente estável, apresentando elevação de 1,5%, o grau de ocupação dessa capacidade subiu em [RESTRITO] p.p. Ressalte-se que o aumento no grau de ocupação se deu basicamente por conta do aumento da produção do produto similar, porquanto o aumento na produção de outros produtos nesse período foi da ordem de 0,3%. A produtividade por empregado também demonstrou um ganho de eficiência, uma vez que apresentou incremento de 7,6% nesse mesmo intervalo.

Ao se analisar a lucratividade, observa-se aumento de 71,3% no resultado bruto de P1 para P5, movimento acompanhado pela margem bruta que cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. O resultado bruto apresentou aumento, devido, notadamente, ao aumento do preço médio das vendas internas. O resulto operacional e o resultado operacional ao se desconsiderar o resultado financeiro também apresentaram elevação nesse mesmo período: 749,0% e 243,9%, respectivamente. Excluindo-se, além do resultado financeiro, as outras despesas/receitas operacionais, o resultado operacional apresenta aumento de 165,6% de P1 para P5. A margem operacional sem resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais também apresentou aumento: [CONFIDENCIAL] p.p. no mesmo período.

Em relação ao número de empregados ligado à produção, verificou-se queda de 1,0% de P1 para P5, sendo que a massa salarial referente a tais empregados se elevou 7,7% nesse mesmo intervalo.

Em face de todo o exposto, verificou-se melhora de indicadores da indústria doméstica ao longo do período de análise. A tendência à estabilidade do volume vendido associada ao aumento do preço médio de venda do produto similar no mercado interno resultou em melhora nos indicadores de lucratividade.

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

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

Conforme exposto no item 7 deste documento, o volume de vendas da indústria doméstica cresceu 1,4% entre P1 e P5. Esse volume apresentou o seu maior nível no período P5, tendo crescido 5,3% em relação a P4. No mesmo sentido, observou-se de P1 para P5 crescimento de [RESTRITO] p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de vidros planos flotados. Essa participação apresentou, contudo, redução de [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. Cumpre destacar que o mercado brasileiro do produto similar sofreu retração de 1,9% durante o período de revisão (de P1 para P5), tendo, entretanto, apresentado aumento de 7,6% de P4 para P5.

O comportamento crescente das vendas do produto similar no mercado interno foi acompanhado por incremento de 6,6% do volume de produção de P1 para P5 e de 8,3% de P4 para P5. A melhora dos indicadores de volume foi acompanhada por elevação dos preços médios de venda. De P1 para P5, os preços aumentaram 14,8%, o que, juntamente com o aumento do volume vendido no mesmo período (+1,4%), contribuiu para o incremento de 16,3% da receita líquida auferida.

Os resultados financeiros da indústria doméstica acompanharam a tendência de melhora dos indicadores, considerando o período de P1 a P5. Com efeito, o resultado bruto apresentou aumento de [RESTRITO] %, o resultado operacional aumentou de [RESTRITO] %, o resultado operacional exceto resultado financeiro aumentou [RESTRITO] % e o resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas variou positivamente em [RESTRITO] %. Para o mesmo intervalo, a margem bruta subiu [CONFIDENCIAL] p.p., a margem

operacional, [CONFIDENCIAL] p.p., a margem operacional exceto resultado financeiro, [CONFIDENCIAL] p.p., e a margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas, [CONFIDENCIAL] p.p.

Quanto ao comportamento dos resultados e das margens, cabe mencionar que, de forma similar ao comportamento crescente dos principais indicadores quando considerado o período de P1 a P5, estes apresentaram melhora ao final da série (de P4 para P5). Com efeito, o resultado bruto e o resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas aumentaram, respectivamente, 80% e 160,1% no referido intervalo. De forma similar, as margens bruta e operacional exceto resultado financeiro e outras despesas aumentaram [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5.

A fim de melhor compreender o comportamento dos resultados alcançados pela indústria doméstica ao longo do período de análise da continuação/retomada do dano, recorreu-se aos indicadores da investigação original que culminou com a aplicação da medida vigente. Nesse sentido, constatou-se que as margens bruta e operacional, auferidas em P5 desta revisão, assemelham-se às margens auferidas em P1 da investigação original. Como ilustração, a margem operacional em P5 desta revisão foi [CONFIDENCIAL] p.p., e em P1 da investigação original, alcançou [CONFIDENCIAL] p.p. Adicionalmente, deve-se mencionar que a participação de mercado da indústria doméstica em P5 nesta revisão ([RESTRITO] %)é superior à maior participação observada na investigação original ([RESTRITO] % em P3). Cabe, a esse respeito, ressalva quanto à composição da indústria doméstica, uma vez que a Vivix iniciou suas operações após o fim da investigação original. De toda forma, da análise dos dados, pode-se inferir que a situação da indústria doméstica em P5 desta revisão não é muito distinta da situação que apresentava quando não sofria dano na investigação original.

Ante o exposto, pode-se afirmar que a indústria doméstica apresentou melhora no que diz respeito ao volume de vendas no mercado interno e em sua participação no mercado brasileiro de vidros planos flotados de P1 para P5. Ademais, essa recuperação foi acompanhada pelo desempenho dos seus indicadores financeiros, que evidenciaram melhora significativa nesse mesmo período.

8.2 Do comportamento das importações

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

Conforme o exposto no item 6 deste documento, verificou-se que o volume das importações sujeitas à medida antidumping decresceu 98,2% de P1 para P5. Nesse sentido, a participação dessas importações no mercado brasileiro diminuiu [RESTRITO] p.p., no mesmo período, tendo passado de [RESTRITO] % em P1 para [RESTRITO] % em P5.

Deve-se salientar que as importações originárias do Egito cessaram já em P1. Quanto aos Emirados Árabes e aos Estados Unidos da América, não houve importações do produto sujeito à medida desde P2. Com relação às demais origens, Arábia Saudita, China e México, apesar de ter havido importações em P5, essas se deram em quantidades não representativas, tendo representado conjuntamente [RESTRITO] % e [RESTRITO] % do volume total importado e do mercado brasileiro, respectivamente.

A redução das importações sujeitas ao direito antidumping, tanto em termos absolutos, quanto em relação ao mercado brasileiro, fica ainda mais evidente quando analisados os dados de importação da investigação que ensejou a aplicação da medida. Com efeito, em P5 da investigação original, as importações investigadas alcançaram [RESTRITO] t, volume correspondente a aproximadamente 4 vezes o volume auferido em P1 ([RESTRITO] t) e 235 vezes o volume auferido em P5 ([RESTRITO] t) desta revisão. Ademais, ao final do período de análise da investigação original, a participação das importações sob análise no mercado brasileiro era equivalente a [RESTRITO] %, enquanto na presente revisão a referida participação partiu de [RESTRITO] % em P1 para [RESTRITO] % em P5.

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

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

Em decorrência da ausência de importações em volumes significativos de todas as origens investigadas, buscou-se o preço provável das importações dessas origens para comparação com o preço do produto similar no mercado interno brasileiro. Apresentam-se a seguir as metodologias propostas pela peticionária para apuração do preço provável (8.3.1), os comentários da SDCOM a respeito das informações da peticionária sobre o preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro (8.3.2), os cálculos considerados pela SDCOM para fins de início da presente revisão (8.3.3) e, na sequência, as manifestações das partes interessadas apresentadas ao longo do processo (8.3.4) e o cálculos considerados pela SDCOM para fins da nota técnica de fatos essenciais, de modo a embasar a determinação final (8.3.5).

8.3.1 Das informações da peticionária sobre o preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro

A peticionária argumentou, em sua petição inicial, que o preço provável das importações objeto da medida antidumping não seria superior ao preço do produto originário da Malásia. Isso porque teria havido "elevação relevante" das importações de vidros planos dessa origem em P5.

No entanto, a SDCOM solicitou, desde as informações complementares à petição, que fossem apresentados preços prováveis individualizados por origens, justificativa de escolha, bem como descrição da metodologia utilizada e memória de cálculo.

Em resposta, a peticionária alegou, primeiramente, que o preço provável de importação, nos termos do inciso II do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, deveria ser interpretado como o preço com o qual o produto irá ingressar no Brasil, pressupondo que haja exportação e que o produto seja competitivo no mercado brasileiro. Trata-se, segundo a peticionária, de "metodologia para estimar o preço provável de importação e não o preço improvável".

A peticionária destacou ainda que o item tarifário agregaria uma vasta variedade de tipos de produtos, muito embora sejam vidros incolores. Um aspecto estaria relacionado à espessura dos vidros, que poderia estar fora do escopo da medida.

Nesse sentido, a peticionária buscou as importações brasileiras de vidros planos disponibilizadas pela RFB, por meio do sistema Siscori, tendo constatado que a Malásia exportou para o Brasil vidros planos incolores na faixa de espessura incluída no escopo da revisão, por um preço médio FOB de US\$ 271,15/t. Em seguida, realizou comparação entre o mencionado preço e o preço médio de exportação da Malásia para o mundo, apurado com base nos dados da UNComtrade. Dessa forma, a peticionária destacou que o preço para o mercado brasileiro seria cerca de 40% inferior ao preço médio de exportação da Malásia para o mundo.

A peticionária realizou, ainda, o mesmo exercício para as origens que, depois da Malásia, mais exportaram para o Brasil em P5, Irã e Turquia. Nesses casos, as bases de dados internacionais indicaram preços médios de exportação para o mundo compatíveis com o preço constante das estatísticas oficiais brasileiras. Diante disso, a peticionária concluiu que o uso de metodologias que se ampare exclusivamente nos dados agregados de exportação poderia não refletir as exportações para o Brasil, exceto quando esses preços possuírem níveis inferiores a US\$ 300 por tonelada, como foi o caso do Irã e da Turquia.

Assim, alternativamente ao preço médio de importação da Malásia, a peticionária sugeriu que o preço provável fosse apurado a partir de um desconto de 40% do preço médio de exportação para o mundo de cada origem investigada. Os preços auferidos para cada uma das origens, na condição FOB, encontram-se detalhados a seguir:

Preço Médio Mundo com Redução de 40%

País	Preço Médio (US\$ FOB/t)
Arábia Saudita	269,65
China	228,60
Egito	271,80
Emirados Árabes	224,52
EUA	202,80
México	304,22

Ainda como alternativa, a peticionária sugeriu que o preço provável fosse apurado a partir do preço médio de uma cesta que incluísse, além do produto malaio, os produtos turco e iraniano. Nesse sentido, para a peticionária, a fim de estimar o preço provável, deveriam ser consideradas as seguintes premissas: i) os exportadores dos países sujeitos à medida não estiveram dispostos a vender o produto a um preço que concorresse com os produtos dessas três origens, considerado o direito antidumping; ii) o direito antidumping considerado para cada origem foi o menor; e iii) o preço máximo estaria limitado à média dos três principais fornecedores para o mercado brasileiro.

Partindo dessas premissas, a peticionária apurou preço médio para cada origem, calculado pela média entre o preço máximo (médio ponderado da Malásia, Irã e Turquia) e o preço mínimo (preço máximo menos o direito de menor valor aplicado à origem), conforme demonstrado na tabela a seguir:

Preço Médio FOB (mínimo/máximo)

Origem	Menor Direito Aplicado US\$/t	Preço Máximo (US\$ FOB/t)	Preço Mínimo (US\$ FOB/t)	Preço Médio (US\$ FOB/t)
Arábia Saudita	202,26	268,32	66,06	167,19
China	179,46	268,32	88,86	178,59
Egito	185,74	268,32	82,58	175,45
EAU	83,40	268,32	184,92	226,62
EUA	97,01	268,32	171,31	219,82
México	0,00	268,32	268,32	268,32

Esses seriam, segundo a peticionária, os preços prováveis das origens sujeitas à medida, tendo em vista que estes seriam os preços que os produtores/exportadores estariam dispostos a praticar a fim de concorrer no mercado brasileiro.

Os preços auferidos foram internados e comparados ao preço médio da indústria doméstica em P5. Para internação dos preços foram considerados: (i) o frete e o seguro internacionais, apurados com base nos dados da RFB, conforme descrito no item 5.1; (ii) o Imposto de Importação, considerando a aplicação da alíquota de 10% sobre o preço CIF; (iii) o AFRMM, a partir da aplicação do percentual de 25% sobre o frete internacional; e (iv) as despesas de internação, sendo 3% do preço CIF. O preço da indústria doméstica foi convertido para dólares estadunidenses com base na taxa de câmbio média do período, resultando em US\$ 373,91/t. Assim, foram encontrados os seguintes resultados:

Subcotação (US\$/t)

Origem	Preço Mundo com Redução de 40%	Preço Médio (mínimo/máximo)
Arábia Saudita	-100,41	15,37
China	65,91	122,42
Egito	37,33	146,2
EAU	57,42	55,05
EUA	14,1	-5,14
México	-14,16	25,69

8.3.2 Dos comentários da SDCOM a respeito das informações da peticionária sobre o preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro

Inicialmente, cumpre ressaltar que, conforme detalhado no item 3.3 deste documento, o universo de produtos contemplados na NCM 7005.29.00 se refere especificamente a vidros flotados que não sejam corados na massa, isto é, não contenham adição de corantes na massa em seu processo produtivo. Trata-se de grupo residual, o que pôde ser confirmado por meio do acesso aos dados de importações referentes ao período de análise da investigação original. De acordo com as importações brasileiras da época, a incidência de produtos dentro das especificações da definição do produto objeto da investigação ultrapassa os 97%. Dessa forma, a alegação da peticionária de que o item tarifário agregaria uma vasta gama de produtos deve ser relativizada.

Isso posto, fim de analisar o argumento da peticionária sobre a comparação entre o preço médio FOB disponibilizado pela RFB da Malásia para o Brasil e o preço médio de exportação da Malásia para o mundo, a autoridade investigadora buscou verificar se o preço médio de exportação de vidros planos (SH 7005.29) para o mundo de cada origem sujeita à medida seria maior que o preço das importações brasileiras de vidros planos. Para tanto, foram considerados: (i) os dados de exportação do TradeMap, quando disponíveis, para o período de outubro de 2011 a setembro de 2012 (P5 da investigação original), quando houve maior volume de importações das origens investigadas; e (ii) os dados de importações da RFB. Foram levados em conta os preços na condição FOB.

O quadro a seguir apresenta os preços encontrados:

Comparação de Preços - Mundo e Brasil (P5 da investigação original)

Origem	Preço Mundo (US\$/t)	Preço Brasil (US\$/t)	Diferença
Arábia Saudita	[RESTRITO]	[RESTRITO]	40,3%
China	[RESTRITO]	[RESTRITO]	6,1%
EUA	[RESTRITO]	[RESTRITO]	6,8%
México	[RESTRITO]	[RESTRITO]	4,3%

Cabe ressaltar que não foram encontrados dados relativos aos Emirados Árabes para o mencionado período de investigação. Já os dados encontrados para o Egito apresentavam inconsistências, tendo valores de exportação atribuídos a trimestres em que não foi indicado volume correspondente. Ressalte-se ainda que o volume exportado pelos EUA foi convertido de metros quadrados para toneladas com base em fator médio apurado a partir das vendas de fabricação própria no mercado interno da indústria doméstica em P1.

Dessa forma, considerando os preços apresentados, constatou-se que a diferenciação de preços entre as exportações para o mundo e as importações brasileiras de vidros planos incolores variam de acordo com cada origem, de modo que não se pode afirmar que a diferença encontrada entre os preços da Malásia para o Brasil e para o mundo se aplicaria de modo uniforme às origens sujeitas à medida antidumping, conforme sugerido pela peticionária. Aliás, a própria peticionária já havia constatado esse fato quando realizou a comparação de preços para as origens Irã e Turquia. Ainda, a alegação de que os preços seriam equivalentes quando inferiores a US\$ 300 por tonelada, além de não sido explicada pela peticionária, não se confirmou com base na metodologia realizada pela autoridade investigadora.

Ademais, não há evidências de que a cesta de produtos exportada pela Malásia para o Brasil e para o mundo tem alguma semelhança com a cesta de produtos das origens investigadas. Outrossim, ainda que existisse essa diferença entre produtos, a posição 7005.29.00 da NCM é razoavelmente restritiva, sendo denominada "outros" e englobando somente vidros incolores sem nenhum tipo de trabalho em sua superfície, conforme descrito no item 6.

A SDCOM buscou, ainda, realizar o mesmo exercício para o período de abril de 2014 a março de 2015, referente ao P1 da presente revisão, a fim de identificar se poderia haver variação dessas proporções ao longo do tempo. Os preços encontrados estão apresentados no quadro a seguir:

Comparação de Preços - Mundo e Brasil (P1)

Origem	Preço Mundo (US\$/t)	Preço Brasil (US\$/t)	Diferença
Arábia Saudita	[RESTRITO]*	[RESTRITO]	54,6%
China	[RESTRITO]	[RESTRITO]	12,8%
Emirados Árabes	[RESTRITO]*	[RESTRITO]	15,6%
EUA	[RESTRITO]	[RESTRITO]	29,7%
México	[RESTRITO]	[RESTRITO]	19,4%

*Dados referentes ao ano de 2014.

Cumpre destacar que não foram encontrados dados de exportações relativos ao mencionado período para a Arábia Saudita e os Emirados Árabes, de modo que se considerou, para fins de início da revisão, o preço médio de exportação desses países para o mundo relativo ao ano fiscal de 2014. Foi utilizado o mesmo critério de conversão do volume vendido pelos EUA mencionado anteriormente. Não foram encontrados dados consistentes a respeito das exportações de vidros planos do Egito.

Observou-se que, apesar de os preços médios de exportação para o mundo serem maiores que os preços para o Brasil, não há um padrão nessa diferença, variando não só entre as diferentes origens, mas em relação ao exercício realizado para o P5 da investigação original. Enquanto neste período o preço de exportação dos EUA para o mundo era 6,8% maior que o preço das importações brasileiras originárias daquele país, em P1 desta revisão, essa diferença alcançou 29,7%.

Diante disso, não se pode inferir que a diferença encontrada com relação aos preços da Malásia para o Brasil e para o mundo se aplicaria de modo uniforme às origens objeto da medida antidumping em P5.

Já com relação à segunda alternativa apresentada pela peticionária, a SDCOM entendeu que as premissas propostas estão equivocadas, especialmente no que tange à ideia de estabelecer um preço máximo com base no preço médio dos maiores fornecedores de vidros planos ao mercado brasileiro em P5. Essa ideia pressupõe que o preço a ser praticado pelas origens sujeitas ao direito irá necessariamente competir no mercado brasileiro, o que contraria o propósito da análise do preço provável. Caso essa premissa fosse verdadeira, a determinação de um preço provável seria inócua, pois justamente o que se quer apurar é se o preço daquela origem, caso o direito seja extinto, será competitivo a ponto de fazer com que as importações aumentem a níveis que levarão à retomada do dano por ela causado.

8.3.3 Da análise da SDCOM de preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro para fins do início da revisão

Considerando os argumentos e informações apresentadas nos itens 8.3.1 e 8.3.2, a autoridade investigadora buscou metodologias alternativas para apuração do preço provável das origens sujeitas à medida antidumping. Para tanto, foram considerados os preços médios de exportação de cada origem investigada praticados para o mundo e para seus cinco e seus dez maiores destinos em volume, de acordo com os dados do TradeMap para o item 7005.29 do SH, em P5, quando disponíveis. Quando não encontradas informações a respeito de determinada origem no TradeMap, foram buscadas informações no sítio eletrônico da UN Comtrade para o mesmo item tarifário e período.

Para comparação com o preço da indústria doméstica, os preços encontrados foram internados no mercado brasileiro. Nesse sentido, foram somados aos preços médios os valores relativos ao frete e ao seguro internacionais, conforme metodologia apresentada pela peticionária e utilizada na internação do valor normal de cada origem descrita no item 5.1 deste documento.

Em seguida, foram adicionados ao preço médio na condição CIF, em reais: (i) o valor unitário do Imposto de Importação, considerando a aplicação da alíquota de 10% sobre o preço CIF; (ii) o valor unitário do AFRMM calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional; e (iii) os valores unitários das despesas de internação, apurados aplicando-se o percentual de 3% sobre o valor CIF. O preço CIF internado, em dólares estadunidenses por tonelada, foi convertido para reais por tonelada utilizando-se a taxa média anual obtida com base nos dados disponibilizados pela Banco Central do Brasil.

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição. Para o seu cálculo, deduziram-se do faturamento bruto os descontos e abatimentos, as devoluções, o frete e os impostos. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções.

Os resultados da comparação entre o preço provável das origens sujeitas à medida antidumping e o preço da indústria doméstica constam das tabelas abaixo:

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Arábia Saudita

	Mundo
Preço FOB (US\$/t) (a)	446,20
Frete internacional (US\$/t) (b)	122,62
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,35
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	569,17
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	56,92
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	30,66
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	17,07
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	673,81
Taxa de câmbio média (h)	3,78
Preço CIF Internado (i) = taxa de câmbio * (h) (R\$/t)	2.549,64
Preço da Indústria Doméstica (j) (R\$/t)	[RESTRITO]
Subcotação (R\$/t) (k) = (j) - (i)	((RESTRITO))

Preço provável CIF Internado e Subcotação - China

	Mundo	5 Principais	10 Principais
Preço FOB (US\$/t) (a)	401,69	330,57	334,80
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,00	36,00	36,00
Seguro internacional (US\$/t) (c)	-	-	-
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	437,69	366,57	370,80
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	43,77	36,66	37,08
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	9,00	9,00	9,00
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	13,13	11,00	11,12
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	503,59	423,22	428,00
Taxa de câmbio média (h)	3,78	3,78	3,78
Preço CIF Internado (i) = taxa de câmbio * (h) (R\$/t)	1.905,54	1.601,43	1.619,51
Preço da Indústria Doméstica (j) (R\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (R\$/t) (k) = (j) - (i)	((REST))	((REST))	((REST))

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Egito

	Mundo	5 Principais	10 Principais
Preço FOB (US\$/t) (a)	711,99	656,28	644,04
Frete internacional (US\$/t) (b)	21,34	21,34	21,34
Seguro internacional (US\$/t) (c)	-	-	-
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	733,33	677,62	665,38
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	73,33	67,76	66,54
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	5,34	5,34	5,34
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	22,00	20,33	19,96
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	834,00	771,04	757,21

Taxa de câmbio média (h)	3,78	3,78	3,78
Preço CIF Internado (i) = taxa de câmbio * (h) (R\$/t)	3.155,78	2.917,55	2.865,22
Preço da Indústria Doméstica (j) (R\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (R\$/t) (k) = (j) - (i)	[(REST)]	[(REST)]	[(REST)]

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Emirados Árabes

	Mundo	5 Principais	10 Principais
Preço FOB (US\$/t) (a)	374,16	382,56	370,75
Frete internacional (US\$/t) (b)	43,10	43,10	43,10
Seguro internacional (US\$/t) (c)	2,92	2,92	2,92
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	420,18	428,58	416,77
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	42,02	42,86	41,68
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	10,78	10,78	10,78
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	12,61	12,86	12,50
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	485,58	495,07	481,73
Taxa de câmbio média (h)	3,78	3,78	3,78
Preço CIF Internado (i) = taxa de câmbio * (h) (R\$/t)	1.837,38	1.873,28	1.822,81
Preço da Indústria Doméstica (j) (R\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (R\$/t) (k) = (j) - (i)	[(REST)]	[(REST)]	[(REST)]

Preço provável CIF Internado e Subcotação - EUA

	Mundo	5 Principais	10 Principais
Preço FOB (US\$/t) (a)	464,71	467,89	465,34
Frete internacional (US\$/t) (b)	94,15	94,15	94,15
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,64	0,64	0,64
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	559,50	562,68	560,13
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	55,95	56,27	56,01
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	23,54	23,54	23,54
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	16,78	16,88	16,80
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	655,77	659,36	656,49
Taxa de câmbio média (h)	3,78	3,78	3,78
Preço CIF Internado (i) = taxa de câmbio * (h) (R\$/t)	2.481,37	2.494,96	2.484,09
Preço da Indústria Doméstica (j) (R\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (R\$/t) (k) = (j) - (i)	[(REST)]	[(REST)]	[(REST)]

Preço provável CIF Internado e Subcotação - México

	Mundo	5 Principais	10 Principais
Preço FOB (US\$/t) (a)	507,04	534,00	514,04
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,98	36,98	36,98
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,08	0,08	0,08
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	544,10	571,06	551,10
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	54,41	57,11	55,11
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	9,25	9,25	9,25
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	16,32	17,13	16,53
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	624,08	654,54	631,99
Taxa de câmbio média (h)	3,78	3,78	3,78
Preço CIF Internado (i) = taxa de câmbio * (h) (R\$/t)	2.361,45	2.476,71	2.391,38
Preço da Indústria Doméstica (j) (R\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (R\$/t) (k) = (j) - (i)	[(REST)]	[(REST)]	[(REST)]

Dos quadros acima, com base nas informações obtidas em fontes públicas, observou-se que, caso as origens investigadas praticassem para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, não haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário, para nenhuma das origens investigadas. No entanto, cabem algumas ressalvas com relação aos dados encontrados para fins de início.

No que diz respeito à Arábia Saudita e aos Emirados Árabes, foram considerados os dados mais recentes disponíveis, relativos ao ano fiscal de 2018, e não relativos a P5. Ainda com relação à Arábia Saudita, somente foram encontrados dados das exportações agregadas para o mundo, não havendo disponíveis as exportações por destino.

Já os dados referentes ao Egito, disponíveis apenas na base de dados UNComtrade, parecem apresentar inconsistências, uma vez que possuem valores atribuídos a períodos sem volume correspondente, o que tem como consequência tornar o preço mais alto. Ademais, assim como mencionado anteriormente, os volumes exportados pelos EUA, fornecidos em metros quadrados, foram convertidos para toneladas de acordo com fator médio apurado a partir das vendas de fabricação própria da indústria doméstica no mercado interno em P5, o que pode influenciar de alguma forma o resultado dos cálculos efetuados.

Ainda, a fim de verificar a consistência dos dados extraídos do TradeMap e do UNComtrade, comparou-se as exportações para o Brasil constantes desses dados com aquelas inseridas nas estatísticas oficiais brasileiras. Dentre as origens investigadas, constatou-se divergência dos dados referentes ao Egito e aos Emirados Árabes. As exportações do Egito, além de apresentarem inconsistências numéricas, indicam a existência de vendas para o Brasil em P5, enquanto não há registro de importações brasileiras dessa origem ao longo de todo período de revisão. Já os dados referentes aos Emirados Árabes apontam exportações para o Brasil de 10.802 toneladas em 2018, figurando o país, inclusive, entre os cinco maiores destinos de suas exportações. Contrariamente, os dados da RFB, considerando aqueles antes da identificação do produto similar, não apresentaram importações brasileiras de vidros planos originárias dos Emirados Árabes em P4 ou P5.

Além disso, deve-se sopesar que, diante da presença global de alguns grupos atuantes no setor de vidros planos, as exportações avaliadas podem englobar operações entre partes relacionadas, em especial no que diz respeito aos EUA e ao México, o que pode fazer com que os preços não sejam confiáveis por se tratarem de preços de transferência. Os EUA figuram como o principal destino das exportações mexicanas e o México como o segundo principal destino das exportações estadunidenses, sendo que há, nesses países, empresas relacionadas entre si.

Assim, tendo em vista as limitações dos dados e considerando as divergências existentes entre as metodologias apresentadas pela peticionária e aquela utilizada pela SDCOM para fins de início da revisão, as partes interessadas foram chamadas a apresentar elementos e considerações, a serem incorporadas à análise de preço provável realizada para fins de determinação final da revisão. Ademais, foram enviados questionários aos produtores/exportadores das origens sob análise, com vistas a se obter dados primários capazes de endereçar as preocupações da peticionária acerca da cesta de produto exportada por cada país.

8.3.4 Da análise final da SDCOM de preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro para fins de determinação final

Para fins de determinação final, a autoridade investigadora buscou os preços médios de exportação de cada origem investigada praticados para o mundo, para o principal destino, para seus cinco e dez maiores destinos e para a América do Sul. Os dados são do TradeMap ou do UNComtrade, para o código 7005.29 do SH, em P5, quando disponíveis em cada base. Em alguns casos a informação foi obtida apenas em bases anuais (2018 ou 2019), em decorrência da disponibilidade de dados nessas fontes.

Para a comparação com o preço da indústria doméstica, os preços encontrados foram internados no mercado brasileiro. Nesse sentido, foram somados aos preços médios os valores relativos ao frete e ao seguro internacionais, conforme metodologia apresentada pela peticionária e utilizada na internação do valor normal de cada origem descrita no item 5.1 deste documento.

Em seguida, foram adicionados ao preço médio na condição CIF, em reais: (i) o valor unitário do Imposto de Importação, considerando a aplicação da alíquota de 10% sobre o preço CIF; (ii) o valor unitário do AFRMM calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional; e (iii) os valores unitários das despesas de internação, apurados aplicando-se o percentual de 3% sobre o valor CIF.

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados de vendas reportados na petição. Para o seu cálculo, deduziram-se do faturamento bruto os descontos e abatimentos, as devoluções, o frete e os impostos. O faturamento líquido assim obtido foi dividido pelo volume de vendas líquido de devoluções. O preço da indústria doméstica foi convertido para dólares estadunidenses a partir das taxas de câmbio diárias.

Quanto ao preço de exportação das origens, constam dos autos manifestações e elementos que indicam a existência de produtos classificados no código7005.29 do SH que não estariam abarcados pelo escopo da presente revisão, cujos preços apresentariam variações significativas em relação aos do produto objeto da revisão. Nesse contexto, buscando uma comparação de preços ainda mais fidedigna, a autoridade investigadora buscou parâmetros para realizar ajuste nos preços obtidos nas bases do TradeMap e do UNComtrade com vistas a minimizar possíveis distorções ocasionadas pela diferença entre o preço do produto objeto da revisão e o preço de produtos não abrangidos pela medida antidumping e, ainda assim, classificados no mesmo código da subposição 7005.29 do SH.

A peticionária sugeriu que fossem consideradas, para tanto, diferenças de preços apuradas para 2019 nas importações originárias das origens não gravadas pela medida. Reitera-se, no entanto, o entendimento de que, no presente caso, os parâmetros deveriam refletir eventuais diferenciações de preços praticados pelas próprias origens sujeitas à medida, ainda que para tanto seja necessário recorrer a períodos anteriores ao período de revisão, visto haver, nesses períodos, dados primários disponíveis.

Dessa forma, para estimar o impacto da diferença de preços entre o produto abarcado pelo escopo da medida e outros produtos classificados no mesmo código SH 7005.29, foram considerados dados de P5 da investigação original, obtidos a partir dos dados de importações da, à época denominada, Receita Federal do Brasil. Foram então calculados os preços médios, de importações brasileiras, de produto e de não produto, para cada origem investigada, classificados dentro desse mesmo código 7005.29.

Os resultados obtidos estão compilados abaixo:
Preço produto x Preço não produto [RESTRITO]

	Quantidade Produto dentro do escopo (t) [A]	Quantidade total (t) [B]	Quantidade Produto/Quantidade total [A/B] (%)	Preço produto (US\$/t)	Preço médio total (US\$/t)	Preço produto/preço médio total (%)
Egito *	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Emirados Árabes	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Arábia Saudita	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
China	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
EUA *	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
México	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]

Quantidade em t e preço em US\$/m²
** Dados em m²

Como se vê, ao menos nas vendas para o Brasil, as origens sujeitas à medida concentraram suas exportações nos vidros planos flotados dentro das especificações do produto objeto do direito. Com base nos referidos dados, indicou-se, no âmbito da Nota Técnica de fatos essenciais, a natureza residual do código tarifário e concluiu-se que, ainda que fosse considerado um ajuste nos preços de exportação das origens, com base nos resultados obtidos acima, seria sempre inferior a 2%, de modo a não alterar as conclusões dos cenários analisados.

Tendo sido instadas a se manifestar, as partes interessadas apresentaram suas considerações acerca dos dados constantes da Nota Técnica de fatos essenciais, em sede de manifestações finais. Nesse sentido, a peticionária salientou a inadequação da extrapolação da cesta importada pelo Brasil para as origens sob análise. Para a autoridade investigadora, ressalte-se a esse respeito, tratar-se de proxy válida, especialmente, no contexto de ausência de cooperação dos produtores/exportadores que detêm informações primárias acerca dos tipos de produtos exportados.

Contudo, com vistas a fundamentar sua discordância, a peticionária apontou as diferenças entre os preços apurados para o produto similar, com base na resposta ao questionário apresentada pelas empresas Obeikan e Vitro, e os preços apurados a partir das bases de dados internacionais para Arábia Saudita e México. Salientou, a esse respeito, que as diferenças apontadas reforçariam seu argumento quanto ao fato de que produtos distintos do produto sujeito à medida estariam classificados no mesmo código tarifário e que estes apresentariam preços mais elevados que os vidros cujas especificações atendem à definição do produto objeto da medida.

Considerando que o argumento trazido pela peticionária se fundamenta em dados primários e trazidos aos autos pelas partes colaborativas, a SDCOM decidiu aprofundar sua análise acerca da distinção entre "produto" e "não produto" com base nessas informações.

Nesse sentido, no caso de Arábia Saudita e México, os cenários base de preço provável abarcarão aqueles apurados a partir dos preços médios extraídos do TradeMap. A preocupação quanto à cesta de produto exportada pelas origens será, portanto, endereçada por meio da análise dos cenários compostos pelos dados primários fornecidos pela Obeikan e pela Vitro, que são as empresas presentes nestes países, respectivamente, respondentes do questionário do produtor/exportador na presente revisão de final de período.

No caso da China, Egito, Emirados Árabes Unidos e Estados Unidos da América, não constam dos autos dados primários que viabilizem análise mais acurada acerca do preço provável apurado para o produto similar. Dessa forma, além dos cenários apurados a partir dos preços médios extraídos das bases de dados internacionais, também serão apresentados cenários ajustados, com vistas a se estimar o preço referente tão somente ao produto similar, adotando-se, como referência, os dados disponíveis dos produtores do México e da Arábia Saudita.

Para esse referido ajuste, procedeu-se à comparação entre o preço praticado para o mundo pelas empresas Vitro e Obeikan e o preço médio das respectivas origens para o mundo apurado a partir do TradeMap. Com base na referida comparação, constatou-se que o preço do produto similar vendido pela Vitro para o mundo representou [RESTRITO]% do preço do México para o mundo. Já o preço do produto similar exportado para o mundo pela Obeikan representou [RESTRITO] do preço da Arábia Saudita para o mundo. Ressalte-se que se optou por comparar somente os preços para o mundo por se tratar do cenário mais abrangente e, portanto, menos sujeito a divergências de visões das partes acerca dos critérios de escolha de um ou outro cenário em especial. O detalhamento do ajuste aplicado para cada uma das origens para as quais não se detêm dados primários acerca dos preços do produto similar consta dos itens específicos do cálculo realizada para cada um dos países.

Além da diferenciação entre produto e não produto, a distinção entre vidros clear e extraclear foi apontada como sendo relevante para fins de justa comparação. Nesse sentido, constaram da Nota Técnica de fatos essenciais cenários alternativos de preço provável, considerando-se o preço ajustado da indústria doméstica, a partir de cesta em que os dois tipos de vidros assumiram distribuição igualitária. Ressalvas quanto à ausência de elementos probatórios que fundamentassem essa distribuição foram apresentadas na própria Nota Técnica pelas partes, de forma que, diante das manifestações finais apresentadas, decidiu-se pela revisão do referido ajuste, gerando novas análises aprofundadas de preço provável.

Conforme explicado anteriormente, passou-se a adotar como parâmetro para endereçar a diferenciação de preços entre produto e não produto, conforme solicitação da peticionária), os preços praticados pelas empresas Vitro e Obeikan em suas exportações. Assim, tal percentual de diferenciação de preços entre produto e não produto serviu de parâmetro para o ajuste do preço provável daquelas origens para as quais não se dispõe de dados primários de exportações. Dessa forma, o preço da indústria doméstica para os cenários ajustados passou a ser aquele ponderado de acordo com as cestas vendidas pelas referidas empresas. O referido preço incorpora eventuais diferenças de preços entre os diversos tipos de produto, tendo como base a cesta efetivamente exportada pelas empresas. Trata-se, portanto, de parâmetro mais refinado do que aquele definido a partir de cenário hipotético de distribuição igualitária entre vidros clear e extraclear, para o qual não havia sido apresentado qualquer elemento probatório que fundamentasse sua adequação.

Ressalte-se, por fim, que todos os exercícios de preço provável realizados ao longo da presente revisão de final de período evidenciam o esforço da autoridade de defesa comercial em se alcançar o cenário mais apurado de dados, com vistas a subsidiar a tomada de decisão. Evidencia-se, assim, a cautela e o rigor metodológico da SDCOM nas suas análises.

Os subitens a seguir detalham os cenários de preço provável apurados para cada uma das origens sob análise. Realizou-se, para cada uma delas, determinação individualizada quanto à necessidade de ajuste e quanto ao parâmetro a ser adotado.

8.3.4.1 Da metodologia de preço provável adotada pela SDCOM para a Arábia Saudita para fins de determinação final

8.3.4.1.1 Do preço provável apurado para a Arábia Saudita

A análise do preço provável de importação da Arábia Saudita, realizada para fins do início da revisão, teve por base tão somente o preço médio para todos os destinos, apurado para 2018, conforme dados extraídos do TradeMap.

Entretanto, para fins de determinação final, foi possível apurar o preço provável para a referida origem, considerando-se os cenários de exportações para o mundo, para o seu principal destino, para os 5 principais destinos, para os 10 principais destino e para a América do Sul para os anos de 2018 e 2019. Os quadros a seguir detalham os cálculos, considerando-se os cenários citados.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Arábia Saudita 2018 [RESTRITO]

	Mundo	Principal	5 maiores	10 maiores	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	446,20	622,13	501,72	459,74	297,44
Frete internacional (US\$/t) (b)	122,62	122,62	122,62	122,62	122,62
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	569,17	745,10	624,69	582,71	420,41
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	56,92	74,51	62,47	58,27	42,04
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	30,66	30,66	30,66	30,66	30,66
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	17,07	22,35	18,74	17,48	12,61
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	673,81	872,61	736,55	689,12	505,72
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t)(k)=(j)-(i)	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Arábia Saudita 2019 [RESTRITO]

	Mundo	Principal	5 maiores	10 maiores	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	441,35	645,13	482,03	445,64	327,34
Frete internacional (US\$/t) (b)	122,62	122,62	122,62	122,62	122,62
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,35	0,35	0,35	0,35	0,35
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	564,32	768,10	605,00	568,61	450,31
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	56,43	76,81	60,50	56,86	45,03
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	30,66	30,66	30,66	30,66	30,66
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	16,93	23,04	18,15	17,06	13,51

Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	668,33	898,60	714,31	673,18	539,51
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t) (k) = (j)- (i)	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))

Dos quadros acima, observou-se que, caso a Arábia Saudita praticasse para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, não haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário.

Cumpre ressaltar que a produtora/exportadora Obeikan apresentou resposta tempestiva ao questionário do produtor/exportador. Considera-se que seus dados representam a melhor informação disponível nos autos, relativa à cesta de produtos exportadas pela origem. Nesse sentido, são apresentados no próximo tópico os cenários de peço provável apurados com base nos dados primários da empresa para o produto similar.

8.3.4.1.2 Do preço provável apurado para a produtora/exportadora Obeikan

Apuraram-se cenários alternativos referentes ao preço provável das importações brasileiras de vidros planos flotados originárias da Arábia Saudita, na hipótese de extinção do direito, com base nos dados de exportação da Obeikan para terceiros países, no período de análise de dumping (abril de 2018 a março de 2019), fornecidos pela empresa em sua resposta ao questionário do exportador e nas informações complementares.

Cumpre mencionar que, de acordo com os dados de importação apurados no âmbito da investigação original, a participação das vendas de produtos fabricados pela Obeikan variou de [RESTRITO]% a [RESTRITO]% do total importado da Arábia Saudita. Ademais, conforme dados detalhados no item 5.3.4 deste documento, a capacidade instalada da referida empresa representaria cerca de [RESTRITO]% da capacidade instalada das empresas produtoras de vidros identificadas na Arábia Saudita.

Inicialmente, apurou-se o preço provável na condição de venda FOB, deduzindo-se dos valores brutos de exportação informados pela empresa em sua base de dados os montantes referentes a frete e seguro internacionais, quando cabível. Os valores FOB encontrados foram então convertidos para dólares estadunidenses com base nas taxas diárias de câmbio fornecidas pelo Banco Central do Brasil.

Em seguida, para fins de comparação com o preço da indústria doméstica, apurou-se o preço provável internado no Brasil, adicionando-se ao preço FOB os valores de frete e seguro internacional, o imposto de importação de 10%, o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante - AFRMM (25% do frete internacional) e as despesas de internação estimadas em 3% do preço CIF.

As tabelas a seguir apresentam a comparação entre o preço provável de exportação da Arábia Saudita e o preço da indústria doméstica, considerando-se como preço provável o preço médio de exportação da Obeikan para o mundo, para os cinco principais destinos (Top 5), para os dez principais destinos (Top 10), para a América do Sul e para os principais destinos individualmente.

Cabe destacar que o preço provável em cada cenário foi apurado considerando-se os preços médios para cada CODIP e categoria de cliente das exportações da Obeikan e calculando-se a média desses preços ponderada pelos volumes de vendas da indústria doméstica no mercado interno para cada CODIP e categoria de cliente, sendo que, para fins de justa comparação, o preço da indústria doméstica para cada cenário foi apurado considerando-se somente as combinações de CODIP e categoria de cliente presentes nas exportações da Obeikan para os destinos considerados no cenário.

Registre-se que a Obeikan não realizou vendas [CONFIDENCIAL] em terceiros países.

Exportações da Obeikan (P5) [RESTRITO] [CONFIDENCIAL] Em US\$/t						
	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul	
Volume (t)	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	
Preço FOB	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
Frete internacional	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
Seguro internacional	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
Preço CIF	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
Imposto de Importação	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
AFRMM	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
Despesas de internação	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
CIF Internado	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
Preço da ID	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	
Subcotação Absoluta	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	

Ressalte-se que os dados apresentam diferenças em relação àqueles apresentados na Nota Técnica de fatos essenciais, em decorrência de ajustes de cálculo. Constatou-se, a esse respeito, a necessidade de adequação dos preços da indústria doméstica a fim de que passasse a refletir a cesta de produtos exportada pela empresa. Os cálculos apresentados demonstraram que não se observou subcotação do preço provável da Arábia Saudita, com base nos dados da Obeikan, em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum dos cenários propostos.

8.3.4.2 Da metodologia de preço provável adotada pela SDCOM para a China para fins de determinação final

Já por ocasião do início da revisão, foi possível apurar o preço provável para China, considerando-se os cenários de exportações para o mundo, para os 5 principais destinos e para os 10 principais destino, a partir dos dados extraído do TradeMap para P5. Para fins de determinação final, foram ainda considerados os preços para o principal destino das exportações e para a América do Sul.

Ressalte-se que, conforme metodologia descrita no item 5.1.2.5 deste documento, não foram apurados valores de seguro internacional, de forma que se considerou que este estaria incluído no montante de frete internacional. O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários citados.

Ressalte-se que os dados diferem daqueles apresentados na Nota Técnica de fatos essenciais, uma vez que foram desconsiderados os destinos para os quais há medidas de defesa comercial vigentes.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - China - P5 [RESTRITO]

	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	411,00	300,54	312,63	320,60	323,08
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	447,00	336,54	348,63	356,60	359,08
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	44,70	33,65	34,86	35,66	35,91
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	13,41	10,10	10,46	10,70	10,77
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	514,11	389,29	402,95	411,96	414,76
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t)(k)= (j) - (i)	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))

Do quadro acima, observou-se que, caso a China praticasse para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, não haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário.

Conforme esclarecimentos constantes do item 8.2.4, constatou-se a necessidade de realização de ajuste nos preços médios apurados com vistas a garantir a justa comparação entre o preço de exportação e o preço da indústria doméstica. Ressalte-se, a esse respeito, que o código tarifário para o qual se apurou os referidos preços inclui outros produtos, com características distintas do produto sujeito à medida. Ademais, mesmo dentre os produtos abarcados pela definição do produto investigado, figuram diferentes tipos de vidros, cuja variação de preços restou comprovada a partir dos dados primários constantes dos autos do processo.

Nesse sentido aplicou-se aos preços de exportação da China, extraídos da base de dados TradeMap, fator de ajuste, correspondente a [RESTRITO]%, apurado com base na diferença entre os preços para o mundo do produto similar reportados pelas empresas Obeikan e Vitro, em resposta ao questionário do produtor/exportador, e os preços médios para o mundo apurados para Arábia Saudita e México, respectivamente. Como o referido fator de ajuste leva em consideração a cesta exportadora da Obeikan e da Vitro, o preço da indústria doméstica foi ponderado também pela quantidade exportada pelas empresas. O preço foi calculado pela média simples entre o preço ID ponderado pela quantidade exportada pela Vitro e o preço ID ponderado pela quantidade exportada pela Obeikan.

O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários ajustados citados.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - China P5 com ajuste médio Obeikan/Vitro

	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	317,66	232,29	241,63	247,79	249,70
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	353,66	268,29	277,63	283,79	285,70
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	35,37	26,83	27,76	28,38	28,57
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	10,61	8,05	8,33	8,51	8,57
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	408,64	312,17	322,72	329,68	331,85
Preço da Indústria Doméstica ponderado (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	((REST))	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]

Do quadro acima, observou-se que, caso a China praticasse para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em todos os cenários, com exceção daquele apurado com base no preço médio para o mundo.

Cumprе mencionar que, da análise dos preços apurados por destino, constatou-se aparente inconsistência no preço praticado para Hong Kong, 32º destino das exportações chinesas em termos de volume. O referido país surge como o principal destino em termos de valor exportado, de forma que o preço alcançou US\$6.406,47 por tonelada. O valor em muito se distancia dos preços apurados para os demais destinos, representando cerca de 16 vezes o preço médio para o mundo, no cenário não ajustado. Tendo em vista as eventuais distorções decorrentes da inconsistência apontada, analisaram-se os cenários desconsiderando-se os dados relativos a Hong Kong, conforme quadro apresentado a seguir.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - China P5 com ajuste médio Obeikan/Vitro

	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	269,45	232,29	241,63	247,79	249,70
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	305,45	268,29	277,63	283,79	285,70
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	30,55	26,83	27,76	28,38	28,57
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	9,16	8,05	8,33	8,51	8,57
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	354,16	312,17	322,72	329,68	331,85
Preço da Indústria Doméstica ponderado (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t)(k)= (j)-(i)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]

Do quadro acima, observou-se que, caso a China praticasse para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em todos os cenários.

Salienta-se que os ajustes descritos refletem a melhor informação disponível nos autos, com vistas a se garantir a justa comparação de preços. Reitera-se que apenas por meio de dados primários, que somente poderiam ser fornecidos pelos produtores/exportadores da China, seria possível apurar a cesta de produtos efetivamente exportada pela origem. Dessa forma, diante da ausência de cooperação, buscou-se endereçar as diferenciações de preços entre os diferentes tipos de produto, sendo os cenários ajustados os mais adequados para fins de se alcançar uma conclusão quanto à probabilidade de retomada do dano.

8.3.4.3 Da metodologia de preço provável adotada pela SDCOM para o Egito para fins de determinação final

Ao extrair os dados de exportação do Egito do TradeMap, constataram-se inconsistências quanto à unidade de medida considerada. Ademais, não foi possível apurar os preços para P5, devido à ausência de dados em bases trimestrais. Buscou-se então período mais próximo a P5, correspondente ao ano de 2018.

Nesse contexto, para fins de determinação final, foi possível apurar o preço provável para a referida origem, considerando-se os cenários de exportações para o mundo, para o seu principal destino, para os 5 principais destinos e para a América do Sul para o ano de 2018.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Egito 2018

	Mundo*	Principal	5 maiores	10 maiores	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	1,45	1092,10	1179,63	1098,30	921,29
Frete internacional (US\$/t) (b)	0,23	21,34	21,34	21,34	21,34
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0	0	0	0	0
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	1,68	1113,44	1200,97	1119,64	942,63
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	0,17	111,34	120,10	111,96	94,26
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	0,06	5,34	5,34	5,34	5,34
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	0,05	33,40	36,03	33,59	28,28
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	1,95	1263,52	1362,44	1270,53	1070,50
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]

*Dados em m²

Ressalva-se que, enquanto os dados por destino indicam unidade de peso, o volume total exportado para o mundo estaria, segundo o detalhamento dos dados, em m². Apesar da indicação das unidades, constataram-se aparentes inconsistências nos dados, o que poderia ensejar distorções nos preços apurados, especialmente no que tange aos valores apurados por unidade de peso. Os preços, considerando-se os dados em unidades de peso, se mostram, inclusive, bastante elevados, indicando a ausência de subcotação para os principais destinos, o que contradiz a subcotação apurada para o cenário mundo, tendo sido esta apurada em m².

Extraíram-se ainda, adicionalmente, os dados relativos a 2019, tendo sido apurados os cenários detalhados no quadro a seguir.

	Preço provável CIF Internado e Subcotação - Egito 2019			
	Mundo	Principal	5 maiores	10 maiores
Preço FOB (US\$/m²) (a)	1,48	1,39	0,87	0,76
Frete internacional (US\$/m²) (b)	0,23	0,23	0,23	0,23
Seguro internacional (US\$/m²) (c)	0	0	0	0
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	1,71	1,62	1,10	0,99
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/m²)	0,17	0,16	0,11	0,10
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/m²)	0,06	0,06	0,06	0,06
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/m²)	0,05	0,05	0,03	0,03
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/m²)	1,99	1,89	1,30	1,17
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/m²)	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)
Subcotação (US\$/m²) (k) = (j) - (i)	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)

Consta, para 2019, indicação expressa no TradeMap de que a unidade dos dados seria m² para todos os destinos, ainda que os valores levantem dúvidas sobre possíveis inconsistências na harmonização da unidade de medida.

Dessa forma, aprofundou-se a análise, com vistas a se apurar dados mais acurados quanto às exportações do Egito. Buscaram-se, nesse sentido, na base de dados da UNComtrade os dados referentes aos cenários indicados em m². Apuraram-se, dessa forma, para P5, os cenários de exportações do Egito para o mundo, para o seu principal destino, para os 5 principais destinos, para os 10 principais destino e para a América do Sul. Tendo em vista a disponibilidade dos preços da indústria doméstica em m², optou-se por não converter os dados para unidades de peso, com vistas a minimizar eventuais distorções decorrentes da apuração de fator médio de conversão. O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários citados.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Egito P5

	Mundo	Principal	5 maiores	10 maiores	América do Sul
Preço FOB (US\$/m²) (a)	1,33	2,03	1,19	1,2	0,27
Frete internacional (US\$/m²) (b)	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Seguro internacional (US\$/m²) (c)	0	0	0	0	0
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	1,56	2,26	1,42	1,43	0,5
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/m²)	0,16	0,23	0,14	0,14	0,05
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/m²)	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/m²)	0,05	0,07	0,04	0,04	0,02
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/m²)	1,82	2,61	1,66	1,67	0,62
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/m²)	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)
Subcotação (US\$/m²) k)=(j)-(i)	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)

Do quadro acima, observou-se que, caso o Egito praticasse para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em todos os cenários.

Também os referidos dados foram objeto de questionamentos. Por ocasião de sua manifestação final, a ELETROS apontou aparentes inconsistências, uma vez que estes diferem de dados extraídos pela parte da mesma base anteriormente. Para fundamentar seu argumento, a associação salientou que as quantidades apontadas nos dados da UNComtrade nas colunas atinentes à quantidade exportada em m² e ao peso líquido são idênticas. De fato, constatou-se a inconsistência indicada, o que suscita dúvidas quanto às efetivas unidades de quantidade consideradas.

Diante das referidas inconsistências, a SDCOM buscou então cenário adicional àqueles apresentados na Nota Técnica de fatos essenciais. Nesse sentido, extraiu da base do TradeMap os dados espelhados de exportação, que correspondem aos dados de importação reportados pelos países de destino das operações de exportação do Egito. Constatou-se haver variação nas unidades de medida consideradas, existindo, entretanto, prevalência para as unidades de peso (kg e t). Nesse sentido, apuraram-se os cenários referentes aos 5 principais e aos 10 principais destinos das exportações do Egito para os anos de 2018 e 2019. Os quadros a seguir detalham os referidos cenários, especificando os países de destino considerados individualmente.

Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação - Egito 2018

	Top 5	Top 10
Preço FOB (US\$/t) (a)	352,21	334,75
Frete internacional (US\$/t) (b)	0,23	0,23
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0	0
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	352,44	334,98
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	35,24	33,50
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	0,06	0,06
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	10,57	0,00
Preço CIF Internado (h) = (d)+(e)+(f)+(g)(US\$/t)	398,32	368,54
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	(REST)	(REST)
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	((REST))	(REST)

Fonte: Trademap e indústria doméstica.
Elaboração: SDCOM
Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação - Egito 2019

	Top 5	Top 10
Preço FOB (US\$/t) (a)	276,84	311,21
Frete internacional (US\$/t) (b)	0,23	0,23
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0	0
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	277,07	311,44
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	27,71	31,14
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	0,06	0,06
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	8,31	0,00
Preço CIF Internado (h)= (d)+(e)+(f)+(g)(US\$/t)	313,15	342,64
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	(REST)	(REST)
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	(REST)	(REST)

Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação (US\$/t)- Egito 2018 - Top 5

	Libano	Marrocos	Polônia	Romênia	Tunísia
Preço FOB	326,84	309,17	408,32	343,68	320,86
Frete internacional	21,34	21,34	21,34	21,34	21,34
Seguro internacional	0	0	0	0	0
Preço CIF	348,18	330,51	429,66	365,02	342,20
Imposto de Importação	17,41	16,53	21,48	18,25	17,11
AFRMM	0,5335	0,5335	0,5335	0,5335	0,5335
Despesas de internação	10,45	9,92	12,89	10,95	10,27
CIF Internado	376,57	357,49	464,57	394,76	370,11
Preço da ID	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)	(REST)
Subcotação Absoluta	((REST))	(REST)	((REST))	((REST))	(REST)

Fonte: Trademap e indústria doméstica.
Elaboração: SDCOM.

Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação (US\$/t)- Egito 2019 - Top 5					
	Libano	Marrocos	Polônia	Romênia	Tunísia
Preço FOB	303,04	298,46	259,12	268,10	328,51
Frete internacional	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23

Seguro internacional	-	-	-	-	-
Preço CIF	303,27	298,69	259,35	268,33	328,74
Imposto de Importação	30,33	29,87	25,93	26,83	32,87
AFRMM	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Despesas de internação	9,10	-	-	8,05	9,86
CIF Internado	342,76	328,61	285,34	303,27	371,53
Preço da ID	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação Absoluta	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]

Como se vê, os preços apurados a partir dos dados espelhados apresentam consistência entre si, em contraposição àqueles apurados por unidade de peso, partindo-se das exportações egípcias. Estes estão, inclusive, mais próximos aos preços apurados para as demais origens. A existência de subcotação para alguns dos principais destinos corrobora, de certa forma, as conclusões alcançadas a partir dos dados em m², tendo, no entanto, sido constatada a aparente ausência de subcotação dos preços médios para alguns destinos.

Conforme esclarecimentos constantes do item 8.2.4, constatou-se a necessidade de realização de ajuste nos preços médios apurados com vistas a garantir a justa comparação entre o preço de exportação e o preço da indústria doméstica. Ressalte-se, a esse respeito, que o código tarifário para o qual se apurou os referidos preços inclui outros produtos, com características distintas do produto sujeito à medida. Ademais, mesmo dentre os produtos abarcados pela definição do produto investigado, figuram diferentes tipos de vidros, cuja variação de preços restou comprovada a partir dos dados primários constantes dos autos do processo.

Nesse sentido aplicou-se aos preços de exportação do Egito, extraídos da base de dados do Trademap e da UNComtrade, fator de ajuste, correspondente a [RESTRITO]%, apurado com base na diferença entre os preços para o mundo do produto similar reportados pela empresa Obeikan, em resposta ao questionário do produtor/exportador, e o preço médio para o mundo apurados para a Arábia Saudita.

Tal fator de ajuste foi utilizado com base nas informações constantes nos autos da existência de grupos empresariais com plantas na Arábia Saudita e no Egito, além de serem países que apresentam certa proximidade geográfica. De acordo com a lista de plantas produtivas situadas nos referidos países, constante do item 5.3.2 deste documento, há, de fato, empresas pertencentes ao mesmo grupo empresarial com plantas produtivas ativas nos referidos países. Dessa forma, considera-se que o fator de ajuste apurado com base nos dados da Obeikan representa a melhor informação disponível nos autos, tendo sido constatada a necessidade de ajuste com vistas a garantir a justa comparação.

Como o referido fator de ajuste leva em consideração a cesta exportadora da Obeikan, o preço da indústria doméstica foi ponderado também pela quantidade exportada pela empresa. O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários ajustados citados. Optou-se por ajustar tão somente os cenários de preço provável apurados a partir dos dados espelhados de exportação do TradeMap, já que se mostraram mais consistentes para subsidiar as decisões da SDCOM.

Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação - Egito 2018		
	Top 5	Top 10
Preço FOB (US\$/t) (a)	256,34	243,63
Frete internacional (US\$/t) (b)	0,23	0,23
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0	0
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	256,57	243,86
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	25,66	24,39
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	0,06	0,06
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	7,70	0,00
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	289,98	268,31
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	[REST]	[REST]

Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação - Egito 2019		
	Top 5	Top 10
Preço FOB (US\$/t) (a)	201,49	226,50
Frete internacional (US\$/t) (b)	0,23	0,23
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0	0
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	201,72	226,73
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	20,17	22,67
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	0,06	0,06
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	6,05	0,00
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	228,00	249,46
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	[REST]	[REST]

Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação (US\$/t)- Egito 2018 - Top 5					
	Libano	Marrocos	Polônia	Romênia	Tunísia
Preço FOB	237,88	225,01	297,17	250,13	233,52
Frete internacional	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Seguro internacional	0	0	0	0	0
Preço CIF	238,11	225,24	297,40	250,36	233,75
Imposto de Importação	23,81	22,52	29,74	25,04	23,38
AFRMM	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Despesas de internação	7,14	0,00	0,00	7,51	7,01
CIF Internado	269,12	247,83	327,20	282,97	264,20
Preço da ID	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação Absoluta	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]

Preço Provável Médio CIF Internado e Subcotação (US\$/t)- Egito 2019 - Top 5					
	Libano	Marrocos	Polônia	Romênia	Tunísia
Preço FOB	220,56	217,22	188,59	195,13	239,09
Frete internacional	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Seguro internacional	-	-	-	-	-
Preço CIF	220,79	217,45	188,82	195,36	239,32
Imposto de Importação	22,08	21,74	18,88	19,54	23,93
AFRMM	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Despesas de internação	6,62	-	-	5,86	7,18
CIF Internado	249,55	239,25	207,75	220,81	270,49
Preço da ID	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação Absoluta	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]

Dos quadros acima, observou-se que, caso o Egito praticasse para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em todos os cenários.

Salienta-se que os ajustes descritos refletem a melhor informação disponível nos autos, com vistas a se garantir a justa comparação de preços. Reitera-se que apenas por meio de dados primários, que somente poderiam ser fornecidos pelos produtores/exportadores do Egito, seria possível apurar a cesta de produtos efetivamente exportada pela origem. Dessa forma, diante da ausência de cooperação, buscou-se endereçar as diferenciações de preços entre os diferentes tipos de produto, sendo os cenários ajustados os mais adequados para fins de se alcançar uma conclusão quanto à probabilidade de retomada do dano.

8.3.4.4 Da metodologia de preço provável adotada pela SDCOM para os Emirados Árabes Unidos para fins de determinação final
Por ocasião do início da revisão, apurou-se o preço provável para os Emirados Árabes Unidos, considerando-se os cenários de exportações para o mundo, para os 5 principais destinos e para os 10 principais destino, a partir dos dados extraído do TradeMap para 2018. Para fins de determinação final, foi possível extrair dados referentes a P5 e foram ainda considerados os preços para o principal destino das exportações e para a América do Sul. O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários citados.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Emirados Árabes P5					
	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	376,92	395,29	374,41	378,54	445,60
Frete internacional (US\$/t) (b)	43,10	43,10	43,10	43,10	43,10
Seguro internacional (US\$/t) (c)	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	422,94	441,31	420,43	424,56	491,62
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	42,29	44,13	42,04	42,46	49,16
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	10,78	10,78	10,78	10,78	10,78
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	12,69	13,24	12,61	12,74	14,75
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	488,70	509,45	485,87	490,53	566,31
Preço da Indústria Doméstica (j) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))

Ressalte-se que os dados diferem daqueles apresentados na Nota Técnica de fatos essenciais, uma vez que foram desconsiderados os destinos para os quais há medidas de defesa comercial vigentes.

Ademais, em sede de manifestações finais, a peticionária apontou a existência de aparentes inconsistências nos dados, tendo identificado volume significativo de exportações para o Brasil. Ressalte-se que, com base nos dados oficiais de importações da Receita Federal do Brasil, não foram identificadas operações originárias dos Emirados para o mesmo período, no código tarifário analisado. O preço para o Brasil foi então desconsiderado para fins de composição dos cenários apresentados.

Do quadro acima, observou-se que, caso os Emirados Árabes Unidos praticassem para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, não haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário.

Conforme esclarecimentos constantes do item 8.2.4, constatou-se a necessidade de realização de ajuste nos preços médios apurados com vistas a garantir a justa comparação entre o preço de exportação e o preço da indústria doméstica. Ressalte-se, a esse respeito, que o código tarifário, para o qual foram apurados os referidos preços, inclui outros produtos com características distintas do produto

sujeito à medida. Ademais, mesmo dentre os produtos abarcados pela definição do produto investigado, figuram diferentes tipos de vidros, cuja variação de preços restou comprovada a partir dos dados primários constantes dos autos do processo.

Nesse sentido aplicou-se aos preços de exportação dos Emirados Árabes Unidos, extraídos da base de dados do Trademap, fator de ajuste, correspondente a [RESTRITO]%, apurado com base na diferença entre os preços para o mundo do produto similar reportados pela empresa Obeikan, em resposta ao questionário do produtor/exportador, e o preço médio para o mundo apurado para a Arábia Saudita.

Tal fator de ajuste foi utilizado com base nas informações constantes nos autos da existência de grupos empresariais com plantas na na Arábia Saudita e nos Emirados Árabes Unidos, além de serem países que apresentam certa proximidade geográfica. Dessa forma, considera-se que o fator de ajuste apurado com base nos dados da Obeikan representa a melhor informação disponível nos autos, tendo sido constatada a necessidade de ajuste nos preços de exportação dos Emirados Árabes, com vistas a garantir a justa comparação.

Como o referido fator de ajuste leva em consideração a cesta exportadora da Obeikan, o preço da indústria doméstica foi ponderado também pela quantidade exportada pela empresa. O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários ajustados citados.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - Emirados Árabes P5 com ajuste Obeikan

	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	274,32	287,69	272,50	275,50	324,31
Frete internacional (US\$/t) (b)	43,10	43,10	43,10	43,10	43,10
Seguro internacional (US\$/t) (c)	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	320,34	333,71	318,52	321,52	370,33
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	32,03	33,37	31,85	32,15	37,03
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	10,78	10,78	10,78	10,78	10,78
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	9,61	10,01	9,56	9,65	11,11
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	372,76	387,87	370,70	374,09	429,25
Preço da Indústria Doméstica ponderado (i) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	[REST]	((REST))	[REST]	[REST]	((REST))

Do quadro acima, observou-se que, caso os Emirados Árabes Unidos praticassem para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica nos cenários mais representativos, havendo ausência de subcotação para o preço apurado com base nos valores praticados para a América do Sul, cuja quantidade exportada foi em volume bem inferior se considerarmos o exportado para o Mundo, principais 5 e de 10 destinos, e para o principal destino.

Salienta-se que os ajustes descritos refletem a melhor informação disponível nos autos, com vistas a se garantir a justa comparação de preços. Reitera-se que apenas por meio de dados primários, que somente poderiam ser fornecidos pelos produtores/exportadores dos Emirados Árabes Unidos, seria possível apurar a cesta de produtos efetivamente exportada pela origem. Dessa forma, diante da ausência de cooperação, buscou-se endereçar as diferenciações de preços entre os diferentes tipos de produto, sendo os cenários ajustados os mais adequados para fins de se alcançar uma conclusão quanto à probabilidade de retomada do dano.

8.3.4.5 Da metodologia de preço provável adotada pela SDCOM para os Estados Unidos da América para fins de determinação final

Já por ocasião do início da revisão, foi possível apurar o preço provável para os Estados Unidos da América, considerando-se os cenários de exportações para o mundo, para os 5 principais destinos e para os 10 principais destino, a partir dos dados extraído do TradeMap para P5. Para fins de determinação final, foram ainda considerados os preços para o principal destino das exportações e para a América do Sul. Ressalte-se que, para fins de determinação final, optou-se por pela não conversão dos dados, tendo as comparações de preço se dado em US\$/m².

O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários citados.

Preço provável CIF Internado e Subcotação - EUA P5					
	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/m²) (a)	6,74	7,69	6,78	6,75	5,54
Frete internacional (US\$/m²) (b)	0,93	0,93	0,93	0,93	0,93
Seguro internacional (US\$/m²) (c)	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	7,67	8,62	7,72	7,68	6,47
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/m²)	0,77	0,86	0,77	0,77	0,65
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/m²)	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/m²)	0,23	0,26	0,23	0,23	0,19
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/m²)	8,90	9,98	8,96	8,91	7,55
Preço da Indústria Doméstica (i) (US\$/m²)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/m²) (k) = (j) - (i)	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))

Do quadro acima, observou-se que, caso os Estados Unidos da América praticassem para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, não haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário.

Conforme esclarecimentos constantes do item 8.2.4, constatou-se a necessidade de realização de ajuste nos preços médios apurados com vistas a garantir a justa comparação entre o preço de exportação e o preço da indústria doméstica. Ressalte-se, a esse respeito, que o código tarifário para o qual foram apurados os referidos preços inclui outros produtos, com características distintas do produto sujeito à medida. Ademais, mesmo dentre os produtos abarcados pela definição do produto investigado, figuram diferentes tipos de vidros, cuja variação de preços restou comprovada a partir dos dados primários constantes dos autos do processo.

Nesse sentido, aplicou-se aos preços de exportação dos Estados Unidos da América, extraídos da base de dados do Trademap, fator de ajuste, correspondente a [RESTRITO]%, apurado com base na diferença entre os preços para o mundo do produto similar reportados pela empresa Vitro, em resposta ao questionário do produtor/exportador, e o preço médio para o mundo apurado para o México.

Tal fator de ajuste foi utilizado com base nas informações constantes nos autos da existência de grupos empresariais com plantas no México e nos Estados Unidos da América, além de serem países que apresentam certa proximidade geográfica. De acordo com a lista de plantas produtivas situadas nos referidos países, constante do item 5.3.2 deste documento, constata-se que a própria Vitro possui plantas produtivas nos dois países. Dessa forma, considera-se que o fator de ajuste apurado com base nos dados da Vitro representa a melhor informação disponível nos autos, tendo sido constatada a necessidade de ajuste nos preços de exportação dos Estados Unidos com vistas a garantir a justa comparação.

Como o referido fator de ajuste leva em consideração a cesta exportadora da Vitro, o preço da indústria doméstica foi ponderado também pela quantidade exportada pela empresa. O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários ajustados citados.

Estados Unidos P5 com ajuste Vitro

	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/m²) (a)	5,51	6,29	5,55	5,52	4,53
Frete internacional (US\$/m²) (b)	0,93	0,93	0,93	0,93	0,93
Seguro internacional (US\$/m²) (c)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	6,45	7,23	6,49	6,46	5,47
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/m²)	0,65	0,72	0,65	0,65	0,55
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/m²)	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/m²)	0,19	0,22	0,19	0,19	0,16
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/m²)	7,52	8,40	7,56	7,53	6,42
Preço da Indústria Doméstica ponderado (i) (US\$/m²)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/m²) (k) = (j) - (i)	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))

Do quadro acima, observou-se que, caso os Estados Unidos da América praticassem para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, não haveria subcotação em nenhum cenário.

Salienta-se que os ajustes descritos refletem a melhor informação disponível nos autos, com vistas a se garantir a justa comparação de preços. Reitera-se que apenas por meio de dados primários, que somente poderiam ser fornecidos pelos produtores/exportadores dos Estados Unidos da América, seria possível apurar a cesta de produtos efetivamente exportada pela origem. Dessa forma, diante da ausência de cooperação, buscou-se endereçar as diferenciações de preços entre os diferentes tipos de produto, sendo os cenários ajustados os mais adequados para fins de se alcançar uma conclusão quanto à probabilidade de retomada do dano.

8.3.4.6 Da metodologia de preço provável adotada pela SDCOM para o México para fins de determinação final

8.3.4.6.1 Do preço provável apurado para o México

Já por ocasião do início da revisão, foi possível apurar o preço provável para o México, considerando-se os cenários de exportações para o mundo, para os 5 principais destinos e para os 10 principais destino, a partir dos dados extraído do TradeMap para P5. Para fins de determinação final, foram ainda considerados os preços para o principal destino das exportações e para a América do Sul. O quadro a seguir detalha os cálculos, considerando-se os cenários citados.

Preço provável CIF Internado e Subcotação -México P5

	Mundo	Principal	Top 5	Top 10	América do Sul
Preço FOB (US\$/t) (a)	507,04	580,92	534,02	514,06	435,73
Frete internacional (US\$/t) (b)	36,98	36,98	36,98	36,98	36,98
Seguro internacional (US\$/t) (c)	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Preço CIF (d) = (a) + (b) + (c)	544,10	617,98	571,08	551,12	472,79
Imposto de Importação (e) = 10% * (d) (US\$/t)	54,41	61,80	57,11	55,11	47,28
AFRMM (f) = 25% * frete marítimo (US\$/t)	9,25	9,25	9,25	9,25	9,25
Despesas de Internação (g) = 3% * (d) (US\$/t)	16,32	18,54	17,13	16,53	14,18
Preço CIF Internado (h) = (d) + (e) + (f) + (g) (US\$/t)	624,07	707,56	654,56	632,01	543,50
Preço da Indústria Doméstica (i) (US\$/t)	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação (US\$/t) (k) = (j) - (i)	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))	((REST))

Do quadro acima, observou-se que, caso o México praticasse para o Brasil os preços exibidos nas hipóteses apresentadas, não haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário.

Cumpre ressaltar que a produtora/exportadora Vitro apresentou resposta tempestiva ao questionário do produtor/exportador. Considera-se que seus dados representam a melhor informação disponível nos autos, relativa à cesta de produtos exportadas pela origem. Nesse sentido, são apresentados no próximo tópico os cenários de peço provável apurados com base nos dados primários da empresa para o produto similar.

8.3.4.6.2 Do preço provável apurado para a produtora/exportadora Vitro México

Apuraram-se ainda cenários alternativos referentes ao preço provável das importações brasileiras de vidros planos flotados originárias do México, na hipótese de extinção do direito, calculado com base nos dados de exportação da Vitro México para terceiros países, no período de análise de dumping (abril de 2018 a março de 2019), fornecidos pela empresa em sua resposta ao questionário do exportador e nas informações complementares.

Cumpre mencionar que, de acordo com os dados de importação apurados no âmbito da investigação original, a participação das vendas de produtos fabricados pela Vitro variou entre [RESTRITO]% e [RESTRITO]% do total importado do México.

Inicialmente, apurou-se o preço provável na condição de venda FOB, deduzindo-se dos valores brutos de exportação informados pela empresa em sua base de dados os montantes referentes a frete e seguro internacionais, seguro interno no terceiro país e brokerage and handling no terceiro país, quando cabíveis. Os valores FOB foram então convertidos para dólares estadunidenses com base nas taxas diárias de câmbio fornecidas pelo Banco Central do Brasil.

Em seguida, para fins de comparação com o preço da indústria doméstica, apurou-se o preço provável internado no Brasil, adicionando-se ao preço FOB os valores de frete e seguro internacional utilizados no início desta revisão, o imposto de importação de 10%, o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante - AFRMM (25% do frete internacional) e as despesas de internação estimadas em 3% do preço CIF.

As tabelas a seguir apresentam a comparação entre o preço provável de exportação do México e o preço da indústria doméstica, considerando-se como preço provável o preço médio de exportação da Vitro para o mundo, para os cinco principais destinos (Top 5), para os dez principais destinos (Top 10), para a América do Sul e para os principais destinos individualmente.

Cabe destacar que o preço provável em cada cenário foi apurado considerando-se os preços médios para cada CODIP e categoria de cliente das exportações da Vitro e calculando-se a média desses preços ponderada pelos volumes de vendas da indústria doméstica no mercado interno para cada CODIP e categoria de cliente, sendo que, para fins de justa comparação, o preço da indústria doméstica para cada cenário foi apurado considerando-se somente as combinações de CODIP e categoria de cliente presentes nas exportações da Vitro para os destinos considerados no cenário. Cabe destacar que as categorias de cliente usuário industrial e consumidor final foram consideradas como uma única categoria. Ademais, quando não havia binômio correspondente nas vendas da indústria doméstica, buscou-se o código de produto mais próximo.

Registre-se ainda que não foram consideradas as vendas para partes relacionadas. Desse modo, verificam-se divergências em relação às estatísticas de comércio exterior, as quais consideram todas as exportações.

As exportações para a América do Sul incluem vendas para [CONFIDENCIAL].

Exportações da Vitro México (P5) [RESTRITO] [CONFIDENCIAL] (em US\$/t)				
	Mundo	Top 5	Top 10	América do Sul
Volume (t)	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Preço FOB	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Frete internacional	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Seguro internacional	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Preço CIF	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Imposto de Importação	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
AFRMM	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Despesas de internação	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
CIF Internado	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Preço da ID	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Subcotação Absoluta	([REST])	([REST])	([REST])	([REST])

Ressalte-se que os dados apresentam diferenças em relação àqueles apresentados na Nota Técnica de fatos essenciais, em decorrência de ajustes de cálculo. Constatou-se, a esse respeito, a necessidade de adequação dos preços da indústria doméstica a fim de que passasse a refletir a cesta de produtos exportada pela empresa.

Os cálculos apresentados demonstraram que não se observou subcotação do preço provável do México, com base nos dados da Vitro, em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum dos cenários propostos.

8.3.5 Das manifestações acerca do preço provável das importações anteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

A Vitro protocolou no dia 12 de junho de 2020, no Sistema Decom Digital - SDD, manifestação previamente à audiência, na qual aduziu que os preços prováveis do México não estariam subcotados em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário analisado pela SDCOM no parecer de abertura, tendo acrescentado que as formas de apuração do preço provável propostas pela peticionária não deveriam ser consideradas, ou seja, proposta de ajuste em 40% nos preços de exportação das origens sob investigação em relação aos preços de exportação da Malásia ou preço médio de importação da Malásia, Turquia e Irã.

Foi indicado pela Vitro que apresentaria suas transações de exportações, conforma solicitado pela SDCOM, para fins de preço provável, adiantando que o cálculo de subcotação com seus dados primários tampouco apontariam ocorrência de subcotação, indicando que em caso de não renovação da medida, não haveria probabilidade de retomada das importações originárias do México a preços subcotados, de forma a causar dano à indústria doméstica.

No dia 3 de julho de 2020, foi protocolada manifestação pós-audiência, pela Vitro, no SDD, na qual a empresa reiterou que em nenhum cenário de preço provável analisado pela

autoridade investigadora foi encontrada subcotação em relação ao preço da indústria doméstica.

A Vitro argumentou que à exceção do Egito, os preços praticados pelo México seriam superiores aos das demais origens investigadas.

A Vitro defendeu a recusa das propostas de preço provável apresentadas pela peticionária e argumentou que, diante da impossibilidade de encontrar qualquer cenário adequado, durante a audiência, a peticionária passou a argumentar que o preço provável de exportação não seria um conceito previsto expressamente no Decreto nº 8.058/2013 e, por isso, não iria discuti-lo ou dar um peso indevido a ele. A esse respeito, a Vitro destacou que o conceito de preço provável estaria inserido no art. 104, III do Decreto nº 8.058/2013. Além disso, a prática da SDCOM seria recorrente no sentido de avaliar o preço provável considerando diferentes cenários.

A Vitro sustentou que a determinação do preço provável de exportação do México, deveria basear-se na análise de fatores relevantes, como o seu potencial exportador, alterações nas condições de mercado, bem como a aplicação de medidas de defesa comercial por outros países que pudessem desviar suas exportações para o Brasil. No caso em tela, segundo a Vitro, todos os fatores apontariam para um cenário de ausência de probabilidade de retomada de dano decorrente das importações originárias do México.

Foi destacado pela Vitro que mesmo com a apresentação de seus dados primários a respeito de suas exportações, não foi encontrada subcotação em nenhum cenário, restando claro que em caso de extinção do direito antidumping, não haveria probabilidade de retomada das importações originárias do México e da Vitro a preços subcotados, de forma a causar dano à indústria doméstica.

Por fim, a Vitro argumentou que em relação ao comentário da autoridade investigadora no parecer de abertura de que alguns preços mexicanos poderiam não ser confiáveis por se tratar de preços de transferência entre relacionadas, [CONFIDENCIAL].

Em 17/11/2020 a Vitro protocolou manifestação no SDD, na qual indicou que, uma vez que não existiram importações do México em volume significativo, adotou-se para fins de estimativas de subcotação, as exportações do México para o mundo, dez e cinco maiores destinos, não tendo sido encontrada subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em nenhum cenário analisado. Ademais, à exceção dos preços praticados pelo Egito, cujos dados teriam sido considerados inconsistentes pela autoridade investigadora, os preços praticados pelo México seriam superiores aos praticados pelas demais origens. A Vitro destacou que o mesmo teria ocorrido ao se promover a análise com seus dados primários de exportação para terceiros países, tendo concluído que, em caso de extinção dos direitos aplicados em relação ao México, não haveria retomada das importações originárias daquele país e da Vitro a preços subcotados, de forma que causariam dano à indústria doméstica.

Assim, a Vitro por entender que não há elevado potencial exportador no México que ameace a indústria doméstica e inexistência de probabilidade de retomada das importações originários do México e da Vitro a preços subcotados, de forma a causar dano à indústria doméstica, requereu a extinção dos direitos aplicados sobre as importações originárias do México, ou alternativamente, caso a autoridade entenda haver a probabilidade de retomada de dano, em caso de dúvidas quanto à provável evolução futura das importações, a adoção da prorrogação dos direitos aplicados com imediata suspensão, nos termos do art. 109 do Decreto nº 8.058/2013.

Em 12 de junho de 2020, a ELETROS protocolou manifestação previamente à audiência, no Sistema Decom Digital - SDD, na qual defendeu a inexistência nos autos elementos de prova que indicariam que a indústria doméstica voltaria a sofrer dano caso a medida em vigor não fosse renovada.

A seguir, a ELETROS argumentou que não haveria quaisquer outros elementos que indicassem que haveria incremento das importações das origens afetadas pelo direito antidumping para o Brasil caso a medida fosse extinta. Nesse sentido, defendeu que não haveria nos autos dados confiáveis acerca da capacidade produtiva das origens investigadas, bem como, sinalizou que qualquer desvio de comércio resultante das medidas de defesa comercial impostas recentemente por outras jurisdições teria impacto irrisório sobre os indicadores da indústria doméstica.

Em decorrência da audiência, a ELETROS protocolou, no dia 3 de julho de 2020, manifestação, por escrito, na qual apresentou considerações que indicariam ausência de elementos que demonstrassem a possibilidade de retomada de dano à indústria doméstica caso a medida em vigor não fosse renovada.

Adicionalmente, a ELETROS destacou que a análise promovida pela autoridade investigadora em relação ao preço provável teria sido realizada de acordo com os parâmetros atuais fixados pela SDCOM, que vem sendo realizada há vários anos pela autoridade investigadora, constituindo do ponto de vista técnico-jurídico do direito administrativo uma prática reiterada da Administração Pública e em linha com a portaria sobre o tema em consulta pública.

A ELETROS manifestou concordância em relação a não aceitação pela autoridade investigadora das metodologias apresentadas pela peticionária para apuração do preço provável das origens investigadas, ou seja, preço das importações brasileiras da Malásia; preço da origem descontado de 40% do seu preço de exportação para o mundo e preço médio de exportação da Malásia, Irã e Turquia para o Brasil.

Com relação às supramencionadas metodologias, a ELETROS argumentou que ainda que fossem aceitáveis, não haveria evidência de subcotação, no caso da primeira alternativa, para Arábia Saudita e EUA, no caso da segunda, para Arábia Saudita e México e na terceira alternativa, para os EUA.

No que se refere aos exercícios promovidos pela autoridade investigadora de comparação com os preços prováveis médios internados com o preço médio da indústria doméstica, a ELETROS salientou que não foi constatada subcotação em nenhuma situação.

Dessa forma, a ELETROS afirmou que não foi apresentada qualquer evidência de que, na hipótese de não prorrogação das medidas antidumping aplicadas sobre as seis origens, haveria retomada do dano.

A ELETROS também procurou demonstrar que as dúvidas listadas pela SDCOM no parecer de abertura (§§ 435 a 436 do parecer SDCOM Nº 46/2019) quanto à análise do preço provável não representariam falhas ou inconsistências que pudessem alterar a conclusão pela inexistência de subcotação.

A ELETROS afirmou que, como ocorre em boa parte das investigações de defesa comercial, na ausência de estatísticas de importação detalhadas específicas sobre o produto objeto da investigação, compete à autoridade investigadora avaliar os dados a partir da melhor informação disponível, que usualmente são as estatísticas de importação disponibilizadas por bases de dados públicas como, por

exemplo, o TradeMap e o UNComtrade, tendo expressado seu estranhamento em relação ao questionamento feito pela peticionária durante a audiência, em relação aos dados extraídos do TradeMap com nível de seis dígitos (SH-6).

A ELETROS argumentou que seria mais arrazoado a utilização dos dados publicamente disponíveis (i.e. dados do TradeMap SH-6) a encerrar a investigação sem análise de mérito, em decorrência ausência de elementos de prova que demonstrem a probabilidade de retomada do dano, em função da inexistência de dados que permitam conclusões específicas sobre o produto investigado, ademais, argumentou pela ampla adoção de bases de dados como estas pela autoridade investigadora em todo seu histórico de atuação. Citou que em 2019, das revisões que tiveram para análise de preço provável, 94% adotaram as estatísticas do TradeMap.

Dessa forma, a ELETROS argumentou que a utilização de dados relativos a 2018 para a apuração do preço provável da Arábia Saudita não impediriam sua utilização, por serem os dados mais recentes disponíveis; seria a única e melhor informação disponível. Acrescentou que houve atualização nos dados disponibilizados em relação à Arábia Saudita para o ano de 2019, viabilizando a apuração do preço médio em P5 (média ponderada peso 3 para 2018 e peso 1 para 2019). A esse respeito, foi acrescentado pela ELETROS que estariam disponíveis dados de preços da Arábia Saudita para o Mundo e para os 5 e 10 maiores destinos. De qualquer maneira, visto que teria havido atualização dos dados, o resultado se mantém com a inexistência de subcotação em qualquer dos três cenários.

Já com relação aos preços de exportação dos Emirados Árabes, a ELETROS opinou que a adoção de preços relativos a 2018 e não a P5 se justificaria, pois, seria a única informação disponível, além disso, registrou que a adoção de período não idêntico a P5, não teria motivado qualquer questionamento quando da construção do valor normal.

No que diz respeito às inconsistências identificadas nos dados do UNComtrade em relação aos dados de preço provável do Egito, a ELETROS afirmou serem sanáveis, com a adoção de índice de conversão de m² para kg com bases da própria estatística do TradeMap. A ELETROS afirmou que mesmo com os preços de exportação do Egito recalculados, ainda que inferiores aos apresentados no parecer de início da revisão, não foi observada subcotação em nenhum dos três cenários (Mundo, Top 5 e TOP 10).

A ELETROS afirmou que eventuais inconsistências entre as informações disponíveis nas estatísticas oficiais brasileiras e dados do UNComtrade e TradeMap, em relação aos dados do Egito e Emirados Árabes, não invalidaria a utilização das bases, visto que tais divergências poderiam ser justificadas por algumas hipóteses de erro do exportador do país em questão ou do importador ao fornecer as informações às autoridades pertinentes. A esse respeito, a ELETROS acrescentou que em caso de desconsideração da adequação das referidas bases para avaliação do preço provável, a revisão sequer poderia ter sido iniciada, pois nenhuma evidência acerca da probabilidade de retomada de dano teria sido considerada.

Foi defendido pela ELETROS que a presença global de grupos (relacionadas), que impactariam os preços (preços de transferência) especialmente no caso dos Estados Unidos e México, não afetaria a confiabilidade da análise, pois, os preços de transferência são usualmente inferiores aos preços praticados em operações entre partes não relacionadas, visto que alguns componentes do custo (por exemplo, despesas de venda) tendem a ser menores do que no caso de vendas para compradores independentes. Assim, a existência de preços de transferência tenderia a aumentar a possibilidade de haver subcotação e não o contrário.

A ELETROS afirmou que se fossem considerados parâmetros adicionais para a análise do preço provável, como exportações para América Latina e para o principal destino de cada origem investigada, os preços prováveis internados tampouco apresentariam subcotação.

A ELETROS concluiu que, a despeito dos cuidados apontados, apresentados pela autoridade investigadora quando do início da revisão de final de período, o fato é que, no que se refere ao preço provável, não teria sido juntada aos autos qualquer evidência que indicasse que, na hipótese de não prorrogação dos direitos antidumping sobre as importações das origens investigadas seria provável que fossem observados preços subcotados em relação aos preços da indústria doméstica que implicassem retomada das exportações daquelas origens para o Brasil e, conseqüentemente, retomada de dano.

Foi salientado pela ELETROS que, de acordo com a jurisprudência da Autoridade investigadora, em casos de retomada de dano, a inexistência de subcotação é considerada fator determinante para concluir pela ausência de probabilidade de retomada do dano e decisão pelo encerramento da revisão sem prorrogação das medidas em análise. Por outro lado, nos casos em que se teria concluído pela probabilidade de retomada do dano, a subcotação estaria presente.

A ELETROS reagiu ao posicionamento, que segundo ela, foi apresentado pelo representante legal da indústria doméstica na audiência, segundo o qual, aparentemente, a ausência de subcotação do preço provável em relação ao preço da indústria doméstica não seria um fator determinante para a decisão da autoridade investigadora em revisões de final de período nas quais se avalia a possibilidade de retomada de dano na ausência da medida em vigor, pois haveria outros elementos a serem considerados. A este respeito, a ELETROS defendeu que a análise sobre preço provável e sobre seus prováveis efeitos sobre preços da indústria doméstica é um elemento central para a análise de retomada de dano.

Por fim, a ELETROS concluiu que a metodologia empregada para a análise de preço provável não apresenta qualquer falha ou inconsistência que lhe altere o resultado, de modo que a conclusão da avaliação dos dados seria de fato a inexistência de subcotação para todas as origens investigadas; que não haveria nos autos dados confiáveis sobre a capacidade produtiva que permitam qualquer conclusão pela SDCOM sobre potencial de exportação das origens investigadas e que a inexistência de subcotação seria considerada fator determinante para concluir pela ausência de probabilidade de retomada de dano, resultando no encerramento da revisão sem prorrogação da medida antidumping.

Em 16 de novembro de 2020, a ELETROS protocolou manifestação no SDD, na qual reiterou que, na sua avaliação, os preços prováveis a serem praticados pelos exportadores dos países afetados pelas medidas antidumping ora em vigor, tomando como base as estatísticas de exportação disponibilizadas no TradeMap e, no caso do Egito, UNComtrade, demonstrariam a inexistência de subcotação em relação ao preço médio da indústria doméstica.

A ELETROS retificou os dados anteriormente apresentados por ela, em relação aos dados pertinentes às exportações dos Emirados Árabes Unidos (EAU), disponibilizados no TradeMap, contemplando, nessa atualização, todo o período de análise (P5). Argumentou que a internalização dos preços de exportação para todos os destinos considerados em seus cenários confirmariam inexistir qualquer evidência de que, na hipótese de não prorrogação dos direitos antidumping sobre as importações originárias dos EAU, seria provável a retomada de dano, visto que não haveria qualquer base para se afirmar que alegada retomada das exportações seria realizada a preços subcotados.

Adicionalmente, a ELETROS, com base em dados do TradeMap e UNComtrade, apresentou simulações de exportações de cada um dos países investigados, para fins de demonstração de inexistência de subcotação em qualquer cenário de preço provável apresentado.

Por fim, a ELETROS, tendo concluído pela inexistência de subcotação nas importações brasileiras originárias dos países investigados e que não haveria qualquer elemento que apontasse para eventual probabilidade de retomada de dano no caso de não prorrogação, requereu o encerramento da investigação sem a prorrogação dos direitos antidumping em vigor para todas as origens investigadas.

Em manifestação protocolada em 25 de novembro de 2020, quanto ao inciso III do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, a peticionária observou que a lei define que o preço provável a ser analisado seria o das importações objeto de dumping. Ipsis litteris:

A norma é clara e inconteste. A regra exige que se avalie o preço provável das importações, ou seja, em nenhum momento a norma requer, ou autoriza, analisar qual o preço de exportação de determinado país.

E mais, o Regulamento Antidumping Brasileiro não prescreve a análise de qualquer preço de importação, mas o preço das importações objeto de dumping. Ou seja, deve existir um escrutínio por parte da autoridade investigadora, não sendo concebível ou autorizada pela lei a simples repetição de fórmulas atécnicas.

Dessa forma, a peticionária afirmou que a Administração Pública não poderia agir além do permitido pela lei. Tampouco a autoridade investigadora deveria seguir norma inexistente, como teria proposto a ELETROS ao afirmar que "(...) a SDCOM, assim como qualquer autoridade administrativa, vincula-se a seus posicionamentos reiterados".

A peticionária lembrou seu posicionamento contrário à participação da ELETROS como parte interessada na revisão, baseado nos argumentos de que as afiliadas à associação não seriam consumidoras do produto objeto e de que tampouco agregariam com informações relevantes ao processo. Teria a ELETROS protocolado manifestação pós-audiência que não refletiria o mercado de vidros planos flotados incolores.

A ABIVIDRO alegou que a autoridade investigadora estaria incorrendo em confusão entre os conceitos de valor normal e preço provável das importações. No Acordo Antidumping, estariam previstas três hipóteses de apuração do valor normal das importações brasileiras da origem investigada, dentre as quais se encontra as exportações dessa origem para um terceiro mercado. Assim, a autoridade investigadora estaria utilizando uma hipótese de valor normal como preço provável.

Apresentou como comprovação a revisão da medida antidumping aplicada às importações de ventiladores originário da China. Neste caso, foi utilizado como preço provável das importações chinesas o preço médio de exportação da China para a Índia internado no mercado brasileiro. Para o mesmo caso, o valor normal da China foi definido a partir do valor construído em terceiro país (Colômbia). A ABIVIDRO lembrou que, inexistindo hierarquia entre os métodos de apuração de valor normal, tanto o valor normal construído na China quanto o preço de exportação da China para Índia equivaleriam ao mesmo conceito.

A Portaria SECINT nº 474, de 28 de junho de 2019, concluiu que, sendo o preço de exportação da China para a Índia internado no mercado brasileiro inferior ao preço da indústria doméstica, o preço provável das importações chinesas estaria subcotado em relação ao preço da indústria doméstica e muito provavelmente poderia levar à retomada do dano à indústria doméstica. A ABIVIDRO afirmou, entretanto, que a revisão deveria ter sido encerrada por ausência de prática de dumping, uma vez que a origem não precisaria praticar dumping, já que seu valor normal internado no mercado brasileiro seria inferior ao preço da indústria doméstica.

Desse modo, a peticionária reafirmou que "preço provável de exportação" e "preço provável das importações objeto de dumping" seriam conceitos distintos:

Portanto, a caracterização da probabilidade de retomada de dumping requer avaliar um preço provável de importação decorrente do dumping e não qualquer preço disponível em bases de dados internacionais.

Questionou ainda por qual motivo o preço de exportação da China para a Índia (terceiro mercado) foi considerado confiável e razoável como preço provável, mas não como valor normal, tendo sido utilizado valor normal construído com preços da Colômbia (terceiro mercado). Alertou que, ao propor análise de preço provável de exportação baseado em uma hipótese de valor normal, a ELETROS incorreria em risco de não haver probabilidade de retomada de dumping, caso o preço de exportação da origem investigada para terceiro mercado internalizado no mercado brasileiro seja inferior ao preço da indústria doméstica.

Quanto ao preço provável das origens investigadas constante do Parecer SDCOM nº 46, de 2019, a ABIVIDRO alegou que as premissas utilizadas pela autoridade investigadora seriam falsas: "a) premissa equivocada com relação às exportações dos EUA; b) invariabilidade das cestas exportadas pelos diversos países; c) invariabilidade de preços; e d) utilização de dados defasados para justificar conclusões equivocadas".

A peticionária questionou a utilização do fator de conversão de metros quadrados para toneladas da indústria doméstica nas exportações dos EUA, não havendo indícios de que essas exportações teriam o mesmo perfil das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro. Levantou também a utilização de preços de exportação de cada origem para o mundo, afirmando que tampouco haveria evidências de que essas exportações seriam compostas pela mesma cesta de produtos importados pelo Brasil. Segundo a peticionária:

Se não se pode afirmar que a diferença encontrada entre os preços da Malásia se aplicaria às origens sujeitas à medida antidumping conforme sugerido pela peticionária, tampouco o contrário pode ser afirmado com base nas associações realizadas pela SDCOM.

Defendeu, entretanto, que a indicação de preços inferiores a US\$ 300/t adviria de uma cesta de produtos exportados para o Brasil por Irã, Turquia e Malásia e que seria representativo do perfil de consumo do mercado brasileiro.

Quanto à afirmação da autoridade investigadora de que a posição 7005.29.00 da NCM somente englobaria o produto objeto da revisão, presumindo que não haveria diferenciação de preço, a peticionária apontou que vidros planos incolores são compostos por uma diversidade de produtos, que variam conforme espessura, bem como apresentam diferenças de custo e preço entre produtos clear e extraclear. Sendo a unidade de comercialização do produto o metro quadrado, o preço médio flutuaria, dependendo do perfil de venda de cada origem, tendo grande importância as espessuras na cesta de produtos.

Ademais, a utilização da cesta de produtos importados em P5 da original estaria sete anos defasada em relação ao P5 da revisão e não seria representativa, uma vez que se assumiu que não houve alteração da composição da cesta consumida pelo mercado brasileiro.

Sobre a recusa da utilização do preço de importação da Malásia como preço provável das origens investigadas, a peticionária questionou a comparação entre a metodologia que propôs, de preços prováveis equivalentes quando inferiores a US\$ 300/t, e a metodologia apresentada pela autoridade investigadora, que apresentaria defasagem de sete anos.

Neste ponto, a peticionária citou a manifestação da ELETROS, que também concluiu ser inadequada a utilização do comportamento das importações na investigação original para concluir a respeito de eventual retomada de dano caso a medida antidumping não fosse prorrogada.

A ABIVIDRO defendeu que sua metodologia de preços máximos e mínimos tinha por premissa assumir que as origens praticariam preços similares ou inferiores aos preços de importação dos mais recentes fornecedores para o mercado brasileiro de vidros planos. Argumentou que qualquer preço praticado - superior ou inferior - competiria no mercado e questionou se a SDCOM teria afirmado que concorrência apenas existe quando os mesmos preços são praticados em um mercado.

A metodologia de apuração do preço provável adotada pela autoridade investigadora foi questionada pela peticionária, uma vez que aquela não teria explicado por que sua adoção seria razoável ou mais razoável que a proposta na petição de início. A seguir, são reproduzidas as perguntas da ABIVIDRO a esse respeito:

a) Qual a justificativa para serem pinçados 5 e 10 destinos diferentes, ou mesma a totalidade das exportações? Por que não utilizar 3, 4, 12, ou 20 diferentes destinos? b) Não foi apresentada nenhuma análise crítica acerca dos países contidos entre os 5 ou 10 principais destinos das exportações das origens sujeitas à medida antidumping;

- Há produção de vidro plano float incolor nesses países?

- Qual o perfil de consumo nesses países?

- O perfil de consumo nesses países é semelhante ao do Brasil?

c) Não foi apresentada nenhuma evidência de que as importações brasileiras de vidro plano float incolor corresponderiam exatamente à cesta de produtos exportados por determinada origem sujeita à medida antidumping;

d) Quais as tarifas de importação aplicadas por cada um desses países contidos no "top 5", ou no "top 10"? Há acordos comerciais entre o país exportador e o país importador que possam influenciar o nível de preços?

Questionou mais uma vez a utilização de bases de dados internacionais, em especial para a apuração dos preços prováveis do Egito e dos Emirados Árabes Unidos, cujos dados de exportação apresentaram inconsistências frente às estatísticas oficiais brasileiras, conforme apontado pela autoridade investigadora.

A respeito das transações entre partes relacionadas, a peticionária apontou que não somente as operações do México e dos EUA poderiam estar afetadas por preços de transferência, porém não indicou quais outras origens seriam impactadas por hidden dumping ("a prática de preços aparentemente de mercado, mas que se revelam, de fato, inferiores aqueles declarados, em razão de associação, por exemplo, entre o exportador e o importador") ou apresentou evidências de sua afirmação.

Quanto à solicitação da autoridade investigadora de colaboração das partes para a análise de preço provável, a peticionária afirmou que há diferenças entre preço do produto clear ([CONFIDENCIAL], em P5) e extraclear ([CONFIDENCIAL]), como poderia se depreender de seus apêndices de venda no mercado interno, o preço médio de venda do vidro extraclear correspondeu a quase o dobro do preço do clear em US\$/t e quase seis vezes em m².

A análise deste aspecto permitiria concluir, segundo a peticionária, que quanto maior o volume de vidro extraclear em relação ao total comercializado internacionalmente por determinado país, maior tenderá ser seu preço médio de exportação. Contudo, a subposição 7005.29 do SH não permite segregar os vidros planos entre clear ou extraclear.

Observou que as bases de dados internacionais não permitiriam segregar os produtos entre clear e extraclear, entretanto, a peticionária alegou que o mercado nacional seria composto majoritariamente de produto clear. Por outro lado, a ABIVIDRO pesquisou estatísticas mexicanas de comércio exterior, em 2018 e 2019, que permitem segregação entre vidro flotado incolor de espessura superior ou igual a 2mm e inferior ou igual a 6mm (7005.29.02) e superior a 6 mm (7005.29.03). Não foi possível, entretanto, identificar produtos fora do escopo como vidros planos mais espessos que 19mm e destinados a telas LCD.

Com relação aos dados de exportação mexicanos, tanto para produtos do código 7005.29.02 quanto 7005.29.03, os maiores volumes são destinados aos EUA. Entretanto, os preços médios de exportação para esse destino são superiores ao preço médio exportado pelo México para os demais destinos.

Preços de exportação do México

Ano	Espessura	Preço Mundo (US\$/t)	Preço EUA (US\$/t)	Exportação EUA/ total exportado pelo México (%)
2018	<= 2mm a < 6mm	473,2	583,34	43%
	>= 6mm	408,42	496,17	17%
2019	<= 2mm a < 6mm	527,18	555,79	68%
	>= 6mm	524,49	559,09	67%

A peticionária supôs que o mercado estadunidense deveria ser altamente competitivo e que a explicação para o preço médio de exportação para os EUA ser superior ao médio para as demais origens estaria na cesta de produtos.

Preços de importação do México

Ano	Espessura	Preço Mundo (US\$/t)	Preço China (US\$/t)	China/total (%)	Preço EUA (US\$/t)	EUA/total (%)
2018	<= 2mm a < 6mm	481,27	320,79	45%	338,74	33%
	>= 6mm	471,54	211,6	18%	699,75	35%
2019	<= 2mm a < 6mm	462,69	333,97	58%	1.122,23	13%
	>= 6mm	511,32	284,78	38%	1.205,73	12%

Quanto aos preços de importação, a peticionária novamente apontou o preço consideravelmente superior das importações mexicanas originárias dos EUA, para confirmar seu entendimento de que as cestas de produtos teriam grande impacto nos preços praticados.

Para os dados de comércio exterior dos EUA, a peticionária recorreu às estatísticas disponibilizadas pelo USITC, observando que os códigos tarifários permitem mais desagregação em termos de espessura e área:

7005		Float glass and surface ground or polished glass, in sheets, whether or not having an absorbent, reflecting or non-reflecting layer, but not otherwise worked: Other nonwired glass:
7005.29		Other: Measuring less than 10 mm in thickness Measuring not over 0.65 m in area
7005.29.04		Suitable for use in liquid crystal displays
	10	Measuring not over 0.26 m2 in area....
	50	Measuring over 0.26 m2 but not over 0.65 m2 in area
7005.29.08		Other
	10	Measuring not over 0.26 m2 in area....
	50	Measuring over 0.26 m2 but not over 0.65 m2 in area
7005.29.14		Suitable for use in liquid crystal displays, measuring not over 0.8 m2 in area
	10	Measuring less than 5 mm in thickness
	50	Measuring 5 mm or more but less than 10 mm in thickness
7005.29.18		Other, measuring not over 0.8 m2 in area
	10	Measuring less than 5 mm in thickness
	50	Measuring 5 mm or more but less than 10 mm in thickness
7005.29.25	00	Measuring 10 mm or more in thickness

Sobre as estatísticas de importação dos EUA:

Relativamente ao subitem 7005.29.18.10 (maior volume importado), em 2018, os três principais fornecedores foram Japão, China e Israel, aos preços médios de US\$ 4,66/m2, US\$ 2,88/m2 e US\$ 2,55/m2 , respectivamente. Já em 2019, Japão, China e Emirados Árabes Unidos foram os três principais para o mercado estadunidense, aos respectivos preços médios de US\$ 3,01/m , US\$ 3,34/m e US\$ 2,20/m².

A peticionária concluiu que, do ponto de vista econômico, só faria sentido o Japão ter sido o maior fornecedor de vidros planos para o mercado estadunidense em 2018, a preço médio superior aos demais concorrentes, se a cesta de produtos importada for diferente entre os fornecedores. Chapas de vidro teriam preço médio por metro quadrado mais caro conforme maior sua espessura, entretanto, por razões tecnológicas, vidros muito finos seriam mais caros.

A peticionária também apresentou dados da União Europeia, com desagregação apenas da característica espessura, em euros por 100 kg e, subsidiariamente, euros por metros quadrados. Dentre os preços unitários da tabela apresentada, a peticionária apontou o preço de importação da França em 2018, de vidros com espessura igual ou inferior a 3,5mm, € CIF 458,43/t ou € CIF 2,19/m², o qual seria equivalente ao preço provável indicado pela autoridade investigadora para a Arábia Saudita, de US\$ 446,20/t. O preço em metros quadrados internalizado no mercado brasileiro corresponderia a € 3,02/m2.

Quanto aos preço provável da China para o Brasil, considerando as exportações dessa origem para o mundo (US\$ 437,69/t) e para os 5 (US\$ 366,57/t) e 10 (US\$ 370,80/t) principais destinos, os preços seriam equivalentes aos de importação da Áustria de vidros com 3,5 mm < espessura £ 4,5 mm em 2018 (Euro CIF 360,17/t ou Euro CIF 3,42/m2) e em 2019 (Euro CIF 358,02/t ou Euro CIF 3,51/m2). Internados no mercado brasileiro, corresponderiam respectivamente a US\$ 4,8/m2 e US\$ 4,62/m2, devido a alterações na taxa de câmbio entre euros e dólares estadunidenses de 2018 para 2019.

Apresentou, por fim, preços de exportação da China em 2019, em US\$/t e em US\$/m². Indicou que o preço mais elevado em US\$/t - Bélgica (US\$ 702,98/t) seria o quarto mais barato em US\$/m2 (US\$ 2,98/m2). Peru, Nigéria e Rússia teriam preços semelhantes entre si quando consideradas toneladas - US\$ 284,43; 293,56; e 265,65/t - teriam preços muito diferentes em metros quadrados, respectivamente, US\$ 3,54; 4,10; e 2,49/m2.

Assim, a peticionária concluiu que o preço seria muito afetado pela simples alteração de unidade de medida, dadas diferenças de cesta de produtos exportados por cada país. Tais exercícios foram apresentados para "mostrar, de forma inequívoca, que para cada um desses países são exportadas cestas distintas de produtos. Caso assim não fosse, a determinado valor por tonelada sempre corresponderia o mesmo valor por metro quadrado". A metodologia utilizada pela SDCOM, deste forma, estaria equivocada.

Ainda quanto ao preço provável, a peticionária afirmou que, ao concluir que caso o direito antidumping em vigor seja extinto, muito provavelmente haveria retomada da prática de dumping nas exportações de vidros planos das origens investigadas, a autoridade investigadora necessariamente afirma que o preço de exportação dessas origens seria menor que seu valor normal. Entretanto, ao apresentar preços prováveis superiores aos valores normais (China e Egito), estaria se contradizendo.

Preço provável US\$ FOB/t

Origem	Valor Normal (US\$ FOB/t)	Mundo	Top 10	Top 5
Arábia Saudita	570,93	446,2	-	-
China	309,66	401,69	330,57	334,8
Egito	496,07	711,99	656,28	644,04
Emirados Árabes Unidos	401,75	374,16	370,75	382,56
EUA	652,23	464,71	465,34	467,89
México	694,55	507,04	514,04	534

Relembrou que produtores/exportadores estrangeiros tiveram oportunidade de apresentar dados e informações para subsidiar a análise da autoridade investigadora. Aqueles que declinaram da participação deverão obter resultados menos favoráveis do que se tivessem contribuído com dados relevantes.

Pontuou que foi exigido da peticionária uma vasta lista de informações e que todas as empresas que compõem a indústria doméstica foram submetidas a verificação in loco para validação dos dados. Concluiu:

Portanto, o mínimo esperado da autoridade investigadora é imparcialidade e isonomia de tratamento. Isto é, exigir de todas as demais partes interessadas que apresentem informações detalhadas e que estas só sejam consideradas críveis se igualmente submetidas à investigação in loco.

Em manifestação de 25 de novembro de 2020, quanto à manifestação da ELETROS, a peticionária reforçou seus argumentos de que o preço provável não seria o único ou mais relevante fator a ser analisado dentre os dispositivos enumerados no art. 104. Acusou novamente a ELETROS de não ter apresentado informações relevantes para a presente revisão.

A peticionária protocolou ainda o questionário de análise de interesse público da ELETROS referente à revisão de final de período de vidros planos, citando parágrafo que encerra o documento, a respeito do aumento de custos de produção caso a medida seja prorrogada.

Quanto a isso, a peticionária afirmou:

Ora, se a ELETROS advoga a não existência de subcotação do produto importado objeto da medida antidumping, por certo a retirada do direito antidumping em nada alteraria o status quo. O preço da indústria doméstica, segundo a essa associação, continuaria inferior ao dos produtos importados!

A peticionária reconheceu haver limitações de metodologia para apuração do preço provável, em especial quanto às informações disponíveis nas bases de dados internacionais, porém sugeriu metodologia alternativa para preço provável de importação. Assim, recorreu aos dados do SISCORI para a o código 7005.29.00 da NCM.

As operações foram depuradas pela petiçãoária entre produto objeto dentro e fora do escopo da revisão, considerando-se os produtos clear e extraclear.

Os preços médios dessas importações seriam:

- vidro clear com espessura entre 2 e 19 mm - US\$ FOB 262,52/t
- vidro extraclear com espessura entre 2 e 19 mm - US\$ FOB 418,88/t;
- vidro fora do escopo da revisão - US\$ FOB 691,60/t.

A peticionária adotou como premissa que o preço médio do produto fora do escopo da revisão corresponderia a 2,63 vezes o preço médio do vidro clear de 2 a 19 mm. Quanto ao vidro extraclear, considerou-se que seu preço corresponderia a 1,6 vezes o preço do vidro clear.

A ABIVIDRO ressaltou que a relação entre o vidro extraclear e clear seria superior àquela disponível no SISCORI. Ademais, a peticionária reafirmou que não teria informação sobre a composição das cestas de produtos exportados: "[t]al informação é detida pelos produtores/exportadores, os quais, à exceção da Vitro e da Obeikan, decidiram não participar da revisão". afirmou que o preço provável das importações seria prospectivo e, por isso, calculou um preço para o ano 2019 e para P5 da revisão, em alguns casos.

Os cálculos foram feitos em metros quadrados para o Egito e para os EUA, haja vista a disponibilização de dados nessa unidade de medida. A título de frete internacional, teria utilizado dados das importações brasileiras do produto similar originárias de Omã, tendo em conta a posição geográfica dos dois países. Ademais, a ABIVIDRO utilizou dados das estatísticas mexicana para exportações, uma vez que estas estariam mais desagregadas.

Como conclusão de seus cálculos prospectivos para 2019, a peticionária obteve a existência de subcotação para todas as origens, à exceção dos EUA.

Reiterou seu posicionamento de que:

"a retomada do dumping implicará a prática de preços não superiores aos dos demais fornecedores do mercado brasileiro que exportam o produto clear ou extraclear. Isto significa um preço máximo de US\$ FOB 262,52/tonelada, para o vidro clear, e de US\$ 418,88/tonelada, para o vidro extraclear".

Em sua manifestação de 15 de dezembro de 2020, a Vitro alegou que o ônus probatório dos elementos que justificam a prorrogação do direito é da peticionária e que esta, nas diversas oportunidades que a legislação antidumping lhe faculta, deixou de trazer dados e informações que sustentassem seu pleito, apresentando alguma contribuição tão somente no dia final da fase probatória, o que dificultaria sobremaneira o contraditório das demais partes interessadas. Acusou ainda a peticionária de ter apresentado uma "postura negacionista" sobre as práticas mais recentes da SDCOM, para análise de subcotação e preço provável de exportação, tendo se negado a discutir qualquer conclusão a esse respeito.

A produtora/exportadora mexicana afirmou que todos os exercícios até agora conduzidos demonstrariam que não há probabilidade de retomada do dano. Como as exportações do México não foram realizadas em volume significativo no período de revisão, a Vitro destacou que a SDCOM fez exercícios de subcotação com base nos preços mexicanos de exportação praticados para o mundo, para os "top 5" e "top 10" maiores destinos de exportação, não tendo sido encontrada subcotação em nenhum cenário analisado.

A Vitro salientou que as críticas metodológicas da peticionária aos exercícios de subcotação não fariam sentido, pois as alternativas propostas pela SDCOM e pela Vitro seriam muito mais robustas do que a sugestão da peticionária de utilizar o preço provável de importações da Malásia. Isso, porque a Vitro foi além dos exercícios da SDCOM, demonstrando que pouco importaria se são 5, 10, 3, 4 ou 12 destinos analisados - conforme criticado pela ABIVIDRO -, pois não há subcotação para nenhum dos destinos, independentemente da região, produção, relevância no total exportado, ou qualquer outro ponto discutido.

Sobre o argumento da ABIVIDRO, de que haveria uma confusão entre o cálculo do preço provável e as hipóteses de cálculo do valor normal - na medida em que não haveria hierarquia entre as possibilidades de cálculo de valor normal -, a Vitro novamente ressaltou a crítica vazia da peticionária, porquanto esta não teria indicado uma alternativa de metodologia que devesse prevalecer. Essa postura teria se repetido na alegação de que a cesta de produtos exportados por cada origem poderia ser diferente e impactar na comparação de preços, mas que, no entanto, essa afirmação, sem comprovação, não seria suficiente para a desconsideração da metodologia da SDCOM.

Ao concluir seu argumento, lembrou que a própria metodologia de uso do preço da Malásia indicada pela peticionária, em tese, também padeceria do mesmo "problema" de cesta de produtos diferentes. Assim, segundo a Vitro, a melhor metodologia seria aquela em que se analisa a maior quantidade de dados e cenários possíveis, ou seja, as exportações das origens por meio dos dados do TradeMap.

A Vitro sustentou que a ABIVIDRO trouxe alternativas para o cálculo de subcotação que não poderiam ser consideradas adequadas, pois insistiu na "absurda metodologia de aumento de 40% no preço FOB de todas as origens", como única forma de encontrar subcotação. Para justificar sua sugestão, a peticionária teria indicado que o perfil das mercadorias adquiridas do Irã, Turquia e Malásia seriam similares ao da cesta importada pelo Brasil sem comprovação alguma. Além disso, a comparação aleatória trazida pela peticionária de preços médios de importação da França e Áustria em 2018 - origens que nem sequer são objeto da revisão -, não tem consistência, pois não os compara com os preços da indústria doméstica, parâmetro mais representativo, que se traduziu em 96% do mercado brasileiro em P5.

Quanto aos demais elementos sob análise, a Vitro pontuou que não haveria probabilidade de retomada de dano, consideradas as exportações do México. A Vitro retomou a manifestação da peticionária de 25 de novembro de 2020, em que defendeu que a subcotação não seria o único elemento que deve ser analisado na probabilidade de retomada do dano e que os elementos do art. 104 do Regulamento Antidumping também deveriam ser analisados. Apesar disso, a Vitro afirmou que a peticionária não teria analisado os demais elementos indicados no art. 104 e, se o fizesse, chegaria igualmente à conclusão de que não existe probabilidade de retomada de dano das importações mexicanas.

Isso porque as exportações do México diminuíram ao longo da série e em todos os períodos teria sido insignificante, falhando a peticionária na análise do art. 104, inc. II do mesmo diploma. Reiterou que nenhum dos cenários analisados demonstrou que, caso o direito fosse retirado, as importações da Vitro e do México entrariam no mercado brasileiro a preços subcotados de forma a causar dano à indústria doméstica, falhando nos requisitos do art. 104, inc. III e IV do Regulamento Antidumping. Quanto às alterações nas condições de mercado e efeito provável de outros fatores, destacou a ausência de informações por parte da peticionária que demonstrassem algo nesse sentido, deixando então de analisar, respectivamente, os requisitos dos incisos V e VII do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Por fim, em pedido alternativo, caso a autoridade investigadora conclua pela prorrogação da medida, a Vitro sugeriu que haja prorrogação com imediata suspensão do direito, em virtude de dúvidas quanto à provável evolução futura das importações do México, nos termos do art. 109 do Regulamento Antidumping, citando como balizador os requisitos já demonstrados e constantes da minuta de Portaria SECEX sobre o art. 109.

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, a ELETROS argumentou que o preço provável baseado na prática da SDCOM afastaria a probabilidade de retomada de dano. Isso porque com a atualização dos dados trimestrais de exportação que integram P5, a apuração dos preços médios para Arábia Saudita e Emirados Árabes disponibilizados no Anexo II da manifestação de 16 de novembro 2020 demonstram não haver subcotação em nenhum dos três cenários propostos pela SDCOM, quais sejam: mundo, top 10 e top 5.

Sustentou, ainda, que as exportações da Arábia Saudita de 2018 para o mundo e para cada um dos destinos não revelaram subcotação. Para o Egito, salientou que foram identificadas aparentes inconsistências na plataforma UNComtrade - por não haver disponibilização por volume em todos os meses - dizendo que não se sustenta a afirmação da SDCOM de que poderiam tornar os preços mais altos, pois é possível usar um índice de conversão de m² para kg com base nas estatísticas do TradeMap, de modo a sanar eventuais inconsistências e relevar que não há subcotação em nenhum dos três cenários indicados pela SDCOM.

Defendeu ainda que, no caso do Egito e Emirados Árabes, as eventuais inconsistências entre bases de dados (estatísticas oficiais brasileiras, dados do UNComtrade e TradeMap) não invalidam sua utilização, visto que os dados são fornecidos por autoridades oficiais dos países em questão.

A ELETROS apontou ainda que, em relação aos EUA e ao México, a alegação de que os dados não seriam confiáveis, em razão de eventual prática de preços de transferência, não se sustentaria, uma vez que estes preços seriam normalmente inferiores aos praticados em operações entre partes não relacionadas (em decorrência da redução de custos). A presença de preços de transferência tenderia a aumentar a possibilidade de se encontrar subcotação, e não o oposto. Ainda assim, quando considerados os três cenários propostos pela SDCOM, não foi encontrada subcotação para os EUA e o México. Além disso, mesmo se os EUA fossem excluídos da lista, não haveria subcotação das exportações do México em nenhum dos três cenários e, tampouco, nas exportações estadunidenses, exclusive para o México.

Reforçou, finalmente, sua manifestação de 16 de novembro de 2020, em que colacionou tabelas, mostrando que o padrão de preços observado nas exportações das origens sob revisão para terceiros países leva à ausência de subcotação para as origens investigadas.

A ELETROS aduziu que as informações apresentadas na versão restrita da resposta da Vitro México sobre o preço provável a ser praticado pelas origens objeto de medida não resultaria em preço subcotado em relação ao preço da indústria doméstica. Tal fato seria então incapaz de impactar negativamente o desempenho da indústria doméstica e de, então, possibilitar a retomada de dano.

Apontou ainda inconsistências e falta de clareza nas considerações da ABIVIDRO sobre preço provável apresentadas em 25 de novembro de 2020. Para tanto, elaborou tabela elencando contradições na argumentação da peticionária, indicando que esta ora pleiteia uma maior segregação de produtos, ora usa ferramentas estatísticas que tem por padrão a extração de dados agregados, como o TradeMap.

Em 16 de dezembro de 2020, a peticionária relembrou que os direitos aplicados pela Resolução CAMEX nº 121, de 2014, variaram de US\$ 0,00 a US\$ 392,55/t, e que alguns produtores/exportadores optaram por não apresentar informações para instruir o processo, tendo sido utilizados os fatos disponíveis. No presente processo de revisão, a ABIVIDRO pontuou que apenas dois exportadores protocolaram dados, de modo que os demais se sujeitaram aos fatos disponíveis.

A peticionária citou o parágrafo 7 do Anexo II do Acordo Antidumping, a respeito da possibilidade de resultados menos favoráveis à parte não colaborativa do que aquele que ocorreria caso ela tivesse cooperado. Citou ainda o art. 184 do Decreto nº 8.058, de 2013: "A parte interessada é responsável por cooperar com a investigação e por fornecer todos os dados e informações solicitadas, arcando com eventuais consequências decorrentes de sua omissão".

A aplicação dos fatos disponíveis guardaria relação com o instituto da revelia e, segundo a peticionária, seria o instrumento de que as autoridades investigadoras disporiam, uma vez que muitas partes interessadas em investigações de defesa comercial se encontram sob jurisdições estrangeiras, não sendo possível instá-las a submeter informações.

8.3.6 Das manifestações acerca do preço provável das importações posteriores à Nota Técnica de fatos essenciais

A Vitro, em sua manifestação final, protocolada em 18 de janeiro de 2021, apresentou um histórico de sua cooperação no caso, incluindo o fornecimento de seus dados e estatísticas de exportações para terceiros países, além de ter solicitado audiência e feito manifestações antes e depois de sua ocorrência. Por outro lado, apontou a falta de cooperação da peticionária, em virtude da ausência de manifestação substancial e por ter pontuado apenas questões formais. A produtora/exportadora mexicana relembrou que a SDCOM realizou análises de preço provável com os dados verificados da Vitro e que não teria encontrado subcotação em nenhum cenário considerado, o que ensejaria a inexistência de probabilidade de retomada de dano.

Para corroborar seu argumento, citou a Circular Secex nº 84, de 23 de dezembro de 2020, referente ao encerramento da revisão da medida antidumping aplicada sobre as importações de resina de polipropileno originárias da Coreia do Sul, sem prorrogação, em que a SDCOM entendeu que o nível de preços do segundo maior exportador mundial do produto naquela revisão revelou não indicar subcotação em relação ao preço da indústria doméstica. Assim, a Vitro enfatizou que a ausência de subcotação seria importante balizador de retomada de dano, por indicar se o preço provável praticado nas exportações ao Brasil causaria dano à indústria doméstica.

A Vitro destacou também que a SDCOM realizou uma série de testes para analisar em quais cenários existiria subcotação. Os testes consideraram os preços de exportação da Vitro para o mundo, os 5 maiores destinos, os 10 maiores destinos, América do Sul, EUA, Bélgica, Peru, Costa Rica, Equador, Guatemala, Venezuela, Honduras, Chile e Porto Rico. Frisou não haver subcotação em nenhum dos cenários analisados e, nos cenários de volumes mais significativos, a ausência de subcotação foi mais expressiva.

Argumentou ainda que, comparando o preço médio de exportação para o mundo das origens sob revisão, a sobrerecotação com base nos dados de preço médio de exportação da Vitro para o mundo, de 56,4%, seria a mais significativa dentre as origens analisadas. Assim, a Vitro seria a empresa com menor probabilidade de retomar exportações a preços inferiores o suficiente para causar a retomada do dano à indústria doméstica.

Sustentou ainda que, mesmo em cenários de cesta hipotética de exportações sugerida pela peticionária, a autoridade investigadora não teria apurado subcotação para o México.

Em manifestação final, protocolada em 18 da janeiro de 2021, a Obeikan afirmou que já não estariam presentes os pressupostos necessários para manutenção do direito antidumping em vigor. Segundo a produtora/exportadora saudita, não existiriam elementos suficientes para concluir que exportações da OGC muito provavelmente iriam ocorrer em volumes causadores de dano à indústria doméstica, na hipótese de não prorrogação do direito, já que não haveria indícios suficientes de que o produto da OGC seria importado a preços subcotados em relação aos preços do produto similar nacional.

Conforme a OGC, tal conclusão poderia ser observada pelo exame do preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro. A exportadora afirmou que os dados constantes da Nota Técnica demonstrariam a ausência de subcotação no cálculo do preço provável, quando observados os dados da OGC em relação ao preço da indústria doméstica. A exportadora salientou que a análise teria considerado dados de venda primários e validados em diversos cenários (total mundo, top 5, top 10, América do Sul, Jordânia, Egito, EUA, Iêmen, Emirados Árabes, Espanha, Líbano, Turquia, Quênia e Palestina), nos quais em nenhuma das situações propostas fora constatada a existência de cenário de subcotação.

Novamente, a OCG repudiou qualquer alternativa de cálculo ou ajuste demandado pela peticionária, que, de forma enviesada, tentaria "premeditar cenários de subcotação em absoluto desalinhamento às práticas e jurisprudência dessa SDCOM".

Por fim, a OGC declarou esperar que a SDCOM ponha termo definitivo à revisão, decidindo pela impossibilidade de se renovar os direitos antidumping hoje vigentes para a empresa, tendo em vista que a extinção do direito muito provavelmente não levaria à continuação ou retomada do dano à indústria doméstica.

Em manifestação protocolada no dia 18 de janeiro de 2021, a ELETROS afirmou que a metodologia alternativa para cálculo de preço provável, proposta pela indústria doméstica, seria descabida. Segundo a manifestante, a utilização de metodologia que considere uma cesta de produtos igualmente distribuída entre vidros clear e extraclear não deveria ser adotada pela SDCOM, pois não permitiria uma comparação justa.

A ELETROS ressaltou que a peticionária não teria feito qualquer objeção quanto à comparabilidade das cestas consideradas para construção do valor normal e para a determinação do preço da indústria doméstica. Além disso, no tocante à China, a ABIVIDRO sugeriu que fosse utilizado o preço de exportação da Alemanha para a Polônia, caso fosse considerado que o setor não operasse em condições de economia de mercado. E, novamente, não foram feitos comentários quanto à necessidade de ajuste no preço da indústria doméstica em função de diferenças entre a cesta de produtos exportada para a Polônia e a cesta vendida pela indústria doméstica no Brasil.

A ELETROS também destacou outros fatores que indicariam que o direito não deveria ser prorrogado, como a inexistência de dados, nos autos, confiáveis que permitissem conclusão a respeito do potencial exportador das origens. Além disso, eventual desvio de comércio para o Brasil seria irrisório.

Sobre os fatores que influenciam custo e preço, a ELETROS ressaltou que a peticionária, inicialmente, trouxe aos autos somente as questões envolvendo espessura e tipo de vidro. Apenas onze meses depois a ABIVIDRO teria identificado outros fatores relevantes.

A ELETROS também comentou a crítica da ABIVIDRO com relação ao cálculo de preço provável com base em dados do Trademap ou Comtrade. Segundo a ELETROS, seria impossível compreender como a comparação de "informações pinçadas", referentes a faixas de espessura específicas, poderia servir para chegar a qualquer conclusão sobre a adequação ou não da utilização destes dados estatísticos.

Outro ponto enfatizado pela ELETROS é que a eventual possibilidade de existência de cestas de produtos distintas e, consequentemente, a possível necessidade de ajustar a metodologia, deveria ser considerada tanto para fins de avaliação de retomada de dumping como para avaliação de retomada de dano. Sendo assim, a ELETROS demonstrou preocupação sobre como serão conduzidas as análises tanto de retomada de dumping como de dano, já que teriam sido identificadas limitações nas informações a respeito das cestas exportadas pelos países sob revisão.

A ELETROS afirmou que, quando considerados os preços médios de exportação das origens investigada, em dólar por tonelada, em P5, para a subposição SH 7005.29, não teria subcotação em nenhum dos cenários. Vale ressaltar que, para os dados de Egito, a manifestante levou em consideração o ajuste proposto pela própria ELETROS para converter os dados de metro quadrado para tonelada.

A respeito do ajuste do preço médio da indústria doméstica, a ELETROS afirma quea peticionária teria apresentado, em sua penúltima manifestação, metodologia alternativa que considerava uma cesta de produto composta por quantidades iguais de vidros clear e extraclear. Segundo a ELETROS, a peticionária não teria apresentado nenhuma justificativa para tal composição. Ainda sobre a cesta, a ELETROS ressalta que tal metodologia não levaria em consideração as diferenças entre as cestas exportadoras para os diversos mercados.

Ainda segundo a ELETROS, não teria, nos autos do processo, nenhuma justificativa para a composição da cesta utilizada para ajuste do preço da indústria doméstica. Adicionalmente, de acordo com a ELETROS, a preocupação da indústria doméstica com a justa comparabilidade das cestas de produtos só teria surgido diante da impossibilidade de a ABIVIDRO trazer aos autos os elementos de prova necessários para a análise do preço provável.

A fim de corroborar esse ponto, a ELETROS afirma que, caso fosse realizada comparação justa entre o preço provável originalmente sugerido pela peticionária, que é o preço médio das importações da Malásia, e o preço da indústria doméstica ajustado, não haveria subcotação. Para essa conclusão a ELETROS informou que analisou os dados de importação brasileira e concluir que todas as importações de vidros originárias da Malásia, em P5, seriam de vidros clear. Sendo assim, o preço da indústria doméstica deveria ser ajustado para fins de se proceder com uma justa comparação.

Dessa forma, a ELETROS requereu que os cenários obtidos quando da utilização da metodologia de ajuste de preço da indústria doméstica, baseada na composição de cesta de produtos (50%/50%), sejam desconsiderados.

Com relação às unidades de medida utilizadas para o cálculo do preço provável, a manifestante destacou que o cálculo em US\$/m² não seria adequado, tendo em vista que existiria a possibilidade de converter os dados para US\$/t, aplicando metodologia proposta pela própria ELETROS.

Para os dados dos Estados Unidos, a ELETROS reiterou sua posição de que o ajuste, para toneladas, deveria ser feito com base no peso médio do m² informado pela indústria doméstica.

Para os dados do Egito, a ELETROS reafirma que o ideal seria usar os dados do UNComtrade já que, na maioria dos casos, o dado é fornecido tanto em m² como em tonelada. Sempre que necessário, deveria ser usado fator de conversão com base nos dados disponíveis. Esse fator de conversão levaria em consideração o peso médio das exportações totais do Egito e, para alguns países, o peso médio das exportações em determinados períodos. Ao assumir que tal metodologia não é perfeita, a ELETROS afirma que é possível estimar as exportações do Egito, em toneladas, e, dessa forma, proceder com uma comparação de preços mais adequada.

Ainda em relação aos dados do Egito extraídos do UNComtrade, a ELETROS esclarece que há diferenças entre os dados protocolados em sua manifestação pós audiência e os dados apresentados na Nota Técnica. Com o intuito de verificar tal inconsistência, a manifestante afirma que fez nova extração dos dados e constatou que os dados referentes a m² e toneladas estão idênticos. Sendo assim, parece ter havido um erro na base de dados do UNComtrade. Por esse motivo, a ELETROS anexou, na presente manifestação, planilha com os dados extraídos em julho de 2020, caso a SDCOM entenda que seriam mais apropriados.

Já em relação aos dados do Egito, extraídos do TradeMap, a ELETROS entende que o mais adequado seria fazer o cálculo do preço mundo em dólares/tonelada, mesmo que a informação fornecida pelo site esteja em dólares/m². O cálculo do preço mundo em dólares/tonelada seria possível, segundo a ELETROS, somando os dados dos países reportados em toneladas. Seguindo essa metodologia, e analisando 2018, não haveria, segundo a ELETROS, subcotação em nenhum cenário. Para a ELETROS, não há motivo para não realizar os cálculos com o ano base 2018, já que ele engloba nove meses de P5 e, os dados dos três meses faltantes estão em m², medida que seria inadequada.

Ressalta ainda que, incialmente, a própria peticionária teria proposto a utilização de preço/tonelada, visando minimizar as diferenças entre as chapas. Com isso, a ELETROS solicita que seja adotado o entendimento inicial, qual seja, que as comparações de preço, sempre que possível, sejam feitas em preço/tonelada.

A ELETROS também destaca que não seria adequada a comparação de preços referentes a períodos distintos: ano calendário ou P5. Sobre esse ponto, afirma que os dados de P5 para Egito estão disponíveis e que as deficiências do UNComtrade poderiam ser sanadas com a metodologia proposta pela ELETROS, e desde que fosse utilizada a informação extraída, pela ELETROS, em julho de 2020.

No caso da Arábia Saudita, o problema da indisponibilidade dos dados poderia ser sanado, segundo a ELETROS, por meio do cálculo da média ponderada dos preços pertinentes ao ano calendário.

Em relação ao item de preço provável, a manifestação final protocolada em 18 de janeiro de 2021 pela ABIVIDRO registrou que, de acordo com seu entendimento, o mercado brasileiro de vidros planos seria composto preponderantemente por vidros que possuem preços mais baixos e assim, qualquer comparação que não considere esse elemento não seria justa.

Como forma de apresentar seu argumento, a peticionária destacou, com base nos dados primários apresentados pela Obeikan, que os números apresentados pela produtora saudita diferiam significativamente daqueles extraídos em bases de dados internacionais públicos quando comparados os cenários analisados de preço provável, apresentando alguma proximidade para o cenário América do Sul.

Para a peticionária, as informações utilizadas pela autoridade investigadora oriundas do TradeMap e UNComtrade seriam relativas a cestas de produtos diferentes daquelas que eventualmente seriam exportadas para o Brasil e que os dados disponíveis ratificariam que terceiros países como Malásia, Turquia e Irã, exportaram em P5 vidros planos flotados para o Brasil a preços inferiores aos preços de exportação da Obeikan.

Após citar os artigos 37 e 38 da Lei nº 9.784, de 1999, a peticionária apresentou dados de importação de vidros planos flotados, extraídos do SISCORI, apresentados a seguir:

País	Preço (US\$ FOB/t)
Irã	222,73
Malásia	258,90
Omã	213,12
Paquistão	254,42
Turquia	272,27

A peticionária alegou que as citações à Lei do Processo Administrativo se deram para contextualizar sobre a possibilidade de requisição dos dados do SISCORI pela autoridade investigadora ao Ministério da Economia, órgão que compila tais dados e que a SDCOM é parte integrante. Em referência à tabela de preços anterior, a peticionária enfatizou que tais dados corroborariam suas afirmações acerca dos preços dos produtos comumente importados pelo Brasil.

De forma similar ao realizado para a Obeikan, a peticionária também apresentou suas comparações entre os dados apresentados pela Vitro e àqueles extraídos das bases públicas internacionais. Para a associação, de forma geral, os dados extraídos dessas bases de dados públicas para o México também não refletiriam o comportamento das empresas mexicanas em suas operações comerciais.

Para a ABIVIDRO, portanto, ficou evidente, "ao se considerar o produto similar ao objeto da medida antidumping, os preços médios são inferiores aqueles disponibilizados nas bases de dados internacionais" e que "não se pode considerar que as bases de dados internacionais só contenham produto similar ao objeto da medida antidumping". Ademais, trazendo aos autos trechos do parecer de determinação final da investigação, destacou que autoridade investigadora já havia ponderado que, inserido no subitem ora em revisão, há a presença de outros tipos de produtos que não os vidros planos flotados incolores, demonstrando então, segundo a associação, não ser apropriado puramente utilizar as informações disponíveis em bases de dados internacionais, em decorrência dessas impurezas.

A peticionária mencionou não contestar a afirmação da autoridade investigadora que verificou que em P5 da original quase a totalidade do que foi importado das origens analisadas, ao amparo do subitem em revisão, dizia respeito ao produto investigado, mas sim questiona-se a cesta de produtos exportados pelos países analisados para terceiros países. Para a ABIVIDRO, a metodologia de análise das exportações das origens sob revisão para o Mundo, Top 5 países, Top 10 países e países da América do Sul não permitiria segmentar essas informações e identificar, de modo fiel, o produto similar.

Na sequência da manifestação, a ABIVIDRO discordou dos argumentos apresentados pela autoridade investigadora para não incorporar as 3 diferentes alternativas apresentadas pela peticionária para o cálculo do preço provável. Em relação ao ajuste apresentado pela SDCOM, levando em consideração o percentual de produto dentro do escopo em relação ao total do subitem investigado para P5 da original, pontuou-se ser esse não satisfatório. Segundo a associação, seu argumento não estaria centrado na cesta de produtos que as origens investigadas exportaram para o Brasil em P5 da original, mas no mix exportado para o restante do mundo e a diferença de preço entre produto dentro e fora do escopo.

Dispondo de informações do ComexStat relativas ao período de outubro de 2011 a setembro de 2012, a ABIVIDRO disse estar evidente que não somente existiria não-produto dentro do subitem analisado como também esses não-produtos seriam de maior valor agregado que o inserido no escopo, vide a diferença de preço entre produto e não-produto ser de 27% a maior para o não produto.

Importações Brasileiras - Origem China - Investigação Original			
NCM 7005.29.00	Valor FOB (US\$)	Quantidade (t)	Preço (US\$/t)
Total	30.087.203,00	105.323,99	285,66
Produto	28.407.520,13	100.639,53	282,27
Não Produto	1.679.682,87	4.684,46	358,57

Assim, novamente contestando a afirmação da autoridade investigadora, a qual supôs, após a realização dos ajustes considerando as informações de produto e não produto para P5 da original, ser razoável que os países sujeitos à medida exportam para o mundo majoritariamente vidros dentro das especificações do produto objeto do direito antidumping, a ABIVIDRO repisou as diferenças observadas de preço entre os vidros planos flotados exportado para terceiros países pela Vitro e Obeikan e os dados gerais extraídos do TradeMap e do UNComtrade.

Na tentativa de contrapor a afirmação da autoridade investigadora de que o código 7005.29.00 é de natureza residual, de forma que os produtos não abarcados pelo escopo da medida referem-se a vidros cuja espessura não se enquadra no intervalo de 2 mm a 19 mm, a peticionária comparou a quantidade de vidros planos flotados, objeto do direito, importadas da China em P5 (329,3 t) com os totais constantes, para o mesmo código, mas sem a depuração, disponibilizados no TradeMap (2.378,52 t) e SICORI (2.383,69 t). Ademais, apresentou, segunda ela, algumas descrições constantes dos dados mais recentes disponibilizados pela SERFB que evidenciam produtos fora do escopo.

Na sequência, a peticionária ponderou que as evidências apontam para a existência de "muito mais produtos do que somente vidro flotado incolor, seja clear, extraclear ou ultraclear, nas mais variadas espessuras", mesmo diante dos possíveis e eventuais erros de classificações.

No tocante ao posicionamento da autoridade investigadora em relação ao argumento da ABIVIDRO sobre preços prováveis superiores ao valor normal adotado, a peticionária discordou do apontado pela SDCOM em sede de Nota Técnica. Para a associação, com base no inciso III do art. 104 do Regulamento Brasileiro, somente faria sentido considerar preços prováveis de dumping, ou seja, inferiores ao valor e seus prováveis efeitos sobre a indústria doméstica, pois se "não há probabilidade de retomada ou continuação de dumping, não tem cabimento apurar preço provável de importações cursadas sob a prática de dumping, pois, logicamente, elas inexistirão. Haverá somente importações não objeto de dumping". Por outro lado, continuou:

a determinação positiva de probabilidade de retomada do dumping pressupõe a prática de preço de exportação inferior ao valor normal. Cabe então estimar o preço provável das importações objeto de dumping. Foge a lógica jurídica, econômica e matemática concluir que muito provavelmente haverá retomada da prática de dumping, mas o provável preço de exportação poderá ser mais elevado do que o valor normal.

A ABIVIDRO apresentou a tabela a seguir de preço provável para China utilizando como base, de acordo com a peticionária, informações disponíveis no TradeMap, para P5, e informações constantes da Nota Técnica nº 23, de 2020. A tabela apresentada levou em consideração apenas os preços de exportação superiores ao valor normal da China, evidenciado no item 5.2.2.1 desde documento. A justificativa de ter apresentado informações apenas para a China seria em função de o país ser a origem com maior potencial causador de dano à indústria doméstica vis-à-vis sua capacidade de produção, parque industrial voltado para o mercado externo e nível de ociosidade elevado.

Preço provável das importações a preços de dumping - China				
Itens	Principal	Top5	Top10	Mundo
FOB	300,54	259,06	263,85	267,56
Frete	36,00	36,00	36,00	36,00
CIF	336,54	295,06	299,85	303,56
II	33,65	29,51	29,98	30,36
AFRMM	9,00	9,00	9,00	9,00
Despesas	10,10	8,85	9,00	9,11
CIF int	389,29	342,41	347,83	352,02
PID	[REST]	[REST]	[REST]	[REST]
Diferença	[(REST)]	[REST]	[REST]	[REST]

Para a ABIVIDRO, os números apresentados revelaram a existência de subcotação para os Top 5 países, Top 10 Países e Mundo. Para o principal destino, a subcotação observada foi negativa. A associação mencionou que as conclusões alcançadas nem precisaram considerar o tipo de vidro, clear ou extraclear ou produtos fora do escopo. Na sequência, ainda em menção aos dados, a peticionária informou que a China havia exportado em P5 mais de 220 mil toneladas de vidros a preço de dumping e que tal volume correspondeu a mais que o dobro das importações brasileiras do produto objeto em P5 da original, significando, para a peticionária, que a China possuiria a capacidade de manter preços de dumping para volumes significativos de suas exportações.

Ainda em relação aos dados apresentados, a peticionária teceu alguns comentários acerca do mercado peruano de vidros planos e da concorrência entre produtos brasileiros e chineses por lá e repisou o fato de produtores/exportadores chineses não terem participado do processo de revisão.

A ABIVIDRO, de forma a criticar a metodologia de preço provável adotada pela autoridade investigadora brasileira, enfatizou que sua adoção acaba por resultar em incentivo a não participação dos produtores exportadores. E continuou:

Para eles, basta consultar as bases públicas de comercio internacional e analisar os números lá divulgados. Como o comportamento da autoridade investigadora brasileira e previsível, subtrair informações da SDCOM pode ter resultados mais satisfatórios que eventual participação e submissão de dados. SIMPLES ASSIM: MENOS CUSTOSO E MAIS EFICIENTE!

No tocante às justificativas apresentadas pela autoridade investigadora para não proceder os ajustes solicitados pela peticionária, a ABIVIDRO recordou que buscou apresentar ao longo da revisão inicial alternativas para apuração do preço provável das importações a preços de dumping, mas que todas haviam sido rejeitadas pela autoridade investigadora em decorrência da existência de inconsistências metodológicas. A associação informou que "apenas" buscou demonstrar que as metodologias não baseadas em dados primários poderiam ser imprecisas e apresentar falhas, e não apenas as por ela apresentadas, como, segundo a ABIVIDRO, fez entender a autoridade investigadora no documento que deu início à revisão.

Para a peticionária, não houve nenhuma inovação, mas tão somente a aplicação de metodologias, que podem não ser perfeitas, mas indicariam os preços prováveis nas exportações para o Brasil e que já foram anteriormente utilizadas pela autoridade investigadora. Ademais, a ABIVIDRO asseverou que a inércia em propor ajustes metodológicos consistentes para o preço provável foi dos produtores/exportadores estrangeiros e não da peticionária, que teria apresentado ajustes baseados na cesta contendo produto não objeto da medida, produto clear e produto extraclear. Acerca da proposta, destacou-se que sua desconsideração foi justificada por tratar de informações oriundas de origens não investigadas, mas que na verdade se referiam a todas as origens das quais o Brasil importou no período mais recente.

A ABIVIDRO, na sequência, registrou que sua proposta de metodologia foi explicada ao longo de sua manifestação ao fim da fase probatória e que as planilhas com as memórias de cálculo "apenas serviam para facilitar o entendimento e a reprodução da metodologia". Para a associação, todos os elementos de prova foram submetidos. Ademais, destacou não ter havido nenhum prejuízo a rejeição dessa metodologia pela autoridade investigadora, pois a mesma havia conseguido apresentar os argumentos em sede Nota Técnica de fatos essenciais "de forma bastante didática".

Acerca das limitações metodológicas na análise de preço provável, a ABIVIDRO concordou com a autoridade investigadora em relação à existência desses entraves e asseverou que ao fim e ao cabo "se busca o preço provável dessas importações (ou exportações), caso sejam retomadas". Assim, para a associação, a análise de preço provável se trataria de um exercício prospectivo de preços, mas baseado em comportamento atual, e que a provável retomada do dumping forneceria elementos de indicação ou não de subsistência da prática de dumping, evidenciando que esse preço provável de importação será inferior ao valor normal.

A ABIVIDRO frisou que a metodologia proposta em sua manifestação de 18 de janeiro de 2021 encontra respaldo em outras recomendações da SDCOM. A desconsideração de países que aplicam medidas antidumping na análise de preço provável foi adotada nos casos de fenol originário dos EUA e da União Europeia (Resolução GECEX nº 91, 2020) e de resinas de policloreto de vinila (PVC-S) originárias da China (Resolução GECEX nº 73, 2020).

Também foram adotados ajustes nas exportações das origens investigadas, para refletir a cesta de produtos mais adequada, a exemplo da sugestão da peticionária de segmentar vidros clear, extraclear e não produto, e aplicação de ajuste a partir perfil de importações sul-coreanas originárias da China. Tais ajustes foram realizados nos casos de pirofosfato ácido de sódio (SAPP) originário do Canadá, da China e dos EUA (Resolução GECEX nº 50, de 2020); de resina de polipropileno (PP) originário da África do Sul e da Índia (Resolução GECEX nº 134, de 2020); e de PVC-S originário da China (Resolução GECEX nºo 73, 2020).

A peticionária indicou ainda que houve recomendações de prorrogação da medida antidumping mesmo em casos em que não se observou subcotação no preço provável, mas em que há grande capacidade produtiva e capacidade ociosa. Citou, desse modo, os casos de PVC-S originário da China (Resolução GECEX nº 73, 2020) e de SAPP originário do Canadá, da China e dos EUA (Resolução GECEX nº 50, de 2020).

Concluiu a peticionária:

Portanto, resta claro que o proposto pela peticionaria, desde o início do processo, não é inédito. Trata-se de posicionamentos já adotados pela SDCOM. Mais especificamente, posicionamentos adotados pela atual equipe integrante da SDCOM (todas as decisões citadas foram publicadas a partir de junho 2020), não existindo justificativas que indiquem devam ser ignoradas para o caso concreto.

A ABIVIDRO ressaltou que os dados públicos utilizados a título de preço provável contêm produtos fora do escopo e que não refletem a composição da cesta de produtos clear e extraclear nas importações brasileiras. Assim, a manifestação de 18 de janeiro de 2021 apresentou metodologia que possibilitasse analisar adequadamente o perfil do produto exportado pelos produtores/exportadores chineses a partir da cesta de exportação da China para a Coreia do Sul. Seria esta a melhor informação disponível.

8.3.6.1 Das manifestações acerca do preço provável da Arábia Saudita

Em manifestação de 18 de janeiro de 2021, a peticionária defendeu a análise apenas de preços de exportação abaixo do valor normal apurado para a origem, pois esses indicariam prática de dumping. Seria ademais parâmetro de análise de preço provável a existência de produção doméstica de vidros planos no destino.

Alegou que os dados da exportadora saudita Obeikan "revelaram que as vendas do produto similar ao objeto da investigação ocorrem a preço muito inferiores àqueles constantes da base de dados". A comparação entre o valor normal apurado pela autoridade investigadora e os preços de exportação para o Iêmen e a Turquia indicaria prática de dumping.

Assim, seria mais apropriada a utilização do preço de exportação da Arábia Saudita para a Turquia como preço provável, uma vez que o Iêmen não seria produtor relevante e que a Turquia seria um país em desenvolvimento como o Brasil. Ademais, apontou que o montante de frete internacional mais representativo para as prováveis exportações para o Brasil seria o do Omã, que se trataria das operações de importações brasileiras mais recentes, correspondente a US\$ 53,24/t. Comunicou também que não haveria plantas produtivas nessa origem, sugerindo circunvenção.

Ressalvado o argumento de que os dados não diferenciariam vidros clear e extraclear, a peticionária indicou o preço de exportação da Arábia Saudita para a Turquia em 2019, de US\$ 257,50/t, o frete internacional, de US\$ 53,24/t, obtendo subcotação de US\$ 12,26/t entre o preço provável internado e o preço médio da indústria doméstica.

8.3.6.2 Das manifestações acerca do preço provável da China

Em manifestação de 18 de janeiro de 2021, a peticionária defendeu a análise apenas de preços de exportação abaixo do valor normal apurado para a China, pois esses indicariam prática de dumping. Seriam ademais parâmetros de análise de preço provável a existência de produção doméstica de vidros planos e a vigência de medidas de defesa comercial sobre as importações do destino.

A partir de dados de exportação da China obtidos do TradeMap em P5, o principal destino das exportações chinesas seria a Coreia do Sul, cujo preço de exportação, contudo, estaria influenciado por medida antidumping e compromissos de preço para alguns exportadores chineses. A esse respeito, a peticionária também desconsiderou os preços de exportação da Índia, da Austrália, da África do Sul e das Filipinas, haja vista a imposição de medidas de defesa comercial sobre vidros planos da China.

Considerados os parâmetros de preço de exportação inferior ao valor normal da China e ausência de medida de defesa comercial, o Peru seria o principal destino das exportações de vidros planos chinesas. Entretanto, este país não seria produtor de vidros planos flotados incolores e tampouco deveria ser considerado para fins de preço provável.

Em seguida, indicou o preço da China para a Polônia como o preço provável do principal destino, cumprindo os parâmetros de preço de exportação inferior ao valor normal, destino produtor de vidros planos flotados incolores e de ausência de medidas de defesa comercial em vigor.

Considerada a metodologia proposta pela peticionária, haveria subcotação para o principal destino (Polônia), para os 5 e 10 maiores destinos, bem como para o mundo.

Quanto aos dados extraídos do TradeMap, a peticionária recordou que o preço de produtos fora do escopo seria 27% superior o preço do produto investigado em P5 da investigação original. Após a aplicação da medida antidumping, apontou que o preço do produto fora do escopo seria 163% superior ao do vidro plano float incolor clear, justificando a necessidade de ajuste nos preços dos produtos clear e extraclear.

Desse modo, caso a autoridade investigadora não considerasse os três parâmetros indicados, a ABIVIDRO sugeriu metodologia diversa a partir dos dados do produto chinês importados pela Coreia do Sul. Relembre-se que os dados disponibilizados pelo Trade Map são retirados do UN Comtrade, cujas estatísticas de comércio exterior são fornecidas por cada país, o que poderia ocasionar inconsistências entre dados de importação e de exportação para um mesmo código SH.

A ABIVIDRO afirmou que os dados de exportação da China para a Coreia do Sul (118.060,57 t) apresentaram divergência frente aos dados de importação da Coreia do Sul originária da China (39.294,15 t), o que poderia ser resultado da presença de produtos fora do escopo nos dados do General Customs Administration of China entre abril de 2018 e março de 2019.

A esse respeito, a peticionária destacou que a classificação tarifária coreana é composta por 10 dígitos, distinguindo inclusive produtos clear e extraclear. Do total de vidros planos flotados incolores importado pela Coreia do Sul da China em P5, 33.985,42 t seriam de produto dentro do escopo, dos quais 68% se trataria de vidro clear e 32%, de extraclear. Assim, ainda restariam 5.308,73 t das importações coreanas originárias da China fora do escopo da revisão.

A discrepância entre os dados de exportação chineses e de importação coreanos indicaria que 84.075,15 t reportadas pela General Customs Administration of China seriam relativos a produtos fora do escopo desta revisão, ou seja, 71% do total exportado pela China para a Coreia do Sul.

A peticionária utilizou os dados de importação de vidros planos incolores chineses da Coreia do Sul como proxy para definir a quantidade e o percentual de produtos clear, extraclear e fora do escopo nos dados absolutos de exportação da China para aquele destino, resultando na tabela a seguir.

Tipo de Produto	Volume (em kg)	Participação (%)
Clear	23.140.927	20
Extraclear	10.844.488	9
Não Produto	84.075.153	71
Total	118.060.568	100

A peticionária obteve primeiramente o preço médio do produto clear a partir das importações da Coreia do Sul originárias da China para 2018 e 2019, obtendo US\$ 339,90/t. O produto fora do escopo da investigação no mesmo período correspondeu a US\$ 536,67/t, ou seja, 1,58 vezes o preço do vidro clear. Já o produto extraclear alcançou US\$ 466,55, ou seja, 1,37 vezes o preço do produto clear.

Assim, a ABIVIDRO advogou que o multiplicador 1,37 sobre o preço do vidro clear seria a melhor informação disponível para apurar o preço de exportação do produto extraclear chinês. Alertou, entretanto, que a medida de defesa comercial vigente sobre as exportações de vidros planos chineses, bem como os compromissos de preço para alguns exportadores chineses, poderia resultar em subestimação dos preços de exportação da China para a Coreia do Sul.

Dado que 20% das exportações totais da China para a Coreia do Sul corresponderiam ao produto clear, que 9%, ao produto extraclear, e que 71% a produtos fora do escopo, a peticionária defendeu que esses percentuais deveriam ser aplicados aos totais exportados pela China para o principal destino, para os 5 e 10 maiores destinos, para o mundo e para a América do Sul.

Ademais, uma vez aplicados os percentuais, ainda haveria de se apurar o preço médio do produto clear e, então, aplicar os multiplicadores 1,37 sobre o preço médio clear, para obtenção do preço médio do produto extraclear, e 1,58 sobre o preço médio clear, para obtenção do preço médio do produto fora do escopo.

Comparando-se os preços médios ajustados entre clear e extraclear ao preço médio da indústria doméstica para cada tipo de produto, haveria subcotação em todos os cenários: o principal destino das exportações chinesas; para os 5 e 10 maiores destinos; para o mundo; e para a América do Sul.

A ABIVIDRO novamente exortou a autoridade investigadora a "não premiar a inação, ou a inércia dos produtores/exportadores estrangeiros, recordando as disposições do Art. 6.8 e do Parágrafo 7 do Anexo II do Acordo Antidumping".

8.3.6.3 Das manifestações acerca do preço provável do Egito

A ABIVIDRO reforçou que a análise do preço provável do Egito por metro quadrado concluiu que as importações a preço de dumping originárias do Egito estariam subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica em todos os cenários. A peticionária ressalvou, entretanto, que a análise não segmentou vidros clear e extraclear, o que, em sua perspectiva, certamente elevaria o montante de subcotação.

8.3.6.4 Das manifestações acerca do preço provável dos Emirados Árabes Unidos

Em manifestação de 18 de janeiro de 2021, a peticionária apontou "grave inconsistência" entre os dados de importação de vidros planos flotados incolores originárias dos EAU disponíveis no Trade Map e no Comex Stat. O Brasil figurou como um relevante destino das exportações dos EAU (10.802,8 t em 2018 e 3.914 t em 2019), contudo, o Comex Stat não registrou volume de importação dessa origem no mesmo período para o código 7005.29.00 da NCM.

Por outro lado, existiu importação brasileira de vidros coloridos (7005.21.00 da NCM) originários do EAU, 10.178 t em 2018 e 7.849 t em 2019, conforme dados do Comex Stat. Já dados dos EAU no Trade Map apontam exportação vidros coloridos para Brasil apenas em 2018, correspondente a 2.900 t. A ABIVIDRO, assim, concluiu houve vidros coloridos classificados como vidros incolores nos dados do Trade Map.

Haja vista a ausência de respostas dos produtores/exportadores dos EAU, a peticionária sugeriu "a adoção do preço de importação brasileira do produto declarado como originário de Omã, sabidamente pais sem plantas produtoras de vidro plano float incolor, mas, por coincidência também vizinho dos Emirados Árabes Unidos".

O preço médio da importação do Omã internalizado no mercado brasileiro sugeriu a existência de subcotação.

Caso o preço de importação do Omã não seja aceito como preço provável para os EAU, a peticionária sugeriu ajuste para preços do Trade Map, consideradas as diferenças de preço para vidros incolores clear e extraclear e para vidros coloridos.

A ABIVIDRO frisou que não detém informações da composição da cesta exportada pelos EAU e que o ônus do fornecimento daquelas recai sobre os produtores/exportadores da origem.

Se consideradas as exportações para o Brasil em P5, o preço médio das exportações dos EUA para o mundo corresponderia a US\$ 476,89/t. Entretanto, sugeriu que fosse deduzida a parcela exportada para o Brasil em P5 para os EAU, por se tratar de não produto, do total exportado pela origem. O preço médio obtido a partir dessa exclusão seria de US\$ 376,17/t, abrangendo vidros incolores clear e extraclear, assim como produtos fora do escopo. Desse modo, a ABIVIDRO concluiu que o preço de produtos fora do escopo seria pelo menos 26,7% superior ao preço do produto objeto desta revisão, uma vez que os dados de exportação dos EAU para os demais destinos também poderiam conter não produto, como vidros coloridos.

Reafirmando não ter o ônus de informar a composição real da cesta de produtos exportada pelos EAU, a peticionária sugeriu a adoção de uma cesta hipotética composta igualmente por não produtos (1/3), por vidros incolores clear (1/3), e extraclear (1/3). Obteve preço médio do vidro plano flotado incolor clear de US\$ 241,06/t; do extraclear, de US\$ 385,70/t; e de produtos fora do escopo de US\$ 397,05/t.

Quando comparados aos preços de vidros clear e extraclear da indústria doméstica, a peticionária obteve subcotação.

Alternativamente, caso as metodologias anteriormente apresentadas não fossem consideradas, a peticionária sugeriu a adoção da cesta hipotética das importações sul-coreanas originárias da China.

O exercício feito pela ABIVIDRO com a cesta hipotética sul-coreana alcançou subcotação em todos os cenários, exceto para vidros clear, quando exportados dos EAU para a América do Sul. A peticionária fez a ressalva, por outro lado, de que não existiria outro grande produtor de vidro plano flotado incolor na América do Sul além do Brasil.

8.3.6.5 Das manifestações acerca do preço provável dos Estados Unidos da América

Em manifestação de 18 de janeiro de 2021, a peticionária sugeriu a adoção da cesta hipotética das importações sul-coreanas originárias da China. Dado que países da América do Norte teriam preferência tarifária, a partir de acordos como NAFTA ou USMCA, a peticionária apontou que deveriam ser desconsiderados esses destinos. Ademais, a inclusão do Japão seria pouco factível, uma vez que se trata de país desenvolvido, cujo demanda deve divergir do perfil de consumo brasileiro. Tampouco deveria ser considerada a Colômbia como preço provável para as exportações dos EUA, haja vista que este país não teria produção relevante de vidros planos.

Desse modo, a peticionária indicou os preços de exportação dos EUA para a China e para a Rússia, justificando que seriam países em desenvolvimento e que possuem indústria de vidros consolidada.

Aplicados os ajustes da cesta teórica de importações sul-coreanas originárias da China para os preços de exportação dos EUA para China e Rússia, a peticionária obteve subcotação.

8.3.6.6 Das manifestações acerca do preço provável do México

Em manifestação de 18 de janeiro de 2021, a peticionária sugeriu a adoção da cesta hipotética das importações sul-coreanas originárias da China. Dado que países da América do Norte teriam preferência tarifária, a partir de acordos como NAFTA ou USMCA, a peticionária apontou que deveriam ser desconsiderados esses destinos. Ademais, a inclusão do Japão seria pouco factível, uma vez que se trata de país desenvolvido, cujo demanda deve divergir do perfil de consumo brasileiro. Tampouco deveria ser considerada a Colômbia como preço provável para as exportações dos EUA, haja vista que este país não teria produção relevante de vidros planos.

Desse modo, a peticionária indicou os preços de exportação dos EUA para a China e para a Rússia, justificando que seriam países em desenvolvimento e que possuem indústria de vidros consolidada.

Aplicados os ajustes da cesta teórica de importações sul-coreanas originárias da China para os preços de exportação dos EUA para China e Rússia, a peticionária obteve subcotação.

8.3.7 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

Inicialmente, cumpre esclarecer que, sobre os dados utilizados para fins do início da revisão, as atualizações posteriormente indicadas pelas partes interessadas foram incorporadas à análise do preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro para fins de determinação final, conforme constam dos itens 8.3.1 e 8.3.3 deste documento. Nesse sentido, foram também considerados os dados primários das empresas Vitro e Obeikan, que apresentaram resposta tempestiva ao questionário do produtor/exportador.

A peticionária apresentou considerações acerca da definição legal de preço provável. Frisou tratar-se do preço provável das importações objeto de dumping, o qual não se confundiria com o preço de exportação de determinado país. Cumpre ressaltar, sobre este ponto, que não há na legislação doméstica, tampouco na multilateral, qualquer definição quanto à forma e à metodologia de cálculo do referido preço provável. O Decreto nº 8.058, de 2013, se limita a elencar a análise do preço provável e seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro como um dos fatores relevantes para que se alcance uma conclusão quanto à probabilidade de continuação ou retomada do dano.

Diante da obrigação de realizar a referida análise, a autoridade busca aplicar metodologias fundadas em critérios objetivos e que possam ser aplicadas em diferentes contextos. Ressalva-se, a esse respeito, a existência de especificidades de cada caso concreto. Cabe, entretanto, às partes interessadas contribuírem com elementos que viabilizem a realização de eventuais ajustes ou ponderações. Ressalte-se, nesse sentido, que argumentos contrários à utilização de quaisquer metodologias precisam estar acompanhados de elementos que viabilizem a análise a ser obrigatoriamente realizada pela SDCOM, sendo insuficiente que se constituam meramente como questionamentos sem quaisquer propostas de aprimoramento dessas metodologias. Nesse sentido, os argumentos apresentados pela peticionária e carecem de propostas concretas que viabilizem a adoção de cenários alternativos ou ajustados.

Quanto à alegada confusão entre os conceitos de valor normal e preço provável, é bastante descabida a existência de qualquer confusão conceitual. Conforme indica a própria ABIVIDRO, o valor normal deve ser definido a partir dos preços de vendas no mercado interno, das exportações para terceiros países ou a partir do valor normal construído. Essas previsões constam do Acordo Antidumping e também da Seção I do Capítulo II do Decreto nº 8.058, de 2013. A definição do parâmetro de cálculo do valor normal deve atender às especificidades de cada caso e serve ao propósito específico da apuração de margem de dumping ou à análise da probabilidade de retomada do dumping.

Por outro lado, quando se fala em preço provável, a regência decorre de outros dispositivos, a saber, o Art. 11 do Acordo Antidumping e o Art. 104 do Decreto nº 8.058, que não guardam relação com aqueles aplicáveis ao valor normal. Relembre-se que não há, nos dispositivos aplicáveis ao preço provável, previsões metodológicas ou uma lista de possibilidades a serem consideradas ou, ainda, proibição a determinadas alternativas. Sob essa luz, os preços de exportação para terceiros países correspondem a proxy para o cálculo do preço provável de importação da origem objeto do direito. Na ausência de importações que viabilizem o cálculo do preço efetivo de importação, é razoável supor que este se aproxime do preço de exportação da origem em questão internalizado no mercado interno brasileiro. Assim, ademais da razoabilidade da premissa adotada, percebe-se que a ABIVIDRO sim parece estar confundindo os conceitos e fontes normativas para valor normal e preço provável.

Refuta-se ainda a alegação de que somente preços prováveis inferiores ao valor normal deveriam ser considerados. A comparação do valor normal internalizado no mercado brasileiro com o preço da indústria doméstica busca avaliar se, para ser competitivo, o produtor/exportador estrangeiro tenderá ou não a praticar dumping. Tal análise faz parte do contexto explorado no item 5 deste documento. A análise de preço provável, por sua vez, presta-se a indicar qual seria o preço provavelmente praticado pelas importações de determinada origem no caso da eventualidade da retirada do direito, para que se possa então avaliar se tal preço poderia resultar em pressão ao pressão da indústria doméstica e consequente retomada do dano causado por essas importações. Não se trata, portanto, de se realizar uma mera "seleção de preços de dumping".

Quanto às premissas consideradas quando do início da revisão, reitera-se a necessidade de análise do preço provável e a disponibilidade limitada de informações à época. Ademais, para fins de início é necessária a existência de indícios. Esses indícios não necessariamente vinculam, contudo, as conclusões a serem alcançadas para fins de determinação final, sendo, nesse sentido, imprescindível a participação das partes interessadas, cabendo a estas colacionar aos autos dados e esclarecimentos que subsidiem as decisões a serem tomadas.

A peticionária apresentou ponderações quanto à ausência de informações a respeito da cesta de produtos exportada por cada origem. A esse respeito, na ausência de informações ou de propostas adicionais pela peticionária, considera-se que dados referentes a importações das próprias origens, ainda que de algo modo defasados, consistem em parâmetros mais adequados quando comparados a dados de outras origens, pois representam dados efetivamente praticados por cada origem, que mais se aproximam de dados primários. A peticionária questionou ainda os parâmetros de análise do preço provável considerados para fins do início da revisão, tendo listado fatores que poderiam subsidiar a análise da adequação dos destinos avaliados.

Em que pese tenham sido apresentados tais questionamentos, não foram identificados quaisquer argumentos que pudessem fundamentar ajustes na referida análise, dada a inércia da peticionária em indicar eventuais propostas de aprimoramento das metodologias apresentadas pela SDCOM para a análise de preços prováveis. A mera indicação de fatores que poderiam justificar os ajustes não contribui para o aprimoramento da análise em si, dado que não foram apresentadas propostas de ajustes. Mesmo as meras ponderações acerca das diferenças entre os preços por unidade de peso ou por m², ainda que tenham o condão de demonstrar a relevância da cesta de produtos considerada, não contribuem para eventuais ajustes na análise a ser realizada.

A peticionária sugeriu, ao final da fase probatória, metodologia alternativa de apuração do preço provável, a partir dos dados de importações brasileiras de 2019, originárias das origens não sujeitas à medida. Argumentou tratar-se de parâmetro adequado por refletir a demanda recente do mercado brasileiro. A intenção seria ajustar o preço médio extraído das bases públicas, de acordo com a diferenciação de preços entre os vidros excluídos do escopo e os vidros sujeito à medida, e entre os vidros dos tipos clear e extraclear. Apesar da menção expressa às planilhas de cálculo no texto de sua manifestação, reitera-se que não foi identificada dentre os anexos protocolados pela ABIVIDRO a memória de cálculo da metodologia proposta até o final da fase probatória.

O protocolo das planilhas correspondentes somente se deu ao final da fase de manifestações, tendo, portanto, sido considerado intempestivo, uma vez que abarca elementos de prova, que deveriam ter sido apresentados ao longo da fase probatória do processo. Nesse sentido, a SDCOM notificou a ABIVIDRO acerca da recusa do documento, por meio do Ofício nº 01.976/CGSC/SDCOM/SECEX, de 22 de dezembro de 2020. Salienta-se, a esse respeito, que a delimitação de prazos distintos para a fase probatória e para o protocolo de manifestações acerca dos elementos constantes dos autos serve justamente ao propósito de garantir o contraditório e a ampla defesa de todas as partes interessadas. As considerações acerca da metodologia proposta pela peticionária se atêm, portanto, à descrição textual protocolada tempestivamente nos autos, e não às planilhas intempestivamente apresentadas.

Por fim, quanto ao conceito de preço provável em si, o que se quer apurar é qual seria o preço provavelmente praticado pela origem nas exportações direcionadas ao Brasil caso o direito seja extinto e caso essas exportações sejam retomadas. Nesse sentido, os cenários analisados objetivam refletir, da melhor maneira possível, consideradas as limitações existentes, preços que seriam representativos das práticas da origem analisada, não se deixando de lado as suas realidades de custos de produção, estrutura logística de distribuição e de práticas comerciais, entre outros fatores. Sendo assim, entende-se que considerar suas próprias práticas de exportações do produto objeto da revisão, visto haver fluxos relevantes de exportações para outros destinos, represente referencial mais adequado para se avaliar a probabilidade do preço a ser praticado do que adotar como base para essa definição as práticas comerciais de outros países produtores, que não necessariamente guardam comparabilidades com a origem analisada e cujo uso estaria pautado somente pelo critério da demanda do mercado brasileiro. A menos que argumentos e evidências específicos e relevantes sejam apresentados no sentido de haver maior adequação no uso de tais preços como referência para a apuração do preço provável, o que não é o caso na presente discussão, reforça-se o entendimento de que os preços de exportação para outros destinos melhor refletem, nessa revisão, a realidade de cada origem em questão.

Tendo sido instadas a se manifestar em sede da Nota Técnica de fatos essenciais, as partes interessadas apresentaram seus comentários acerca dos dados apresentados e sugeriram ajustes aos cenários de preço provável considerados.

A ELETROS apresentou críticas à metodologia de ajuste de cesta de produtos constante da Nota Técnica de fatos essenciais, com base na distribuição igualitária de vidros clear e extraclear. A esse respeito, reiteram-se as ressalvas quanto à referida metodologia expostas na própria Nota Técnica, porém salienta-se que a sua inclusão na análise se fez necessária com vistas a endereçar os argumentos atinentes à diferenciação de preços entre os diversos tipos de produtos classificados no código tarifário em questão. Reitera-se ainda a ausência de cooperação de produtores/exportadores de grande parte das origens, o que impossibilitou o acesso a dados primários de preços do produto similar exportados para terceiros países.

Quanto à alegação da associação de que eventuais ajustes na metodologia de apuração do preço provável deveriam ser replicados na análise de retomada do dumping, reitera-se a oportunidade dada aos produtores/exportadores, os quais foram instados a fornecer dados primários também para fins de apuração do valor normal. Os parâmetros utilizados no cálculo do valor normal construído foram considerados satisfatórios para fins do início da revisão. Quanto aos cálculos empreendidos para fins de determinação final, na ausência de cooperação, as partes passam a estar sujeitas ao uso da melhor informação disponível, cabendo à autoridade avaliar a viabilidade de utilização dos dados apurados quando do início do processo, sem que esteja obrigada a ajustá-los.

A ELETROS alegou ser inadequado o cálculo em dólares por m², tendo sugerido, sempre que necessário, a conversão dos preços para dólares por tonelada. A esse respeito, considera-se que a existência de diferentes tipos de vidros, com espessuras e dimensões diversas, consiste em limitação às metodologias de conversão possíveis. Nesse sentido, estando disponível o preço da indústria doméstica em dólares por m², a comparação na referida unidade de medida se mostra mais acurada e menos sujeita a erros.

Quanto ao Egito, a ELETROS sugeriu ajustes nos dados extraídos do Trademap e afirmou ser possível apurar, a partir deles, o preço para o mundo em dólares por tonelada. Ocorre que, da forma como se apresentam, resta claro que os dados incluem quantidades tanto em toneladas como em m², a depender do país de destino. O resultado da soma desses dados não configura, portanto, parâmetro confiável.

Ainda com relação aos dados de preço do Egito, a ELETROS chamou a atenção para possível erro na base de dados da UNComtrade, uma vez que os valores teriam sido alterados, após a última extração realizada pela associação, em julho de 2020. Remeteu a planilhas protocoladas nos autos, a partir das quais os cenários de preço provável indicavam ausência de subcotação dos preços apurados para o referido país. A esse respeito, cumpre esclarecer que a autoridade investigadora buscou validar os dados recebidos e realizou extração da base de dados citada. Sempre que recebidas, as informações prestadas pelas partes interessadas são conferidas pela SDCOM e, em sendo o caso, são atualizadas conforme os dados constantes das fontes indicadas. Ocorre que os dados extraídos apresentaram divergências em relação àqueles protocolados pela ELETROS. Atualizações das bases de dados internacionais não são incomuns, restando à SDCOM, portanto, a utilização dos dados mais recentes e rastreáveis.

Isso não obstante, diante das inconsistências apontadas pela ELETROS, especificamente, quanto à equivalência das quantidades constantes da base de dados em m² e em toneladas, cenários adicionais de preço provável foram incluídos na análise, conforme consta do item 8.3.4.3 deste documento.

Em sede de manifestações finais, a peticionária apresentou, incialmente, considerações acerca dos cenários de preço provável apurados para Arábia Saudita e México. Buscou, nesse sentido, demonstrar, que os preços apurados especificamente para o produto similar, a partir das respostas ao questionário do produtor/exportador apresentadas pelas empresas Vitro e Obeikan, mostraram-se inferiores aos preços

apurados a partir das bases de dados públicas para México e Arábia Saudita, respectivamente.

A comparação indicada de fato se mostra útil com vistas a fundamentar o argumento de que o código tarifário em questão abarca diversa gama de produtos, sendo os outros tipos de vidros, distintos daqueles dentro das especificações do produto objeto da medida, mais caros que os vidros objeto da presente revisão.

A diferenciação de preços entre o produto similar e o preço médio apurado para o código tarifário em que este se classifica não pode desprezada para fins de apuração do preço provável das origens sob análise. A composição de cesta baseada em informações apuradas no âmbito da original consiste em proxy razoável, já tendo sido adotada em outras investigações conduzidas pela SDCOM. Entretanto, a peticionária chamou a atenção para as diferenças entre os preços apurados a partir de dados primários apresentados pelos produtores/exportadores, que responderam ao questionário, e o preço médio apurado para as respectivas origens, com base nos dados públicos de exportação. Trata-se de dados correspondentes ao P5 da revisão, que refletem práticas comerciais mais recentes. Nesse sentido, algumas das ponderações da peticionária foram incorporadas à análise, com vistas ao refinamento do ajuste relativo à adequação das cestas de produto exportadas pelas origens sujeitas à medida, conforme metodologia detalhada no item 8.3.4.

Ainda a esse respeito, cumpre reiterar a ausência de dados primários para China, Egito, Emirados Árabes e Estados Unidos da América, que permitiriam uma análise mais adequada acerca da cesta exportada por cada país. Somente os produtores/exportadores desses países poderiam fornecer dados precisos acerca dos tipos de produto por fabricados e vendidos por cada um dos países, havendo limitações claras à peticionária e à própria SDCOM para a identificação de parâmetros que visem a garantir a justa comparação de preços.

A ABIVIDRO retomou ainda argumentação quanto à vinculação entre a análise do efeito provável sobre os preços da indústria doméstica, decorrentes das importações sob análise, e as conclusões alcançadas quanto à existência de probabilidade de retomada da prática de dumping.

A esse respeito, refuta-se a interpretação no sentido de que haja vinculação obrigatória entre os cenários de preço provável e valor normal, nos termos do Decreto nº 8058, de 2013. Ao passo que o Decreto prevê um rito pormenorizado para o cálculo do valor normal, para os cenários de preço provável, não há tal passo a passo. Essa realidade também se reflete na experiência internacional, cujos regulamentos tendem a não ser detalhados sobre o tema dos preços prováveis. E isso se dá por uma razão bastante evidente, de que o preço provável deve seguir as especificidades de cada revisão de final de período, cuja análise será especialmente importante em casos de retomada, quando não há mais volumes significativos de importações a fim de subsidiar a análise da autoridade investigadora.

Reitera-se, portanto, entendimento de que as análises quanto à probabilidade de retomada do dumping se distinguem das análises quanto à probabilidade retomada do dano, sendo adequada a metodologia atualmente aplicada. Esclarece-se que, ainda que não se reconheça a viabilidade da aplicação de filtro prévio quanto aos preços a serem considerados para fins de cálculo do preço provável, ambas as análises devem compor a conclusão a ser alcançada quanto ao preenchimento dos requisitos necessários à prorrogação da medida objeto da revisão. Nesse sentido, importa salientar a existência de múltiplos fatores relevantes, que não somente preço, dentre os quais figuram o potencial exportador e as eventuais alterações nas condições de mercado.

Ao sugerir metodologia alternativa para apuração do preço provável da China, a peticionária reiterou a solicitação para que somente os preços inferiores ao valor normal fossem considerados. Além disso, argumentou que, como principal destino, em lugar do Peru, fosse considerada a Polônia, pois, dentre os países com maior volume de exportação da China, seria o primeiro que também surge como produtor de vidros planos float incolor. A sugestão foi apresentada em sede de manifestações finais, o que impede que os fundamentos que a embasam possam ser validados. A discussão acerca da existência ou não de produção nos países e seu efeito sobre os preços implica a análise de elementos probatórios e deveria, portanto, ter sido suscitada durante a fase probatória do processo, que se encerrou em 17 de novembro de 2020.

A peticionária apresentou ainda metodologia alternativa, com base nos dados constantes dos autos e apresentados na Nota Técnica de fatos essenciais. Nesse sentido, salientou que, com base nos dados das importações brasileiras relativas a P5 da investigação original, o preço de vidros que não se enquadram nas especificações do produto sujeito à medida foi 27% superior ao preço do produto objeto de dumping. Ressalte-se, contudo, que a diferenciação de preços por si só não é suficiente para se estimar a cesta de produtos exportada pela China. No período citado, as importações do produto objeto de dumping originárias da referida origem representaram cerca de 96% das importações totais, de forma que o preço médio da totalidade dos produtos classificados no código SH 7005.90 em muito se aproxima do preço do produto objeto da prática de dumping à época.

A ABIVIDRO chamou ainda a atenção para a aplicação de medidas de defesa comercial para determinados países que figuram dentre os destinos das exportações chinesas. Assiste razão à peticionária quanto a possíveis distorções decorrentes das referidas medidas. A aplicação dessas medidas, conforme reconhecido pela ABIVIDRO, pode alterar o perfil das exportações chinesas para os países que as aplicam, sendo razoável a exclusão desses países da lista de destinos das exportações originárias da China. Ressalte-se que foram realizados ajustes nos cenários de preço provável de todas as origens, em decorrência da aplicação de medidas de defesa comercial.

Ocorre que, ao mesmo tempo em que reconhece as possíveis distorções citadas, a peticionária aponta a cesta de produtos importados pela Coreia do Sul, país que aplica medidas de defesa comercial sobre os produtos chineses sob a forma, inclusive, de compromissos de preços. A composição de cesta estimada a partir das estatísticas oficiais coreanas demonstra a prevalência de produtos distintos do produto objeto da presente revisão. Com efeito, cerca de 70% do volume total importado diria respeito a outros tipos de vidros. Entretanto, considera-se que a referida cesta está impactada pela existência das medidas de defesa comercial em vigor, o que contraria argumentação da peticionária em outros trechos de sua manifestação, em que questiona, justamente, a utilização de preços prováveis objeto de medidas de defesa comercial, em especial quando existentes compromissos de preço (como é o caso da Coreia do Sul). Diante disso, e considerando a contradição interna entre os argumentos da própria peticionária, a proposta de utilização dos dados da Coreia do Sul como parâmetro de ajustes não foi acatado.

O mesmo vale para os dados de importação brasileiros referentes a P5 da presente revisão, mencionados pela peticionária. A comparação dos dados depurados com os dados totais extraídos do TradeMap indica a prevalência de outros tipos de vidros, cenário que se mostra coerente tendo em vista a aplicação de medidas antidumping sobre o produto objeto da presente revisão. Não parece razoável supor, portanto, que a cesta de produtos com prevalência de vidros fora da especificação do produto sujeito à medida reflita o comportamento das exportações chinesas para os demais destinos do mundo.

Ainda segundo a peticionária, além da diferenciação entre produto e não produto, foi possível, por meio das estatísticas oficiais de importação da Coreia do Sul, segregar os dados de volume e preço relativos aos vidros clear e extraclear. Os vidros extraclear representaram em P5 32% das importações coreanas de vidros planos, originárias da China, enquanto os vidros clear responderam por 68% das referidas importações. No que tange a preços, o preço médio do não produto correspondeu a 1,58 vezes o preço médio do produto clear. Já o preço do produto extraclear correspondeu a 1,37 vezes o preço do produto clear, razão considerada baixa pela peticionária, tendo em vista os dados da própria indústria doméstica.

Nesse mesmo sentido, não se pode afastar os eventuais efeitos decorrentes das medidas de defesa comercial vigentes sobre a distribuição de vidros clear e extraclear nas importações coreanas totais. A depender dos montantes e da forma de aplicação das referidas medidas, é razoável supor que a cesta de produtos importadas sofra alterações, de forma sua utilização como parâmetro de ajuste para a totalidade das exportações chinesas pode não ser adequada.Cumpre, a esse respeito, reiterar a inadequação da indicação do referido parâmetro somente em sede de manifestações finais, o que acaba por impossibilitar o aprofundamento da discussão, não sendo mais possível contar com as contribuições das demais partes interessadas.

Os ajustes de preço provável da forma sugerida pela peticionária não foram acatados. Reitera-se, a esse respeito, a contradição intrínseca na argumentação da peticionária para se desconsiderar as exportações destinadas à Coreia do Sul do cálculo do preço provável chinês e, ao mesmo tempo, assumir a cesta importada pelo referido país como proxy à cesta exportada pela China para os demais destinos do mundo.

Quanto à metodologia de apuração do preço provável proposta pela peticionária para a Arábia Saudita, reitera-se o entendimento de que todos os destinos devem ser considerados e não somente aqueles para os quais os preços são inferiores ao valor normal. Ademais, considerações acerca de países com relevante produção de vidros planos ensejam dilação probatória e deveriam, portanto, ter sido apresentadas ao longo da fase probatória do processo, o que não foi feito pela peticionária. Dessa forma, a indicação da Turquia como destino adequado para o cálculo do preço provável para a Arábia Saudita não foi acatada.

Tampouco o ajuste solicitado pela peticionária relativo ao valor do frete internacional foi acatado. Ressalte-se, a esse respeito, que a metodologia de cálculo do frete foi proposta pela própria peticionária e reflete valores incorridos em P5, mesmo período para o qual os preços prováveis foram calculados. Metodologia similar foi aplicada pelas demais origens, não havendo justificativa para atualização tão somente para a Arábia Saudita. Ademais, a existência de indícios de triangulação configura mera alegação, para a qual não fora aportado qualquer elemento de prova ao longo da fase probatória do processo.

Com relação aos Emirados Árabes Unidos, assiste razão à peticionária quanto ao fato de o Brasil figurar dentre os principais destinos das exportações do país, o que contraria os dados oficiais de importação fornecidos pela Receita Federal. A inconsistência apontada fora indicada já no parecer de início, sendo cabível ajuste dos dados para fins de determinação final. Diante do exposto, a peticionária solicitou que o preço provável para os Emirados fosse apurado com base no preço de importação brasileira declarado como originário de Omã. Entretanto, com base nos dados oficiais de importação do produto similar, não constam operações de produto originários do referido país ao longo do período de análise de retomada do dumping. A peticionária indicou o Comexstat como fonte dos dados apresentados, porém não detalhou de que forma o preço fora apurado. Ademais, afirmações acerca da adequação do país indicado implicariam dilação probatória, tendo sido apresentadas, contudo, somente em sede de manifestações finais.

Alternativamente, a peticionária sugeriu ajustes a serem aplicados sobre os dados do TradeMap. Para tanto, seriam consideradas diferenciações de preço entre vidros coloridos, clear e extraclear, tendo estes distribuído igualitária na cesta de produtos exportados pelos Emirados Árabes. Considerou-se, ainda para o referido ajuste, a diferenciação de preços entre vidros clear e extraclear apurados a partir das importações da Coreia Sul originárias da China. Reitera-se, a esse respeito, o entendimento quanto à impossibilidade de utilização dos dados de importação da Coreia do Sul, dada a contradição intrínseca da argumentação da peticionária. Ressalte-se que o preço praticado pela China para o referido país foi, inclusive, desconsiderado da base de dados para fins de cálculo do preço provável, diante da existência de medidas de defesa comercial vigentes.

Conforme consta do item 8.3.4.4, os cenários de preço provável dos Emirados Árabes foram ajustados a partir de fator apurado com base nos dados primários fornecidos pela empresa saudita Obeikan. Trata-se de dados primários de preço do produto similar, que consistem na melhor informação disponível nos autos, tendo em vista a ausência de cooperação dos produtores/exportadores dos Emirados.

Com relação às manifestações acerca do preço provável para os Estados Unidos, não restou claro de que forma a existência de acordos comerciais impactariam os preços apurados. Ressalte-se que eventual exclusão de destinos em razão dos referidos acordos ensejaria a necessidade de ajuste similar para todos os demais cenários considerados para as seis origens, não havendo, contudo, nos autos, justificativas contundentes que fundamentem esse ajuste.

Quanto à afirmação de que os preços apurados para China e Rússia deveriam representar o preço provável para os Estados Unidos, reitera-se tratar-se de alegação apresentada após o fim da fase probatória, não sendo possível validar, portanto, os fundamentos suscitados. Ademais, salienta-se que a análise de múltiplos cenários, compostos por diferentes países, mostra-se mais adequada e objetiva. Nesse sentido, é possível que a análise inclua eventuais cenários de preços para determinados países, mas, para tanto, faz-se necessária a apresentação de elementos de prova, os quais devem ser submetidos ao contraditório das partes, não sendo suficientes meras alegações quanto à adequação de um país em detrimento de outros.

Por fim, remeta-se ao item 8.3.4.5, do qual consta detalhamento do ajuste aplicado sobre os preços dos Estados Unidos, a partir de dados primários de exportação submetidos pela produtora/exportadora mexicana. Quanto ao ajuste proposto para o México, reitera-se a existência de dados primários fornecidos pela Vitro, que permitiram a composição de cenários adicionais de preço provável, considerando-se os preços do produto similar segmentados por tipo de produto.

8.4 Do impacto provável das importações objeto da medida antidumping sobre a indústria doméstica.

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

Assim, para fins de início da presente revisão, buscou-se avaliar o impacto das importações objeto do direito antidumping sobre a indústria doméstica durante o período de revisão.

Verificou-se que o volume das importações de vidros das origens investigadas diminuiu consistentemente ao longo do período investigado. Com efeito, de P1 para P5, o volume dessas importações diminuiu em 98,2%, de modo que sua participação no mercado brasileiro caiu de [RESTRITO]% em P1 para [RESTRITO]% em P5.

Acerca dos resultados demonstrados pela indústria doméstica verificou-se, de P1 para P5, aumento da quantidade vendida, da quantidade produzida e da receita líquida obtida com a venda do produto. Ademais, a indústria doméstica apresentou melhora em seus indicadores financeiros. Os resultados e margens auferidos em P5 foram comparáveis àqueles relativos ao período em que não sofria dano na investigação original.

Dessa forma, observou-se a melhora dos indicadores da indústria doméstica, sejam eles relacionados a volume, sejam seus indicadores financeiros ao longo do período de análise de continuação/retomada do dano, concomitante à redução das importações sob revisão, seja em termos absolutos, seja em relação ao mercado brasileiro.

Assim, conclui-se que o direito antidumping imposto contribuiu para a melhora dos indicadores econômico financeiros da indústria doméstica. Cabe então avaliar se a sua não renovação levaria muito provavelmente à retomada do dano causado pelas importações com indícios de retomada de dumping.

Como explicado anteriormente, os dados de potencial exportador indicam cenários distintos para as origens sujeitas à medida. Entretanto, conforme detalhamento constante do item 5.3.4 deste documento, a análise dos dados disponíveis indicou tratar-se de origens com elevado potencial exportador.

Ademais, conforme já mencionado no item 5.4, há medidas antidumping aplicadas sobre as exportações da China, dos Emirados Árabes Unidos e da Arábia Saudita por diversos países. Trata-se, contudo, de medidas aplicadas em períodos anteriores à presente revisão, de forma que considerações acerca de eventuais desvios de comércio devem ser relativizadas. Nesse sentido, a África do Sul, em outubro de 2019, após conclusão da investigação iniciada em agosto de 2018, aplicou direito antidumping para as importações de vidros flotados originárias da Arábia Saudita e dos Emirados Árabes. Adicionalmente, o país africano concluiu, em março de 2020, investigação anticircunvenção com determinação positiva para o Egito. Não há medidas antidumping aplicadas sobre as importações originárias dos EUA e do México.

Ainda com relação a eventuais desvios de comércio, consta da petição informação de que grupos empresarias que possuem planta na China, nos Emirados Árabes Unidos e na Arábia Saudita, possuiriam também plantas no Egito, nos Estados Unidos e no México. Dessa forma, a peticionária argumenta que caso o direito seja extinto para Egito, EUA e México, seria muito provável o redirecionamento da produção de vidros planos

flotados da China, dos Emirados Árabes Unidos e da Arábia Saudita para essas plantas e a exportação de vidros delas para o Brasil.

Em termos de volume, reconhece-se a probabilidade de incremento das importações originárias dos países sob análise, na hipótese de extinção da medida. Entretanto, com relação ao impacto provável das importações sob análise sobre a indústria doméstica, o reconhecimento da existência de potencial exportador e da probabilidade de desvios de comércio deve ser analisado em conjunto com os cenários de preço provável detalhados no item 8.3.4.

8.5 Das alterações nas condições de mercado

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

No que diz respeito a alterações em terceiros mercados quanto à imposição de medidas de defesa comercial por outros países, consoante já exposto no item 5.4 deste Documento, registre-se que, conforme dados divulgados pela Organização Mundial do Comércio (OMC), há medidas antidumping aplicadas às exportações de vidros planos flotados da China pela África do Sul desde maio de 1999, pela Índia desde janeiro de 2003, pela Coreia do Sul desde outubro de 2007, pela Austrália desde abril de 2010, pelo Canadá desde novembro de 2013 e pelas Filipinas desde setembro de 2017.

Há ainda medidas antidumping aplicadas às exportações de vidros planos flotados da Árabia Saudita pela Índia desde dezembro de 2014. Por fim, a África do Sul, em outubro de 2019, após conclusão da investigação iniciada em agosto de 2018, aplicou direito antidumping para as importações de vidros flotados originárias da Arábia Saudita e dos Emirados Árabes. Adicionalmente, o país africano concluiu, em março de 2020, investigação anticircunvenção com determinação positiva para o Egito.

Considerando as medidas aplicadas às exportações de vidros da China e da Arábia Saudita e, especialmente, a conclusão recente de investigações conduzidas pela África do Sul contra as importações da Arábia Saudita, Emirados Árabes e Egito, a não prorrogação do direito antidumping objeto desta revisão poderia ensejar um redirecionamento das exportações do produto dessas origens para o Brasil.

Não foram identificadas na base de dados da OMC medidas de defesa comercial aplicadas às exportações de vidros do Egito, Estados Unidos e México.

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

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

Para tanto, buscou-se observar, inicialmente, qual o efeito de outros fatores sobre a indústria doméstica durante o período de análise da possibilidade de continuação/retomada do dano.

8.6.1 Volume e preço de importação das demais origens

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras de vidros planos flotados, que as importações oriundas das outras origens aumentaram ao longo do período investigado: 376,4% de P1 a P5 e 168% de P4 para P5. Nesse sentido, as importações de todas as origens, exceto as sob revisão, ganharam participação no mercado brasileiro de P1 para P5 ([RESTRITO] p.p.). Da mesma forma, as referidas importações avançaram [RESTRITO] p.p. de P4 para P5, em relação ao mercado brasileiro. Cumpre mencionar que, nesse mesmo período (de P4 para P5), a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro recuou [RESTRITO] p.p.

A despeito do comportamento crescente das importações das demais origens, essas alcançaram em P5 participação correspondente a apenas [RESTRITO] % e [RESTRITO] % no mercado brasileiro e no consumo nacional aparente, respectivamente. Nesse sentido, deve-se salientar o cenário positivo da totalidade dos indicadores da indústria doméstica, de forma que não há indícios de que essas importações tenham gerado efeitos negativos sobre a situação da indústria doméstica.

Pelo exposto, a despeito do comportamento crescente das importações das demais origens, não há indícios de que essas importações tenham gerado efeitos negativos sobre a situação da indústria doméstica.

8.6.2 Impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos

Não houve alteração das alíquotas do Imposto de Importação de 10% aplicadas às importações brasileiras classificadas sob o subitem tarifário 7005.29.00, no período de investigação de indícios de continuação/retomada do dano, de modo que não houve processo de liberalização dessas importações de P1 até P5.

8.6.3 Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de vidros planos flotados incolores apresentou o seguinte comportamento durante o período de análise de continuação/retomada do dano: sofreu retração de P1 para P2 (-10,0%), de P2 para P3 (-0,9%), ao passo que apresentou crescimento de P3 para P4 (2,2%) e de P4 para P5 (7,6%). Considerando-se todo o período de análise, de P1 a P5, o mercado brasileiro decresceu -1,9%. O volume de vendas da indústria doméstica, por outro lado, cresceu tanto de P1 a P5 (+1,4%), como de P4 a P5 (+5,3%).

Diante do exposto, conclui-se que a contração de mercado, observada de P1 a P5, mostrou-se bastante discreta e não teve efeitos significativos sobre os indicadores da indústria doméstica no período analisado. Ademais, a tendência recente foi de aumento do mercado.

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

8.6.4 Práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de vidros planos flotados incolores, pelos produtores domésticos ou pelos produtores estrangeiros, tampouco fatores que afetassem a concorrência entre eles.

8.6.5 Progresso tecnológico

Tampouco foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. O produto sujeito à medida antidumping e o produto fabricado no Brasil são concorrentes entre si.

8.6.6 Desempenho exportador

Como apresentado neste documento, o volume de vendas de vidros planos flotados incolores ao mercado externo pela indústria doméstica aumentou de P1 para P5 (1,4%), tendo, entretanto, apresentado redução de 43,3% de P4 para P5.

Ressalte-se que os indicadores econômico financeiros da indústria doméstica tiveram evolução positiva durante o período analisado, não havendo que se falar em dano eventualmente causado pelo seu desempenho exportador. Destaque-se ainda que as exportações sempre representaram percentual diminuto em relação às vendas no mercado interno, tendo alcançado seu ápice em P3, quando atingiu [RESTRITO]% das vendas totais da indústria doméstica.

8.6.7 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, aumentou 6,6% e 8,3% em P5 em relação a P1 e P4, respectivamente. Não se pode, portanto, atribuir a deterioração dos indicadores da indústria doméstica à sua produtividade.

8.6.8 Consumo cativo

O consumo cativo de vidros planos flotados pela indústria doméstica aumentou 34,4% de P1 a P5 e 5,5% de P4 para P5.

Assim, o aumento do consumo cativo pode ter contribuído marginalmente para a redução dos custos fixos da indústria doméstica ao longo do período de análise de continuação ou retomada do dano. Dessa forma, não pode ser considerado fator causador de dano à indústria doméstica.

8.6.9 Importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica

Conforme verificado, ao longo do período analisado, as importações realizadas pela indústria doméstica foram pontuais, tendo sido realizadas para atender a demandas específicas. Consequentemente, as revendas do produto representaram parcela reduzida quando comparadas às vendas no produto similar no mercado interno, tendo atingido, no máximo, [CONFIDENCIAL]% (P1).

Dessa forma, considerando a baixa representatividade de importações e revendas da indústria doméstica, não se pode considerar que esses volumes tiveram efeito significativo sobre os indicadores da indústria doméstica.

8.7 Das manifestações acerca dos indícios de continuação ou retomada de dano

O governo do Egito, protocolou, em 12 de junho de 2020, no Sistema Decom Digital - SDD, manifestação pré-audiência, na qual citou o Painel "US - Anti-Dumping Measures on Oil Country Tubular Goods", em que o México teria requerido a interpretação do Art. 11.3 do ADA e sua falha em abordar os inerentes requisitos de causalidade:

"On its face, Article 11.3 does not require investigating authorities to establish the existence of a 'causal link' between likely dumping and likely injury. Instead, by its terms, Article 11.3 requires investigating authorities to determine whether the expiry of the duty would be likely to lead to continuation or recurrence of dumping and injury. Thus, in order to continue the duty, there must be a nexus between the 'expiry of the duty', on the one hand, and 'continuation or recurrence of dumping and injury', on the other hand, such that the former 'would be likely to lead to' the latter. This nexus must be clearly demonstrated. In this respect, we further note that, under Article 11.3 of the Anti-Dumping Agreement, the termination of the anti-dumping duty at the end of five years is the rule and its continuation beyond that period is the "exception".

O governo do Egito afirmou que a análise dos dados econômicos e indicadores mostrariam que a indústria doméstica teria apresentado significativa melhora durante o período de revisão, o que demonstraria a inexistência de continuação ou retomada de dano. Adicionalmente, alegou que o desempenho exportador do Egito não teria aumentado para considerar a continuidade ou retomada de dumping e dano em caso de extinção dos direitos aplicados.

O governo egípcio opinou que haveria outros fatores que poderiam afetar a indústria doméstica, como suas próprias exportações, que teriam apresentado aumento significativo no período de revisão, enquanto suas vendas internas teriam apresentado queda.

Outro fator indicado pelo governo do Egito, seriam as importações provenientes das outras origens, que teriam apresentado significativo aumento. Acrescentou que a autoridade investigadora teria que considerar que a melhora nos indicadores econômicos da indústria doméstica confirmaria que tais importações não causariam dano à indústria doméstica. Por outro lado, afirmou que a pequena melhora nos indicadores não seria proporcional à redução das importações das origens investigadas, fato que supostamente deveria fazer grande diferença na melhora de seus indicadores.

Ademais, o governo do Egito afirmou que o aumento das importações de outras origens indica que a indústria doméstica não supre a demanda doméstica.

Outra alegação do Governo egípcio foi de que o alegado dano sofrido pela indústria doméstica se deve à natureza do produto sob investigação e às especificações e condições do processo produtivo, incluindo os altos custos de preparação dos fornos, representado pela dificuldade de desligamento e religamento dos mesmos. Agregou que os elevados custos afetariam os o volume e a capacidade de produção, o que influenciaria na continuação ou retomada de dano.

Por fim, pelo exposto, o governo do Egito declarou que do seu ponto de vista, não haveria evidências suficientes em relação à probabilidade de continuação ou retomada de dumping e de dano que justifiquem a presente revisão antidumping.

Em sua manifestação de 12 de junho de 2020, a Vitro aludiu que o total de importações brasileira de vidros flotados diminuíram gradativamente após a aplicação da medida e que ocupariam parcela diminuta do consumo nacional aparente e do mercado brasileiro, ainda que o CNA tenha apresentado evolução. Isso demonstraria que, com a aplicação dos direitos antidumping, a participação das importações sujeitas a medida, não teriam sido substituídas pelas importações não sujeitas à aplicação do direito.

Em manifestação protocolada em 12 de junho de 2020, a ELETROS ressaltou que não teria se verificado nos autos da presente revisão quaisquer outros elementos que indicassem que haveria incremento das importações das origens afetadas pelo direito antidumping para o Brasil caso a medida fosse extinta.

No dia 26 de junho de 2020, em sua manifestação pós-audiência, o governo do México alegou que a autoridade investigadora teria concluído pela inexistência de subcotação nos preços das importações do produto mexicano em relação aos da indústria doméstica, o que corroboraria o fato de que não haveria efeito sobre os preços de venda da indústria doméstica, na hipótese de extinção do direito antidumping.

Ademais, o governo do México afirmou, em sua manifestação de 26 de junho de 2020, que a participação das exportações mexicanas no mercado brasileiro seria mínima e que atualmente tal mercado seria ocupado majoritariamente pela indústria doméstica e pelas exportações de países não investigados, o que ensejaria que as importações originárias do México não poderiam causar dano à indústria doméstica em caso de extinção do direito antidumping.

Em decorrência da audiência, a ELETROS protocolou, no dia 3 de julho de 2020, manifestação, por escrito, na qual argumentou que em relação aos outros elementos a serem considerados, com base no art. 104 do Decreto 8.058/2013, os elementos de prova disponíveis seriam indicativos de que a indústria doméstica, ao longo do período sob análise, teria apresentado melhora de seus indicadores.

Ademais, a ELETROS argumentou que as importações originárias dos países objeto de medidas antidumping apresentaram significativa retração, tornando-se, em conjunto, insignificantes e que acerca da provável tendência, mais uma vez, não foram apresentadas quaisquer evidências por parte da peticionária que indicassem que, com o fim da vigência dos direitos antidumping, haveria crescimento significativo das exportações.

A ELETROS indicou, ainda, que tampouco existiriam evidências que demonstrassem a ocorrência de alterações significativas do mercado nos países exportadores, no Brasil ou em terceiros mercados.

Foi argumentado pela ELETROS que ao não existirem evidências de que haveria retomada expressiva das exportações para o Brasil, e tampouco que os preços praticados seriam baixos suficientes para afetar negativamente a indústria doméstica, não haveria razão para se supor que os demais indicadores da indústria doméstica seriam negativamente afetados.

A ELETROS finalizou a respeito dos efeitos de outros fatores, que os impactos negativos gerados por outros fatores não podem ser atribuídos às importações objeto de análise. Justamente por este motivo, a análise de outros fatores, em uma análise de retomada de dano, tenderia a ter menor relevância.

Ademais, em manifestação protocolada em 3 de julho de 2020, a ELETROS pontuou que as medidas aplicadas por terceiros países sobre vidros planos flotados originários da China, em sua maioria, encontram-se vigentes há um longo tempo. Assim, qualquer efeito de desvio decorrente de tais medidas certamente já teria sido acomodado pelo mercado e não guardaria qualquer relação de causa e efeito com o mercado brasileiro.

Outrossim, a ELETROS afirmou que teria sido iniciada investigação antidumping pela África do Sul em 17 de agosto de 2018, sobre as importações originárias da Arábia Saudita e Emirados Árabes. Foi argumentado pela ELETROS que as exportações dessas duas origens para o mercado sul-africano, em 2018, teriam sido, em conjunto, de cerca de 17,6 mil toneladas, o que não representaria nem 2% do mercado brasileiro, em P5.

A ELETROS apresentou adicionalmente uma simulação estimando eventual impacto de um desvio das exportações de vidros da Arábia Saudita e dos Emirados Árabes Unidos considerando países que aplicaram medidas de defesa comercial recentemente, supondo conservadoramente que haveria fechamento total do mercado destes países às exportações da Arábia Saudita e dos EAU. Isto é, o volume exportado pela Arábia Saudita e pelos EAU para tais países (Índia e África do Sul) seria deslocado aos demais adquirentes em montante correspondente à sua participação nas exportações.

Na referida simulação, a ELETROS indicou que em relação ao Brasil, na hipótese de total fechamento do mercado da Índia e da África do Sul para as exportações da Arábia Saudita, considerando a participação em 0,1% no total das exportações em 2017 e 0,4%

em 2018, o eventual desvio de comércio resultaria em volume adicional de aproximadamente 5,2 toneladas de vidros da Arábia Saudita para o Brasil em 2018 e 59,9 toneladas em 2017, sendo que este volume representaria 0,01% do total vendido pela indústria doméstica no mercado brasileiro em P5 (800.640 t), o que não seria suficiente para alterar a dinâmica comercial da indústria doméstica.

Em relação à simulação efetuada pela ELETROS considerando as exportações dos Emirados Árabes Unidos, o volume mais conservador estimado de desvio, i.e., de 1.108 toneladas em 2018, representaria somente 0,1% das vendas realizadas pela indústria doméstica no mercado brasileiro em P5 (800.640 toneladas), sendo defendido pela ELETROS que o volume estimado de importações adicionais dos EAU não modificaria a estrutura do mercado doméstico e tampouco configuraria parcela relevante das vendas da indústria doméstica.

A partir das simulações apresentadas a ELETROS concluiu que o impacto estimado de um eventual desvio das exportações atuais da Arábia Saudita e dos Emirados Arabes Unidos para o Brasil, em consequência de imposição de medidas de defesa comercial por outras jurisdições, seria ínfimo e não teria qualquer efeito sobre o mercado brasileiro.

Em manifestação protocolada em 25 de novembro de 2020, a peticionária relembrou que os fatores elencados no art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, devem ser analisados conjuntamente para estabelecer a probabilidade da continuação/retomada do dano, inexistindo hierarquia entre aqueles, concluindo que "qualquer análise que somente se sustente em determinado fator é falha e incompleta".

A respeito da manifestação protocolada pela ELETROS por ocasião da audiência pública, em 3 de julho de 2020, a peticionária entendeu que a associação teria sustentado que a análise de uma revisão de medida antidumping deveria se basear apenas na existência de subcotação. Apontou que a associação apresentou uma lista de casos em que a autoridade investigadora não recomendou a prorrogação da medida, constatando inexistência de subcotação entre o preço provável praticado por uma origem investigada para o Brasil e o preço da indústria doméstica, particularmente em casos de retomada do dano.

A peticionária esclareceu que o termo "continuação ou retomada do dano" se refere à situação da indústria doméstica, sendo desconexo da situação das importações objeto da medida. O dano poderia existir ou inexistir independentemente do volume importado das origens investigadas. Para o dano, tanto nos casos de continuação quanto de retomada, o art. 108 do Decreto nº 8.058, de 2013, não estabeleceria procedimentos distintos de análise de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano.

Para a análise do dumping, haveria clara distinção de procedimento de análise da continuação ou retomada. A conclusão de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à retomada do dumping estaria baseada na hipótese de que trata o § 3º do art. 107. Quanto à conclusão de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação do dumping, os procedimentos estariam previstos nos §§ 1º e 2º do art. 107.

A peticionária argumentou que, caso a existência de subcotação fosse o único fator relevante para a análise de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano, os demais fatores relevantes não seriam elencados no art. 104 e as informações requeridas pela autoridade investigadora constituiriam um "ônus excessivo e desnecessário para as partes interessadas".

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, A ELETROS destacou a ausência de elementos de prova nos autos que evidenciassem qualquer probabilidade de retomada de dano à indústria doméstica no caso, focando sua análise no fato de que a indústria doméstica teve relevante melhora no período sob revisão. Apontou que a peticionária reconheceu que o dano cessou e que esta melhora não significa a necessidade de manutenção do direito em vigor.

A ELETROS ainda argumentou que a evolução dos indicadores da indústria doméstica não demandaria a renovação do direito. Tampouco os indicadores configurar-iam num quadro de dano decorrente das importações das origens sob revisão.

No que diz respeito ao efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica, a ELETROS remeteu sua argumentação à manifestação de 3 de julho de 2020, em que apontou que eventuais efeitos negativos gerados por outros fatores não podem ser atribuídos às importações objeto de análise, motivo pelo qual a análise de outros fatores, em uma análise de retomada de dano, tende a ter menor relevância.

Ao final, requereu o encerramento da revisão sem prorrogação do direito antidumping.

Em manifestação de 16 de dezembro de 2020, a ABIVIDRO ressaltou a importância da aplicação da medida antidumping para a indústria doméstica de vidros planos flotados incolores, tanto para investimentos de grupos internacionais no Brasil quanto para a disponibilização de novos produtos. Por outro lado, a peticionária afirmou ter apresentado provas de que as origens investigadas contariam com elevada capacidade e que, mesmo que uma pequena parcela fosse direcionada ao Brasil, seria suficiente para causar danos relevantes à indústria doméstica.

Reforçou que a metodologia de preço provável apresentada pela autoridade investigadora por ocasião da abertura da revisão não seria adequada, dado que o item 7005.29.00 da NCM também compreende produtos fora do escopo do processo e que o preço das importações seria consideravelmente impactado por variações na cesta de produto.

Retomou que o cálculo do preço médio de top 5, ou top 10, não necessariamente refletiria o comportamento futuro desses produtores/exportadores estrangeiros na hipótese de extinção dos direitos. Ressaltou ainda que apresentou metodologia mais adequada de apuração do preço provável ao fim da fase probatória, tendo obtido as seguintes subcotações médias.

Origem	Subcotação média - 2019
Arábia Saudita	R\$ 335,33/t
China	R\$ 412,77/t
Egito	R\$ 22,44/m2
Emirados Árabes Unidos	R\$ 659,61/t
Estados Unidos da América	R\$ - 6,26/m2
México	R\$ 109,45/t

Adicionalmente, informou que, por ocasião da petição de início de revisão, demonstrou que não haveriam outros fatores de dano à indústria doméstica, como ausência de processo de liberalização das importações, capacidade instalada em terceiras origens representam muito inferior àquele das origens sob revisão, inexistência de indícios de mudança nos padrões de consumo; a elevação do consumo cativo garantiu que não houvesse queda substantiva no consumo nacional aparente e que a produção nacional pouco variasse; baixa relevância das exportações da indústria doméstica no total de suas vendas; ausência de práticas restritivas de comércio e de alteração de tecnologia.

8.8 Dos comentários da SDCOM

Com relação à afirmação de que as exportações do produto similar por parte da indústria doméstica poderiam afetar seus indicadores, visto que teria havido aumento no período de revisão, ao passo que as vendas internas teriam apresentado queda, recorde-se que as exportações sempre representaram percentual diminuto em relação às vendas no mercado interno, tendo alcançado seu ápice em P3, quando atingiu [RESTRITO] % das vendas totais da indústria doméstica.

No que tange à afirmação do governo do Egito de que teria havido melhora nos indicadores da indústria doméstica a despeito do aumento significativo das importações oriundas de outras origens, cabe ressaltar que tais importações, apesar do aumento ao longo do período de análise, apresentaram seu pico em P5, tendo representado apenas [RESTRITO] % do Consumo Nacional Aparente - CNA.

Já a afirmação do governo do Egito de que o aumento das importações das outras origens indicaria que a indústria doméstica não supriria a demanda doméstica, não encontra respaldo fático, dada a sua capacidade instalada e o seu grau de ocupação. Ademais, não consta da legislação antidumping qualquer exigência para que a indústria doméstica supra a totalidade da demanda nacional.

Com relação à afirmação do governo egípcio de que o alegado dano sofrido pela indústria doméstica seria devido à natureza do produto e condições do processo produtivo, incluindo altos custos de preparação dos fornos, não foi apresentado nenhum elemento de prova nos autos de que tal condição estaria afetando negativamente a indústria doméstica.

Por fim, esclarece-se que a melhora apresentada pela indústria doméstica por si só não é capaz de fundamentar a decisão pela prorrogação ou pela extinção da medida. Tendo sido constatada melhora dos indicadores, resta ainda avaliar, no âmbito de uma revisão de final de período, a probabilidade da retomada do dano, na hipótese de extinção da medida.

Salienta-se, a esse respeito, que, nos termos do art. 104 do Regulamento Brasileiro, a análise de probabilidade de continuação ou retomada do dano deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo aqueles indicados nos incisos de I a VI do mesmo artigo. No âmbito dessa análise, para além do potencial exportador (volume de produção, vendas, estoques e capacidade ociosa) das origens objeto do direito antidumping e de possíveis desvios de comércio decorrentes de medidas de defesa comercial aplicadas por outros países, é de grande relevância para a determinação da autoridade investigadora a análise relativa ao inciso III do art. 104, ou seja, o preço provável das importações objeto do direito antidumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar da indústria doméstica no mercado interno brasileiro.

Nesse sentido, no item 8.3 acima, buscou-se detalhar todas as possibilidades já apontadas nos autos deste processo de revisão sobre o preço provável das origens objeto do direito antidumping, considerando a prática desta Subsecretaria de avaliar cenários de preço provável a partir de exportações dos países objeto do direito antidumping para terceiros países. Ademais, constatou-se, ao contrário do que alega a ELETROS, a existência de potencial exportador para as origens sob análise. Quanto à aplicação de medidas de defesa comercial por outros países, reitera-se a necessidade de análise de todos os fatores relevantes com vistas a se alcançar conclusão acerca da retomada do dano. O item seguinte busca, portanto, consolidar os dados analisados e indicar a conclusão alcançada para cada uma das origens sujeitas à medida.

8.9 Da conclusão sobre a continuação/retomada do dano para fins de determinação final

Nos termos do art. 104 do Regulamento Brasileiro, a análise de probabilidade de continuação ou retomada do dano deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo aqueles indicados nos incisos de I a VI do mesmo artigo. No âmbito dessa análise, deve-se avaliar tanto fatores atinentes a volume, como potencial exportador (volume de produção, vendas, estoques e capacidade ociosa) das origens objeto do direito antidumping, como fatores relacionados a preço, sendo, quanto a estes últimos, de especial relevância para a determinação da autoridade investigadora a análise relativa ao inciso III do art. 104, ou seja, o preço provável das importações objeto do direito antidumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar da indústria doméstica no mercado interno brasileiro.

Conforme exposto nos itens 8.1 e 8.2, a situação da indústria doméstica durante a vigência do direito apresentou melhora, enquanto as importações objeto da medida apresentaram redução expressiva (-98,2% de P1 para P5). A melhora dos indicadores da indústria doméstica pôde ser constatada por intermédio, sobretudo, do aumento do volume de vendas no mercado interno, e sua consequente reverberação nos indicadores financeiros, e no incremento de sua participação no mercado brasileiro de vidros planos flotados de P1 para P5 Nesse contexto, buscou-se avaliar a probabilidade da retomada do dano.

Conforme consta do item 5 deste documento, apurou-se a probabilidade de retomada da prática de dumping para todas as origens sob análise. A respeito de potencial exportador, destacam-se as informações apuradas para a China, que indicam a existência de ociosidade relevante, sendo esta correspondente a cerca de 13 vezes o mercado brasileiro. Além disso, trata-se do principal exportador de vidros do mundo, em termos de volume. Cumpre ainda mencionar a existência de medidas de defesa comercial aplicadas às exportações chinesas por diversos países. Ainda com relação à China, ao se analisar os cenários de preço provável das importações, considerando-se os ajustes atinentes à cesta de produtos exportada pela origem, verificou-se a existência de subcotação, conforme detalhamento constante do item 8.3.4.2. Reitera-se a ausência de cooperação dos produtores/exportadores chineses, de forma que se buscou, com base na melhor informação disponível nos autos, apurar preços ajustados de acordo.

Nesse sentido, considerando o preço de exportação médio da China para o mundo, para seu principal destino, para os 5 maiores destinos (Top 5), para os 10 maiores destinos (Top 10) e para a América do Sul, conjuntamente com a probabilidade de retomada da prática de dumping e o relevante potencial exportador dessa origem, conclui-se ser provável a retomada do dano à indústria doméstica na hipótese de extinção do direito antidumping para a China.

Nesse mesmo sentido, no caso dos Emirados Árabes Unidos, o potencial exportador do país revela a importante representatividade das exportações totais do país em relação à capacidade instalada de vidros das empresas que lá se situam (volume exportado pela origem corresponde a cerca de 30% da capacidade instalada nominal estimada para o país). Ainda que o volume exportado para o mundo tenha apresentado redução no interregno de 2014 a 2019, não é possível afirmar que esse comportamento reflita tão somente aspectos de oferta, podendo ser influenciado pelas condições de demanda nos países de destino. A esse respeito, cumpre mencionar a existência de medidas de defesa comercial aplicadas às exportações dos Emirados Árabes, com destaque para o encerramento de investigação conduzida pela África do Sul em 2019, que ensejou a aplicação de direitos antidumping sobre as importações de vidros planos da referida origem.

Com relação aos cenários de preço provável, reitera-se a ausência de cooperação dos produtores/exportadores dos Emirados Árabes Unidos, de forma que se buscou, com base na melhor informação disponível nos autos, apurar preços ajustados de acordo com a cesta de produtos estimada para o país. Nesse sentido, constatou-se a existência de subcotação nos cenários mais representativos analisados, de forma que se conclui ser provável a retomada do dano à indústria doméstica na hipótese de extinção do direito antidumping.

Quanto ao Egito, reitera-se a existência de potencial exportador, tendo as exportações totais do país apresentado comportamento crescente ao longo do período analisado, em contraposição ao que se observou para o volume das exportações mundiais totais. Quanto à análise do preço provável, da mesma forma que para os Emirados Árabes Unidos, não houve cooperação por parte das empresas egípcias, de forma que se envidaram os melhores esforços para se apurar cenários com dados melhor balizados, que pudessem garantir a justa comparação de preços. Nesse contexto, constatou-se a existência de subcotação para todos os cenários ajustados, sendo, portanto, provável a retomada do dano causado à indústria doméstica pelas importações da referida origem, na hipótese de extinção da medida.

Com relação aos Estados Unidos da América, convém mencionar que a origem figura dentre os maiores exportadores de vidros planos do mundo, em termos de valor exportado. Com relação aos volumes de exportação, estes apresentaram redução ao longo do período analisado. Ademais, não constam nos autos informações específicas a respeito da existência de capacidade produtiva, ociosidade e de estoques das empresas estadunidenses, apesar de lá estarem situados grandes grupos de fabricantes de vidros planos. Constatou-se a existência de potencial exportador, consubstanciada principalmente pelas exportações do país em termos de valor, sem que haja, contudo, dados específicos sobre capacidade ociosa e estoque. Não há medidas de defesa comercial aplicadas sobre as importações originárias dos Estados Unidos.

Da mesma forma que para as demais origens citadas anteriormente, não houve cooperação de produtores/exportadores dos Estados Unidos da América. Nesse sentido, buscou-se apurar os cenários de preço provável com base nos dados públicos de exportação, tendo sido realizados ajustes referentes à de produto, a partir de fator apurado com a melhor informação disponível nos autos. A partir dos cenários de preço provável analisados, constatou-se a ausência de subcotação em todos os cenários, mesmo após a aplicação dos ajustes citados. Constatou-se, nesse sentido, que, na hipótese de extinção de medida, as importações estadunidenses seriam internalizadas a preços superiores ao preço da indústria doméstica. Não constam dos autos dados, como os de existência de volumes robustos de estoque ou de ociosidade na linha de produção de vidros planos, que indiquem que, na hipótese de extinção da medida, os referidos preços poderiam ser rebaixados. Dessa forma, conclui-se não ser provável a retomada do dano causado pelas importações da referida origem.

Por fim, restam ainda Arábia Saudita e México. Para essas origens, houve cooperação por parte de produtores/exportadores, o que viabilizou a análise de informações adicionais acerca de potencial exportador e de preço provável, a partir de dados primários específicos para o produto similar.

Quanto à Arábia Saudita, os dados totais da origem indicam comportamento crescente das exportações mundiais, havendo capacidade instalada de vidros planos relevante no país. Por outro lado, com base nos dados primários fornecidos pela Obeikan, empresa que responde por cerca de 35% da capacidade instalada no país, constatou-se alto nível de ocupação da capacidade e ausência de estoques expressivos. Não constam dos autos, portanto, no que tange ao potencial exportador da Arábia Saudita, elementos que indiquem a existência de volumes de produto disponíveis capazes de justificar o rebaixamento dos preços apurados nos cenários de preço provável analisados.

Com relação à análise do preço provável, apuraram-se cenários consistentes de ausência de subcotação, seja a partir dos dados públicos de exportação, seja a partir dos dados primários fornecidos pela Obeikan. Reitera-se que os dados apresentados pela empresa são específicos para o produto similar, o que viabilizou, inclusive, a comparação de preços por tipo de produto. Pelo exposto, conclui-se não ser provável a retomada do dano decorrente das importações originárias da Arábia Saudita, na hipótese de extinção da medida.

Por fim, quanto ao México, constatou-se a existência de relevante potencial exportador. Ainda que as exportações totais da origem tenham reduzido ao longo do período analisado, cumpre mencionar que os dados primários reportados pela Vitro indicam ter havido comportamento crescente dos estoque de vidros planos ao longo do período analisado, o que indica que as condições de demanda dos mercados de destino poderiam explicar melhor a redução das exportações citada. Ao longo do período analisado, os estoques da Vitro aumentaram em [RESTRITO] %, corroborando as informações destacadas no Annual Report da empresa para 2019.

Conforme consta do referido relatório, o setor produtivo em que a empresa atua estaria enfrentando dificuldades no próprio México e nos Estados Unidos da América, destino tradicional das vendas da empresa. Nesse sentido, informações constantes do relatório indicam excesso de capacidade e guerra de preços.

Nesse contexto, resta então avaliar a que preços o produto mexicano seria internalizado no Brasil, na eventual extinção da medida. A esse respeito, apuraram-se cenários de ausência de subcotação, seja a partir dos dados públicos de exportação, seja a partir dos dados primários fornecidos pela Vitro. Pondera-se, entretanto, se os elevados volumes em estoque da empresa poderiam vir a rebaixar esses preços, na hipótese de extinção da medida. Nesse sentido, cumpre mencionar que se trata de volume relevante de produtos prontamente disponíveis para venda. Com vista a estimar o potencial impacto de um redirecionamento desse volume ao Brasil, ainda que de forma parcial, buscou-se mensurar sua representatividade em relação ao mercado brasileiro. Nesse sentido, constatou-se tratar-se de montante correspondente a mais de [RESTRITO] % do referido mercado apurado para P5 da presente revisão, já produzido e prontamente disponível para venda. Adicionalmente, ainda com vistas a melhor dimensionar os referidos estoques, recorreu-se aos dados da investigação original, por meio dos quais se constatou que o volume de estoques da Vitro em P5 da presente revisão correspondeu a mais de 4 vezes o volume importado do México apurado para P5 da investigação original, período em que se apurou dano à indústria doméstica decorrente das importações objeto de dumping.

Dessa forma, salienta-se que a análise de probabilidade de retomada do dano não pode se ater a um ou outro fator. A ausência de subcotação nos cenários analisados deve ser realizada concomitantemente às análises de potencial exportador, havendo, no caso do México, situação bastante específica, em que uma única empresa, dentre outras produtoras situadas no país, detém estoques acumulados que sozinhos correspondem a parcela relevante ([RESTRITO] %) do mercado brasileiro de vidros planos.

Ressalte-se, a esse respeito, que, nos termos do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, a análise acerca da probabilidade da retomada do dano deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, dentre os quais figuram o volume das importações do produto objeto da medida durante sua vigência e a provável tendência de comportamento dessas importações, em termos absolutos e relativos à produção ou ao consumo do produto similar no mercado interno brasileiro.

Pelo exposto, ainda que os cenários de preço provável analisados tenham indicado ausência de subcotação, não se pode afastar eventual efeito do volume de estoques sobre os preços a serem praticados na hipótese de extinção da medida. Conclui-se, portanto, pela probabilidade de retomada do dano decorrente das importações de vidros planos originárias do México. Salienta-se, contudo, que, ainda que provável, a retomada do dano dependerá do quantum dos referidos estoques que seriam redirecionados ao Brasil. Nesse sentido, a Vitro buscou justificar a existência dos referidos estoques, tendo mencionado, inclusive, a entrada em operação de uma nova linha de produção de espelhos, de forma que parte do volume estocado seria destinado ao consumo cativo da empresa. Nesse sentido, considera-se haver dúvidas quanto à provável evolução futura das importações do produto objeto de direito antidumping originário do México, nos termos do art. 109 do Decreto nº 8.058, de2013.

9. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

Segundo manifestação protocolada pelo Governo da Arábia Saudita em 31 de janeiro de 2020, considerando que (i) a medida antidumping foi imposta pela Resolução CAMEX nº 121, de 18 de dezembro de 2014, e publicada no Diário Oficial da União (DOU) em 19 de dezembro de 2014; (ii) a duração máxima da medida é de cinco anos; (iii) a autoridade investigadora deve publicar o início da revisão antes do fim desse prazo de cinco anos; e (iv) o período iniciado em 19 de dezembro de 2014 teria se encerrado em 18 de dezembro de 2019 (incluindo o dia de início e o último dia).

O governo saudita transcreveu o Artigo 11.3 do ADA e o art. 93 do Decreto nº 8.058, de 2013 ("Decreto"), tendo concluído que a medida antidumping em questão deveria ter sido automaticamente terminada em 19 de dezembro de 2019, data em que teria expirado o prazo de 5 anos.

Citou ainda o parágrafo único do art. 111 do Decreto que determinada que a decisão de iniciar a revisão, ou não, será publicada antes do término da vigência do direito antidumping. Diante disso, alegou que a revisão deveria ter sido iniciada antes de 19 de dezembro de 2019 e não nesta data, como aconteceu. O governo mencionou ainda decisão do Órgão de Apelação em revisão de final de período de US-Corrosion-Resistant Steel, que imporia limite temporal de imposição de medida antidumping.

Em sua manifestação de 16 de dezembro de 2020, a Associação Brasileira de Distribuidores e Processadores de Vidros Planos - ABRAVIDRO informou que é entidade sem fins lucrativos, representante de mais de 200 distribuidores e processadores de vidros planos e que, nesta condição, procura verificar se a oferta de matéria-prima, da qual dependem seus associados, está ocorrendo de forma adequada, tanto em termos de disponibilidade de produtos quanto em relação aos preços praticados.

Sobre os efeitos da medida em vigor, a associação alegou que sua aplicação teve retorno positivo sobre o mercado nacional, fortalecendo a indústria, na medida em que permitiu o surgimento dos fornecedores nacionais AGC e Vivix. Para corroborar suas afirmações, citou o quadro de indicadores econômicos da indústria doméstica constantes da Circular SECEX nº 69, de 2019.

Concluiu sua manifestação, advogando pela necessidade de renovação da medida, sem prejuízo de eventuais ajustes que sejam necessários em função das peculiaridades das origens afetadas.

Em manifestação final, protocolada em 18 de janeiro e 2021, a Obeikan, ao analisar os dados do mercado brasileiro, destacou a relevante participação da indústria doméstica, tendo ocorrido um crescimento se comparado aos dados da investigação original. Na visão da empresa, o exame objetivo do comportamento das importações e da evolução dos indicadores da indústria doméstica levaria à conclusão de que o direito antidumping vigente não teria contribuído para a expansão do mercado nacional.

Ainda segundo a Obeikan, destacar-se-ia o prejuízo ao consumidor brasileiro decorrente de preços domésticos cada vez mais elevados, cujo aumento real teria alcançado 14,8% de P1 a P5. Esta elevação estaria concentrada tão somente nas margens de lucro e nos resultados da indústria doméstica, tendo em vista a excelente relação entre custo de produção e preço de venda.

Em manifestação de 18 de janeiro de 2021, a peticionária fez um breve histórico da investigação original, com enfoque para os direitos antidumping aplicados às empresas que cooperaram, alguns inclusive baseados na prática do lesser duty, das empresas que não cooperaram e das empresas não selecionadas. Foi também apresentado um breve histórico do processo de revisão, passando pelas fases de instrução, na qual destacou-se a participação das produtoras/exportadoras Obeikan e Vitro, e a não participação das demais empresas selecionadas, que segundo a peticionária, para elas haveria a necessidade de aplicação dos fatos disponíveis, ao amparo do § 3º art. 50 do Decreto n º 8.058, de 2013, pois, "de acordo com seu próprio juízo de conveniência e oportunidade, estas deixaram de submeter dados relevantes a revisão".

A peticionária destacou que a Nota Técnica SDCOM nº 23, de 2020, concluiu pela probabilidade de retomada da prática de dumping, alto potencial exportador e pela probabilidade de retomada do dano. Desse modo, solicitou que o direito antidumping seja prorrogado para China, Egito, EAU e EUA, haja vista a ausência de colaboração dos produtores/exportadores.

Pontuou que houve participação parcial dos produtores/exportadores da Arábia Saudita e do México, solicitando que fossem aplicados os fatos disponíveis aos demais produtores/exportadores.

Em manifestação de 18 de janeiro de 2021, como alternativa a não prorrogação do direito antidumping para o México, a Vitro pleiteou sua suspensão com base no artigo 109 do Decreto nº 8.058, 2013. Para tanto, reitera suas alegações feitas anteriormente sobre as dúvidas sobre a provável evolução futura das importações do México.

Acrescentou que, apesar de ainda não estar em vigor, a minuta de Portaria SECEX sobre o art. 109 é um balizador para o entendimento e prática da autoridade em relação à aplicação do artigo em questão, ou seja, suspensão com base no preço provável e seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno e no desempenho dos produtores/exportadores. Alegou, portanto, que os dados demonstram ausência de subcotação significativa em todos os cenários testados, inclusive em cenário de "ajustes artificiais".

Com base nestas informações, concluiu que, nos termos do art. 3º, I da minuta de Portaria a respeito do art. 109, não há probabilidade de retomada das importações originárias do México e da Vitro a preços subcotados que possam provavelmente causar a retomada do dano à indústria doméstica.

Quanto ao inciso II do art. 3º da Minuta de Portaria, a Vitro entendeu que o potencial exportador mexicano também conduz à suspensão da medida vez que de P2 a P5 houve redução das exportações (sendo inferior a 3% do total das exportações a partir de P3), e que a capacidade e produção são insignificantes comparadas às demais origens sob revisão, tampouco representativas no cenário internacional. Portanto, também sob a segunda situação descrita na minuta de Portaria, não haveria potencial exportador no México que ameace a indústria doméstica.

Em sede de manifestações finais, a peticionária apresentou parecer jurídico a respeito de consulta realizada pela ABIVIDRO e pela ABIQUIM, a respeito da legalidade das avaliações de interesse público no âmbito das investigações de defesa comercial, bem como da alegada interferência do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) sobre as decisões do GECEX.

9.1 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

Com relação aos argumentos do Governo saudita no tocante à perda de prazo para o início da revisão, cumpre esclarecer que, no âmbito dos processos administrativos da administração pública federal, os prazos fixados em meses ou anos contam-se data a data. Esse entendimento encontra respaldo na legislação brasileira, mais especificamente, no art. 66, § 3º, da Lei nº 9.784, de 1999.

Quanto às manifestações da Obeikan, cumpre esclarecer que o objetivo da medida de defesa comercial consiste justamente na neutralização do dano causado pelas importações objeto de dumping. Nesse sentido, a melhora dos indicadores da indústria doméstica responde à referida lógica. Quanto à alegação de que a aplicação da medida não teria contribuído para a expansão do mercado nacional, não restou claro de que forma esta impactaria a conclusão a ser alcançada na presente revisão. Ademais, ao se comparar os dados do mercado brasileiro apurados na investigação original e nos períodos posteriores à aplicação da medida, constata-se a sua ampliação, a despeito da redução expressiva das importações sob análise.

Com relação à alegada elevação dos preços da indústria doméstica e aos consequentes prejuízos ao consumidor, novamente, não restou clara a correlação das alegações com as conclusões a serem alcançadas no âmbito de uma revisão de final de período. A esse respeito, cumpre mencionar, inclusive, que os preços apurados para o produto vendido pela Obeikan se mostraram superiores aos preços praticados pela indústria doméstica, considerando-se a totalidade dos cenários de preço provável analisada.

Quanto às ponderações da Vitro acerca de eventual aplicação do art. 109 do Decreto n. 8.058, de 2013, esclarece-se que a existência de dúvidas quanto ao comportamento futuro das importações atenderá às especificidades do caso concreto. As disposições da minuta de portaria citada ilustram os possíveis fatores a serem analisados, , mas por não ser normativa em vigor, não geram obrigatoriedade e vinculação de análise.. A esse respeito, refuta-se o argumento de ausência de potencial exportador para o México. Salienta-se que os volumes exportados pela origem não são os únicos dados a serem analisados, tendo sido constatada, nesse sentido, a existência de volumes de estoques relevantes, a partir dos dados primários fornecidos pela produtora/exportadora Vitro.

Os argumentos constantes do parecer jurídico apresentado pela peticionária, bem como do documento em que esta apresenta comentários acerca de seu teor, não dizem respeito aos fundamentos de defesa comercial objeto do presente documento, razão pela qual foram reproduzidos neste documento e tampouco serão respondidos.

10. DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO

Conforme o §4º do art. 107, do Regulamento Brasileiro, em caso de determinação positiva para a retomada de dumping, na hipótese de não ter havido exportações do país ao qual se aplica a medida antidumping, ou de ter havido apenas exportações em quantidades não representativas durante o período de revisão, será recomendada a prorrogação do direito antidumping em montante igual ou inferior ao do direito em vigor.

A prorrogação da medida em montante inferior ao valor vigente encontra, portanto, respaldo na legislação, devendo ser avaliada de acordo com as especificidades do caso concreto. Diante da cessação das importações ou da redução expressiva destas a ponto de atingirem volumes não representativos após a aplicação da medida, pondera-se a adequação de prorrogação em montante igual ou de eventual redução dos direitos aplicados, a partir de parâmetros de preços atualizados, conforme os dados apresentados pelas partes interessadas no âmbito da revisão. Nesse contexto, o preço provável das importações consiste em importante referencial para a referida redução.

Conforme análise detalhada constante do item 8.3.4, a apuração do preço provável para as origens sob análise buscou superar as limitações atinentes aos dados públicos, tendo sido necessários ajustes, com vistas a se endereçar os argumentos das partes interessadas quanto à existência de diferenciação de preços entre os diversos tipos de produto classificados no código tarifário que abarca os vidros planos flotados. Reitera-se, a esse respeito, que, apenas por meio de dados primários, que somente poderiam ser fornecidos pelos produtores/exportadores de cada uma das origens, seria possível apurar a cesta de produtos efetivamente exportada pelos países.

Tendo em vista ausência desses dados para China, Emirados Árabes Unidos e Egito, a conclusão quanto à probabilidade de retomada do dano se pautou, dentre outros fatores, na existência de cenários consistentes de subcotação, considerando-se os ajustes de cesta de produto realizados com base na melhor informação disponível nos autos, relativas à diferenciação de preços entres os diferentes tipos de vidros, combinado com a existência de relevante potencial exportador destas origens.

Quanto ao montante do direito a ser prorrogado, para além da consistência entre os cenários, faz-se necessária a determinação do cenário mais adequado de preço provável a ser eventualmente aplicado. Além disso, o preço apurado a partir desse cenário passa a ser tratado como o principal parâmetro para o cálculo do novo direito antidumping, sendo essencial a garantia da justa comparação quando de sua comparação com o parâmetro escolhido, seja ele o valor normal apurado no âmbito da revisão, seja o preço da indústria doméstica. Nesse sentido, tendo em vista, em especial, a diversidade de

tipos de produto que compõem a cesta de cada país e a existência de relevante diferenciação de preços entre eles, considera-se que, somente a partir de dados primários fornecidos pelos produtores/exportadores sujeitos à medida, seria possível apurar montante confiável a título de direito antidumping, garantindo-se a justa comparação de preços.

Dessa forma, diante da ausência dos referidos dados para China, Egito e Emirados Árabes Unidos, não foi possível o recálculo do direito com vistas a se avaliar possível redução da medida vigente, procedendo-se à recomendação de prorrogação em igual montante.

No caso do México e, mais especificamente, para a produtora/exportadora Vitro, procedeu-se ao cálculo de novo direito antidumping, com vistas a se avaliar a viabilidade da prorrogação da medida em montante inferior àquele vigente, considerando os dados primários apresentados na presente revisão de final de período.

10.1 Do cálculo do direito antidumping para a Vitro

Em relação ao cálculo do direito antidumping proposto para a Vitro, esse teve como base os dados primários apresentados pela empresa em sede de resposta ao questionário do produtor/exportador e demais informações complementares.

A metodologia para apuração do direito antidumping levou em consideração o resultado da comparação entre o valor normal apurado em base FOB, obtido conforme descrito no item 5.2.6.1.1 e o preço provável das exportações da Vitro para o Brasil, consubstanciado no preço das exportações de vidros planos flotados para os 5 principais destinos, conforme cenário apresentado no item 8.3.4.4. A escolha do cenário se pautou no maior preço provável médio apurado, visando-se privilegiar a atuação cooperativa da empresa.

Para fins de justa comparação, apurou-se o preço provável na condição de venda FOB, deduzindo-se dos valores brutos de exportação informados pela empresa em sua base de dados os montantes referentes a frete e seguro internacionais, seguro interno no terceiro país e brokerage and handling no terceiro país, quando cabíveis. Os valores FOB foram então convertidos para dólares estadunidenses com base nas taxas diárias de câmbio fornecidas pelo Banco Central do Brasil.

Cabe destacar que o preço provável foi apurado considerando-se os preços médios para cada CODIP e categoria de cliente das exportações da Vitro para seus 5 principais destinos e calculando-se a média desses preços ponderada pelos volumes de vendas da Vitro no mercado interno para cada CODIP e categoria de cliente, sendo que, para fins de justa comparação, o preço da Vitro no mercado interno foi apurado considerando-se somente as combinações de CODIP e categoria de cliente presentes nas exportações da empresa para os destinos considerados. Cabe destacar que as categorias de cliente usuário industrial e consumidor final foram consideradas como uma única categoria. Ademais, quando não havia binômio correspondente nas vendas destinados ao mercado interno, buscou-se os valores e quantidades referentes à média da categoria do CODIP anterior (clear ou extraclear) ainda dentro da mesma categoria de cliente (usuário industrial e consumidor final). Registre-se ainda que não foram consideradas as vendas para partes relacionadas.

O valor apurado representará redução de 3,4% em relação ao direito atualmente em vigor para a empresa. O cálculo do direito antidumping proposto está disposto na tabela a seguir:

Apuração do montante de direito antidumping para fins de alteração do direito em vigor (US\$/t)

Valor normal FOB	Preço Provável FOB	Direito antidumping proposto	Direito antidumping em vigor
552,88	418,00	134,88	139,6

11. DA RECOMENDAÇÃO

Nos termos do §4º do art. 107 do Regulamento Brasileiro, em caso de determinação positiva para a retomada de dumping, na hipótese de não ter havido exportações do país ao qual se aplica a medida antidumping, ou de ter havido apenas exportações em quantidades não representativas durante o período de revisão, será recomendada a prorrogação do direito antidumping em montante igual ou inferior ao do direito em vigor.

No caso da Arábia Saudita e dos Estados Unidos da América, apesar da constatação da probabilidade de retomada da prática dumping em suas exportações para o Brasil, não restou comprovada a probabilidade de retomada do dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, conforme indicado no item 8.9 supra. Nesse sentido, recomenda-se o encerramento da presente revisão sem a prorrogação do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de vidros planos flotados quando oriundas da Arábia Saudita e dos Estados Unidos da América.

Ademais, consoante a análise precedente, ficou comprovada a probabilidade de retomada da prática de dumping nas exportações de vidros planos originárias da China, do Egito, dos Emirados Árabes Unidos e do México, comumente classificadas no subitem 7005.29.00 da NCM para o Brasil, e de provável retomada do dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, caso os direitos antidumping ora em vigor sejam revogados.

Conforme mencionado no item anterior, para China, Egito e Emirados Árabes Unidos recomenda-se a prorrogação das medidas antidumping, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por tonelada, sem alteração, conforme disposto na Resolução CAMEX nº 121, de 2014. Em relação ao México, o montante do direito aplicado para a empresa Vitro foi atualizado, conforme parâmetros descritos no item 10.1.

Ainda com relação ao México, cumpre ressaltar que a conclusão acerca da probabilidade de retomada do dano levou em consideração a existência de grandes volumes de estoques de vidros planos, de forma que, na hipótese de extinção da medida, seria provável seu direcionamento ao Brasil, ainda que parcialmente, a preços que não necessariamente refletiriam os cenários de preço provável atualmente praticados pela origem. A Vitro apresentou, a esse respeito, justificativas que fundamentariam o acúmulo de estoques, notadamente, um problema em seus tanques em P1 e o início de uma nova planta de produção de espelhos em P3. Não foi possível, entretanto, afastar por completo a probabilidade de desvio desses estoques, ainda que em parte para o Brasil.

Nesse contexto, ainda que provável, eventual aumento das importações de origem mexicana dependerá do quantum dos referidos estoques que seriam redirecionados ao Brasil. Considera-se, pelo exposto, haver dúvidas quanto à provável evolução futura das importações do produto objeto de direito antidumping, de forma que se recomenda a prorrogação com imediata suspensão da aplicação do direito antidumping para o México, nos termos do art. 109 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A recomendação quanto aos direitos definitivos a serem aplicados, para todas as origens objeto da presente revisão, segue a seguir detalhada.

Direito Antidumping Definitivo

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping
		(US\$/t)
China	Xinyi Glass (Tianjin) Co. Ltd.	179,46
	Qinhuangdao Aoge Glass Co. Ltd	392,55
	Dongtai China Glass Special Glass Co. Ltd. (China)	392,55
	Aeon Industries Corporation Ltd.; Avic (Hainan) Special Glass Materials Co. LYD; China Sunwell Glass Co., Ltd.; China Trade Resources Limited; Citiglass Group Ltd.; CitotestLabwareManufacturing Co., Ltd.; Corning Ceramic Materials (Shanghai) Co., Ltd.; Crystal Stone Glass Co., Ltd.; CSGH Glass Co., Ltd.; Dalian F.T.Z. Fulong Glass Products Ltd.; DezhouJinghua Group Zhenhua Co.; Dongtai China Glass Special Co., Ltd.; East Snow International Co., Ltd.; Fengyang Glass Co., Ltd.; Glory Glass Mirror Co. Limited; Hebei CS Glass Ltd.; Hebei CSG Glass Co., Ltd.; Hexad Industries Corporation Ltd.; Huaxing Float Glass Co., Ltd.; Huaxing Mirror Co., Ltd.; Jing Yu International Trading Company Ltd., Ltd.;	328,33
	King Tai Industry Co., Ltd.; Korea Class Export & Import Corporation; Lanxiang Building Materials and Industrial Equipments HK; Lanxiang Building Materials And Industrial Equipments HK Ltd.; Mahko International PTE Ltd.; Merit International Co., Ltd.; Mingyue Float Glass Co., Ltd.; ModernetIthalatIhracatPazarlamaVe Dis TicaretLtd. Si; Northglass (Hong Kong) Industrial Co., Ltd.; OG Industry Group Co., Ltd.; Orient Industry Group Co., Ltd.; Pelican Reef; Q.C. Glass Co. Ltd.; Qindgao Globalstar Glass Co., Ltd.; Qingdao August Industry and Trading Co., Ltd.; Qingdao Chengye Glass Co., Ltd.; Qingdao CIMC Especial Vehicles Co., Ltd.; Qingdao Dongyao Glass Co., Ltd.; Qingdao Jifond International Ltd.; Qingdao Orient Industry Co., Ltd.; Qingdao Orient Industry Group Co.	
	Qingdao Rocky Industry Co., Ltd.; Rider Glass Co., Ltd.; Rocky Development Co., Ltd.; Runtai Industry Co., Ltd.; S.J.G.G. Ltd.; Sanerosy Glass Co., Ltd.; Sanyang Building Glass Co., Ltd.; SC G H Glass Co., Ltd.; Shandong Golden Faith Industrial Co., Ltd.; Shandong Jinjing Energy Efficient Glass Co., Ltd.; Shandong Jinjing Energy Saving Glass Co., Ltd.; Shandong Jinjing Science & Technology Co., Ltd.; Shandong Jinjing Science & Technology Stock Co.; Shandong Jinjing Science & Technology Stock Co., Ltd.; Shandong Jurun Building Material Co., Ltd.; Shanghai Hai-Qing Industries Co., Ltd.; Shanxi Qingyao Glass Co., Ltd.; Shen Zhen Hailutong Trading Co Ltd. O/B Vital Indl Group Ltd.; Shenzhen CSG Float Glass Co., Ltd.; Shenzhen Jimmy Glass Co., Ltd.; Shenzher Southern Float Glass Co., Ltd.;	
	Shouguang Jingmei Glass Product Co., Ltd.; Shouguang Yaobang Imp.& Exp. Industry Co., Ltd.; Tengzhou Jinjing Glass Co., Ltd.; TG Changjiang Glass Co., Ltd.; TG Tianjin Glass Co., Ltd.; TG Tianjin Glass Ltd.; ThengzhouJinjing Glass Co., Ltd.; VG Glass Industrial Group Ltd.; Vital Industrial Group Ltd.; Weilan Glass Co., Ltd.; Xinjiefu Float Glass Co., Ltd.; Xinyi Group (Glass) Company Limited; Xinyi Glass (Jiangmen) Limited; Xinyi Glass (Wuhu) Company Limited; Xinyi Group (Glass) Company Limited; Xinyi Ultrathin Glass (Dungguan) Co., Ltd.; Xinyi Ultrathin Glass Co., Ltd.; Yin Tong (Dongguan City) Glass Co., Ltd.; ZhangzhouKibing Glass Co., Ltd.; ZhangzhouKibing Glass Ltd.; Zhejiang Gobom Holdings Company Limited	
	Demais	392,55
Egito	Saint Gobain Glass Egypt	185,74
	Sphinx Glass	185,74
	Demais	185,74
Emirados Árabes Unidos	Emirates Float Glass LLC	83,4
	Demais	148,57
México*	Vitro Vidrio y Cristal, S.A. de C.V	134,88
	Guardian Industries V.P.S. de RL de CV	0,00
	Saint-Gobain México, S.A. de C.V.	347,27
	Demais	359,30

*Prorrogação com imediata suspensão, nos termos do art. 109 do Decreto nº 8.058, de 2013.