

Tal avaliação é feita no âmbito do processo instaurado em 1º de julho de 2019, por meio da Circular SECEX nº 40/2019, com o objetivo de analisar o pedido feito pela Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas de Vidro (ABIVIDRO) de revisão do direito antidumping instituído pela Resolução CAMEX nº 46, de 3 de julho de 2014.

Em 25 de outubro de 2019, foi publicada a Circular SECEX nº 60, dando início à avaliação de interesse público, por considerar presentes elementos suficientes a indicar que a aplicação da medida antidumping gerou impactos significativos na oferta vidros para uso em eletrodomésticos de linha fria.

Especificamente, busca-se com a avaliação de interesse público responder a seguinte pergunta: a imposição da medida de defesa comercial impacta a oferta do produto sob análise no mercado interno (oriunda tanto de produtores nacionais quanto de importações), de modo a prejudicar significativamente a dinâmica do mercado nacional (incluindo os elos a montante, a jusante e a própria indústria), em termos de preço, quantidade, qualidade e variedade, entre outros?

Importante mencionar que os Decretos nº 9.679, de 2 de janeiro de 2019, e nº 9.745/2019, de 8 de abril de 2019, alteraram a estrutura regimental do Ministério da Economia, atribuindo competência a esta SDCOM para exercer as atividades de Secretaria do Grupo de Interesse Público (GTIP), até então exercidas pela Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda (SAIN). Mais especificamente, o art. 96, XVIII, do Decreto nº 9.745/2019 prevê, como competência da SDCOM, propor a suspensão ou alteração de aplicação de medidas antidumping ou compensatórias em razão de interesse público.

1.1. Instauração da avaliação de interesse público

De acordo com o artigo 6º, da Portaria SECEX nº 13/2020, em se tratando de revisão de final de período de medida de defesa comercial, a avaliação de interesse público será facultativa, ex officio, a critério da SDCOM, ou com base em Questionário de Interesse Público apresentado por partes interessadas. No presente caso, embora não tenham sido apresentados Questionários de Interesse Público dentro do prazo determinado pela Circular SECEX nº 40/2019, de 28 de junho de 2019, a SDCOM decidiu, de ofício, abrir o processo de avaliação preliminar de interesse público.

No Parecer de Instauração de Interesse Público nº 2.772/2019/ME, de 29 de outubro de 2019, a SDCOM concluiu, preliminarmente, pela existência de indícios suficientes para a instauração de avaliação de interesse público, os quais deveriam ser aprofundados ao longo do processo. Os argumentos considerados foram os seguintes:

a) Vidro de segurança para linha fria constitui matéria-prima para confecção das prateleiras de vidro para refrigeradores e freezers.

b) Há indícios de que não haveria fontes alternativas do produto, devendo tal critério ser aprofundado com base em estimativas mais acuradas sobre produção mundial, exportações e viabilidade em termos de preço, uma vez que outras origens não gravadas não apresentaram importações significativas em comparação à China.

c) Ao longo do período de análise de dano na investigação original (períodos T1 a T5 da presente avaliação de interesse público) e durante a maior parte da análise da revisão de final de período (períodos T6 a T10 da presente avaliação de interesse público), o preço médio do vidro chinês foi inferior ao preço médio do vidro importado de outras origens não gravadas (à exceção apenas de T7 a T8).

d) A alíquota tarifária do produto (12%) possui patamar mais elevado que a média mundial (10,7%), como um possível obstáculo às importações na comparação com outros membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) e também em relação a importantes exportadores, como Alemanha (3%), Itália (3%), Turquia (3%), Polônia (3%) e Índia (10%).

e) Dentre os países aos quais o Brasil/Mercosul concede preferências tarifárias, nenhum é origem alternativa para as importações de vidros para uso em eletrodomésticos em linha fria.

f) A aplicação do direito antidumping definitivo está em vigor há aproximadamente 5 (cinco) anos.

g) O mercado é altamente concentrado, devendo ser feito um exame quanto à existência de outros produtores nacionais para atendimento dos compradores do produto em análise.

h) Até aquele momento, não foram obtidos elementos suficientes sobre a essencialidade e a substitutibilidade dos vidros de segurança para linha fria.

Outro ponto destacado no referido Parecer foi o fato de que as margens antidumping atualmente em vigor foram alteradas pela Resolução CAMEX nº 46/2014, "por razões de interesse público, considerando a necessidade de se preservar a estabilidade dos preços". Nesse sentido, ressaltou-se a necessidade de compreender se os elementos de fato e de direito que subsidiaram aquela decisão continuam presentes até o momento.

Assim, em 25 de outubro de 2019, foi publicada no Diário Oficial de União (D.O.U.) a Circular SECEX nº 60/2019, que, com base no Parecer supracitado, decidiu por iniciar o processo de avaliação de interesse público.

1.2. Habilitações e manifestações das partes interessadas

Após a publicação da Circular SECEX nº 40, de início de revisão de final de período da medida antidumping, a ABIVIDRO apresentou instrumento específico para atuação nos autos do presente processo de avaliação de interesse público. Adicionalmente, a ABIVIDRO apresentou, em 5 de fevereiro de 2020, instrumento de representação da empresa Saint-Gobain.

Da mesma forma, a Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos (ELETROS), representando suas associadas Electrolux do Brasil S.A. (Electrolux), Panasonic do Brasil Ltda. (Panasonic) e Whirlpool S.A. (Whirlpool), habilitou-se no presente processo por meio de instrumento específico.

1.2.1. Manifestação pela manutenção das medidas de defesa comercial

A ABIVIDRO, petionária da medida antidumping, apresentou, em resumo, os seguintes argumentos:

a) O produto sob análise seria final, uma vez que seria separável do refrigerador e manteria suas qualidades e características originais, estando ou não acoplado ao refrigerador.

b) A prateleira de vidro seria integralmente substituível por prateleiras fabricadas em plástico ou arame, dado que estas últimas cumpririam com mesma eficiência e precisão a função a que se destina, qual seja a organização do espaço interno do refrigerador.

c) A prateleira de vidro seria um produto supérfluo, pois não acrescentaria qualquer funcionalidade àquelas já oferecidas pela prateleira de arame ou plástico.

d) Todas as origens produtoras e exportadoras de vidro para linha fria para as quais a medida antidumping não foi aplicada seriam viáveis, já que não haveria de fato nenhuma dificuldade ou barreira à importação.

e) A China aplicaria, desde 2013, a tarifa de 14% enquanto o Brasil aplica a tarifa de 12%, inferior à do país investigado.

f) Vidro para linha fria poderia ser importado dos países beneficiários de preferências tarifárias, não havendo qualquer incompatibilidade técnica ou barreira à importação conhecida.

g) A incidência de qualquer medida antidumping estaria limitada a 5 (cinco) anos.

h) As importações objeto da medida antidumping deteriam maior parcela de mercado do que a indústria doméstica (representada pela empresa Saint-Gobain Euroveder). Adicionalmente, destacou que a relação custo/preço da empresa teria aumentado nos últimos períodos analisados, o que indicaria que a indústria doméstica não teria aumentado o preço mais que proporcionalmente ao aumento de custos.

Em 30 de janeiro de 2020, a ABIVIDRO apresentou nova manifestação na qual contestou os dados apresentados pela ELETROS e pela Whirlpool relativos ao percentual e à origem das compras de prateleiras de vidros temperados utilizados na fabricação de refrigeradores. A ABIVIDRO refutou também as informações trazidas pelo estudo intitulado "Análise Econômica - Insumo-Produto - Prateleiras de Refrigeradores", acostado aos autos pela ELETROS.

Em 23 de março de 2020, a ABIVIDRO acostou aos autos manifestação final em que reiterou sua contestação quanto aos dados e informações apresentados pela ELETROS no estudo econômico de insumo-produto. Adicionalmente, a ABIVIDRO reafirmou que:

a) O vidro para linha fria seria um bem de consumo final, posto que seria separável do refrigerador e, nesta condição, manteria suas características e qualidades intrínsecas de prateleira.

ANEXO II

1. RELATÓRIO

O presente parecer destina-se a realizar avaliação final de interesse público em relação às importações brasileiras de vidros para uso em eletrodomésticos da linha fria oriundas da China comumente classificados no item 7007.19.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

b) A prateleira de vidro não seria essencial e seria substituível, visto que em seu lugar poderiam ser utilizadas prateleiras de plástico ou arame, as quais poderiam ser fabricadas no mercado nacional ou importadas, e possuiriam as mesmas utilidades e aplicações, cumprindo com mesma eficiência e precisão a utilidade de uma prateleira de vidro.

c) Outras origens com produtos similares ou concorrentes seriam viáveis, uma vez que não haveria qualquer limitação técnica de outros países, nenhuma qualidade diferenciada no vidro ou na fabricação de tâmara que diferencie tecnologia entre empresas ou países.

d) Em 2009, a Whirlpool teria feito acordo com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) por prática de cartel e, em 2010 e 2015, Electrolux, Panasonic e Whirlpool teriam sido investigados pelos governos dos Estados Unidos e da França por alegadas práticas anticompetitivas.

e) Não haveria nenhuma restrição à importação de vidros para linha fria de origens com preferências tarifárias.

f) O índice de concentração de mercado teria diminuído após a aplicação da medida de defesa comercial.

h) A indústria doméstica de vidros para linha fria não teria aumentado o preço mais que proporcionalmente ao aumento de custos.

Por fim, a ABIVIDRO solicitou o encerramento da presente avaliação de interesse público sem nenhuma conclusão positiva acerca da existência de elementos de interesse público que justifique a suspensão, ou a modulação de qualquer medida antidumping proposta na revisão ora em curso.

1.2.2. Manifestações pela suspensão das medidas de defesa comercial

Como será mais detalhado no item 1.3, a ELETROS submeteu seu Questionário de Interesse Público fora do prazo concedido ao produtor nacional para protocolar seu Questionário de Defesa Comercial no processo de revisão de final de período. Dessa forma, as informações apresentadas pela ELETROS não foram consideradas para fins do Parecer nº 2.772/2019 de Avaliação Preliminar de Interesse Público.

Contudo, nada impede que tais informações sejam apreciadas para fins da presente Avaliação Final de Interesse Público, uma vez que o artigo 6º, § 9º, da Portaria SECEX nº 13/2020 dispõe que a SDCOM "baseará suas conclusões finais nas informações trazidas aos autos pelas partes interessadas (...) desde o ato da SECEX de início da revisão de final de período de medida antidumping ou compensatória até o fim da fase probatória".

Feitas tais considerações, relata-se abaixo os argumentos da ELETROS a favor da suspensão das medidas antidumping:

a) O produto seria um insumo para a fabricação de geladeiras e freezers.

b) A Saint-Gobain Euroveder seria a maior produtora nacional de vidros para linha fria, responsável por 37,1% da produção no período entre outubro de 2017 e setembro de 2018. A concentração de mercado se estenderia ao elo imediatamente a montante, de produção de vidros float, que seria dominado pela CEBRACE, subsidiária da joint-venture formada entre a Saint-Gobain (França) e a NSG (Japão).

c) A produção da indústria doméstica não seria suficiente para suprir a demanda de suas associadas por vidros para a linha fria. A ELETROS destaca que, [CONFIDENCIAL]. Ainda em relação a este tema, a ELETROS alegou que, em 2009, teria havido desabastecimento do setor em razão da ausência de capacidade da Saint-Gobain Euroveder em acompanhar a demanda crescente por vidros para linha fria.

d) Os investimentos realizados pela indústria doméstica nos últimos anos não seriam suficientes para elevação da capacidade produtiva e modernização das linhas de produção.

e) A falta de capacidade da indústria doméstica para atender a demanda nacional levaria as associadas da ELETROS a manter um número elevado de pequenos fornecedores, o que geraria impactos negativos nos prazos de entregas e na qualidade do insumo, além de acarretar um aumento dos custos indiretos de gestão dos fornecedores.

f) A indústria mundial de vidros seria concentrada também em nível global em razão de elevadas barreiras à entrada de novos competidores. A dificuldade de acesso à matéria-prima, a necessidade de investimentos significativos para implementação de uma nova planta, o longo período necessário para concluir a instalação de uma unidade produtiva e o acesso restrito à tecnologia de produção seriam fatores inibidores da entrada tempestiva de novos concorrentes. Tal situação de concentração agravaria a perspectiva de práticas anticoncorrentes por parte Saint-Gobain Euroveder, já que limitaria ainda mais as opções e fontes de fornecimento de vidros para linha fria.

g) Não haveria pronta disponibilidade de produtos similares provenientes de origens não investigadas e somente a China poderia fornecer o produto dentro das especificações requeridas pelas fabricantes nacionais de refrigeradores.

h) Não existiriam substitutos ao produto sob análise, já que a prateleira de vidro seria mais durável, segura e higiênica do que prateleiras feitas de outros materiais.

i) A existência de altas tarifas de importação e ausência de acordos comerciais com grandes exportadores de vidro limitariam a disponibilidade de produtos similares importados de outras origens.

j) A existência de outra medida antidumping no elo imediatamente a montante (vidro float) da cadeia produtiva das prateleiras de vidro teria acarretado mudanças significativas na estrutura de oferta de vidro plano.

k) A medida antidumping impactaria negativamente nos custos de produção dos refrigeradores de uso doméstico.

l) O atual cenário da taxa de câmbio do dólar em patamar superior a R\$ 5,00 (cinco reais) potencializaria os efeitos do direito antidumping vigente e levaria a uma maior concentração do mercado.

Nesse sentido, a ELETROS solicitou que a medida antidumping aplicada às importações de vidro de linha fria originárias da China fosse suspensa/extinta ou, alternativamente, em caso da extensão da manutenção da medida de defesa comercial, a ELETROS requereu que fossem mantidas as alíquotas atuais, as quais foram calculadas por razões de interesse público.

1.3. Instrução processual

Como mencionado acima, a Circular nº 40, de 28 de junho de 2019, deu início à revisão da medida antidumping aplicada às importações brasileiras de vidros de segurança para uso em eletrodomésticos da linha fria, originários da China.

Em 29 de agosto de 2019, a SDCOM enviou à Casa Civil, à Secretaria-Geral das Relações Exteriores, ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e à Subsecretaria de Advocacia da Concorrência, respetivamente, os Ofícios nºs 99/2019, 100/2019, 101/2019 e 102/2019, convidando as entidades a participarem da avaliação de interesse público.

Apenas a Casa Civil, por meio do Ofício nº 3032/2019/SE/CC/PR/CC/PR, respondeu a SDCOM e "declinou(u) do convite referente ao processo de avaliação de interesse público em relação às importações brasileiras de vidros para uso em eletrodomésticos da linha fria originários da China".

A Secretaria-Geral das Relações Exteriores, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e a Subsecretaria de Advocacia da Concorrência não se manifestaram.

A Circular SECEX nº 40/2019 previu, ainda nos termos da Portaria SECEX nº 8/2019 (vigente naquele momento), que as partes interessadas no processo de avaliação de interesse público dispõem, para a submissão da resposta ao Questionário de Interesse Público, do mesmo prazo inicial concedido para a restituição dos questionários de importador da revisão de final de período em curso.

Consoante informações presentes no sítio eletrônico da SDCOM, tal prazo expirou dia 7 de agosto de 2019 e, até essa data, não houve submissão de Questionário de Interesse Público tampouco solicitação de qualquer dilação de prazo.

As empresas Electrolux, Panasonic e Whirlpool e ELETROS somente peticionaram nos autos requisitando prorrogação do prazo para apresentação de Questionário de Interesse Público no dia 19 de agosto, ou seja, 12 (doze) dias após findo o prazo previsto pela Circular SECEX nº 40/2019.

Dessa forma, a SDCOM, por meio do Ofício nº 91 e do Despacho Decisório nº 5/2019, considerou intempestiva a petição protocolada pelas referidas empresas.

A despeito disso, em 08 de setembro de 2019, a ELETROS submeteu Questionário de Interesse Público, cujas informações, por serem extemporâneas, não foram consideradas no Parecer nº 2.772/2019 de Avaliação Preliminar de Interesse Público.

Em 27 de setembro de 2019, a ABIVIDRO protocolou petição requerendo o não conhecimento das informações trazidas pela ELETROS em sua resposta ao Questionário de Interesse Público, alegando serem intempestivas.

No dia 25 de outubro de 2019, a SECEX publicou no D.O.U. a Circular nº 60, de 24 de outubro de 2019, tornando públicos os prazos para o restante da revisão de final de período do direito antidumping e acolhendo o Parecer SEI nº 2.772/ME, de 23 de outubro de 2019, com recomendação a SDCOM de iniciar a presente avaliação de interesse público.

Também no dia 25 de outubro de 2019, a Coordenação-Geral de Interesse Público da SDCOM publicou despacho contendo o cronograma com os atos e os respectivos prazos a serem observados durante a avaliação final de interesse público.

A SDCOM enviou, no dia 6 de janeiro de 2020, o Ofício nº 2564/2020/ME à ELETROS, solicitando o fornecimento de informação a respeito da porcentagem de geladeiras e freezers - produzidos e vendidos no Brasil - que utilizam prateleiras de vidro em sua produção.

No dia 10 de janeiro de 2020, a ELETROS apresentou manifestação na qual estimou, "em uma análise conservadora", que entre 60% e 70% das geladeiras produzidas no Brasil utilizariam o referido insumo.

Adicionalmente, a ELETROS apresentou, em 13 de janeiro de 2020, dados detalhados relativos ao percentual e à origem das compras de prateleiras de vidros temperados, fornecidos pela Electrolux. Ressalte-se que, em razão de esta última informação ter sido apresentada fora da fase probatória (a qual se encerrou dia 10 de janeiro de 2020), a SDCOM desconsiderou-a para efeito desta avaliação final de interesse público.

1.4. Histórico de investigações de dumping

Em 31 de maio de 2012, a ABIVIDRO solicitou a abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de vidros de segurança para uso em eletrodomésticos de refrigeração (vidros para linha fria) originários da China e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Por meio da Circular SECEX nº 4, de 8 de janeiro de 2013, iniciou-se a investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações da China para o Brasil de vidros para linha fria e de dano à indústria doméstica dele decorrente.

A investigação foi encerrada, por meio da Resolução CAMEX nº 46, de 3 de julho de 2014, com a imposição de direito antidumping definitivo às importações brasileiras de vidros para linha fria, originárias da China, conforme quadro a seguir.

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo	
		US\$/m ²	Ad valorem
China	Jiangsu Xiuqiang Glasswork Co., Ltd.	2,74	[40%-50%]
	Arda Zhejiang Electric Co.,Ltd., Changshu Goldenvale Glass Product Co.,Ltd., China National Heavy Duty Truck Group Co.,Ltd., Fuzhou Maxofei Electrical Appliances Co., Ltd., Guangdong Midea Microwave And Electrical Appliances Manufact, Hangzhou Bojue Trade Co Ltd., Hexad Industries Corporation Ltd., Hunan Sunward Intelligent Machinery Co., Ltd., Lanxiang Building Materials And Industrial Equipments (HK), Lpa Co., Ltd, Modernet Ithalat Ithracat Pazarlama Ve Dis Ticaret Limited Si, Northglass (Hongkong) Industrial Co., Ltd., Qingdao Globalstar Glass Co.,Ltd., Qingdao Jinyu Glass Products Co., Ltd., Shandong Yaohua Glass Co., Ltd., Timetech Glass Co.,Ltd, Wuxi Dali Hoisting Machinery Co., Ltd., Zhangjiang Zaofa Safety Glass Co., Ltd.	2,74	[40%-50%]
	Suzhou Huadong Coating Glass Co., Ltd.	5,45	[80%-90%]
	Demais	5,45	[80%-90%]

Cumpra esclarecer que, nos termos do Parecer DECOM nº 12, de 7 de abril de 2014, as margens de dumping absolutas apuradas na investigação original de defesa comercial foram, a depender da empresa, de US\$ 5,93/m² e US\$ 7,23/m², equivalentes a margens relativas de 102,5% e 113,6%, respectivamente.

Contudo, por razões de interesse público, a Resolução CAMEX nº 46/2014 alterou a alíquota específica do direito antidumping para, a depender da empresa, US\$ 2,74/m² e US\$ 5,45/m², o que equivale a alíquotas ad valorem de 47,4% e 85,6%, respectivamente. Consoante art. 2º da referida Resolução, a margem antidumping foi alterada "por razões de interesse público, considerando a necessidade de se preservar a estabilidade dos preços". Essas alíquotas específicas permanecem em vigor até os dias atuais.

Em 31 de janeiro de 2019, a ABIVIDRO protocolou petição de revisão do direito antidumping em nome de todos os seus associados. A petição foi lastreada com base em informações da Saint Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda. - Divisão EUROVEDER (Saint Gobain), maior produtora nacional do produto objeto da presente revisão.

Assim, com base na Circular nº 40, de 28 de junho de 2019, foi iniciada a revisão de final de período da medida antidumping instituída face às importações brasileiras de vidros para uso em eletrodomésticos da linha fria. A referida Circular também indicou que a avaliação de interesse público seria facultativa, a critério da SDCOM ou com base em questionário de interesse público apresentado por partes interessadas.

Como referência para fins de interesse público e no intuito de refletir, na presente análise do mercado brasileiro, tanto o período da investigação original quanto da revisão de final de período da medida de defesa comercial, o período analisado foi:

Investigação de Defesa Comercial		Avaliação de Interesse Público	
Investigação Original	P1	janeiro a dezembro de 2007	T1
	P2	janeiro a dezembro de 2008	T2
	P3	janeiro a dezembro de 2009	T3
	P4	janeiro a dezembro de 2010	T4
	P5	janeiro a dezembro de 2011	T5
Revisão de Final de Período	P6	outubro de 2013 a setembro de 2014	T6
	P7	outubro de 2014 a setembro de 2015	T7
	P8	outubro de 2015 a setembro de 2016	T8
	P9	outubro de 2016 a setembro de 2017	T9
	P10	outubro de 2017 a setembro de 2018	T10

2. CRITÉRIOS PARA AVALIAÇÃO DE INTERESSE PÚBLICO

Na avaliação final de interesse público em defesa comercial, são considerados os seguintes elementos: 1) características do produto, cadeia produtiva e mercado do produto sob análise; 2) oferta internacional do produto sob análise; 3) oferta nacional do produto sob análise; e 4) impactos da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional.

2.1. Características do produto, da cadeia produtiva e do mercado de produto sob análise

2.1.1. Características do produto sob análise

De acordo com a Resolução CAMEX nº 46, de 2014, o produto objeto da medida são os vidros para uso em eletrodomésticos da linha fria, comumente classificados no item 7007.19.00 da NCM/SH, exportados pela China para o Brasil. Servem como suporte para alimentos e recipientes colocados sobre as prateleiras das geladeiras e freezers.

Os vidros de segurança para uso em equipamentos de refrigeração consistem em peças obtidas a partir de chapas de vidro plano, seccionadas e polidas, podendo ser submetidas a serigrafias, e posteriormente temperadas. São utilizados como prateleiras em equipamentos domésticos de refrigeração, tais como geladeiras e freezers. Podem ser do tipo float (banho de flutuação do vidro fundido em estanho líquido) ou impresso (quando marcas impressas são deixadas nas chapas de vidro em função de seu processo produtivo).

Os vidros para linha fria possuem, em geral, espessura de 3 a 4 mm e peso que varia de 5 a 11 kg/m². A Norma Técnica ABNT nº 13.866 normatiza os vidros temperados para linha branca. Os vidros temperados normalmente têm espessura que varia de 2,8 mm a 4,2 mm, admitindo tolerância de 0,2 mm para mais ou para menos. Sua principal matéria-prima é o vidro float incolor, cortado em tamanhos de acordo com a especificação do cliente, em espessura que varia, principalmente, de 3 a 4 mm.

Adicionalmente, os vidros para linha fria são, normalmente, fabricados sob encomenda e se sujeitam às especificações e aos controles de qualidade exercidos pelas adquirentes no Brasil. Impende realçar que os fabricantes de vidros para linha fria não realizam vendas diretas a consumidores finais, atendendo, predominantemente, a fabricantes de eletrodomésticos.

Com efeito, a ELETROS argumenta que o produto sob análise é adquirido por suas associadas pronto para utilização, não sofrendo nenhum tipo de transformação antes de ser instalado nos eletrodomésticos de linha branca. Dessa forma, as fabricantes de eletrodomésticos não possuiriam nenhuma ingerência na manipulação do produto, de modo que ele seria, portanto, um insumo para a fabricação de geladeiras e freezers.

A ABIVIDRO, por seu turno, considera que a prateleira de vidro seria um produto final, pois, apesar de montada numa geladeira, seria separável desta e manteria as mesmas qualidades e características originais de prateleira, estando ou não dentro do eletrodoméstico.

Como explicitado acima, o vidro para linha fria é um bem transformado e processado industrialmente para atender às especificações técnicas e aos controles de qualidade estabelecidos pelas fabricantes de eletrodomésticos e, em regra, não é vendido diretamente ao consumidor final. Nesse sentido, para fins deste parecer final de avaliação de interesse público, pode-se considerar o vidro para linha fria um insumo para a produção de geladeiras e freezers.

Contudo, vale destacar que não se trata de um insumo primário na confecção dos referidos eletrodomésticos. Em verdade, o vidro de linha fria ocupa uma posição intermediária na cadeia produtiva de geladeiras e freezers: ele é fornecido pronto aos fabricantes dos eletrodomésticos, que, após inseri-lo nas prateleiras dos refrigeradores, vende tais produtos a revendedores ou diretamente ao consumidor final.

2.1.2. Cadeia produtiva do produto sob análise

A produção dos vidros para linha fria obedece às seguintes etapas:

Etapa A: recebimento, descarga e armazenamento das chapas de vidro plano. Tais matérias-primas ficam aguardando as ordens de produção para que, de acordo com os pedidos de fabricação, indicando as dimensões dos produtos finais, as chapas sejam encaminhadas aos equipamentos de corte.

Etapa B: corte das chapas de vidro. Após serem cortadas no tamanho desejado, as peças são destacadas da chapa de vidro e levadas para a fase de lapidação ou desbaste.

Etapa C: lapidação ou desbaste. A lapidação tem diversas finalidades importantes na produção, servindo para (i) eliminar os cantos vivos depois do corte, (ii) dar dimensão correta à peça, (iii) dar a forma exigida às bordas, (iv) melhorar o aspecto visual (estético), (v) eliminar áreas de tensão geradas pelo corte e (vi) atender às especificações técnicas pré-determinadas. Após a lapidação as peças são lavadas e passam por secagem e inspeção. Passa-se, então, à etapa de serigrafia.

Etapa D: serigrafia. Consiste na aplicação de uma camada fina de esmalte sobre o vidro por meio de uma tela serigráfica. Quando existe a necessidade de serigrafia em mais de uma tonalidade de grafismo, esta etapa precisa ser repetida tantas vezes quantas forem as cores a serem impressas na chapa de vidro cortada. Para vidros não serigrafados, a etapa (D) é desnecessária.

Etapa E: têmpera. A têmpera atribui a qualidade de "vidro de segurança" ao produto objeto da análise. Na têmpera, as peças individuais, cortadas, lapidadas e, eventualmente serigrafadas, são submetidas a aquecimento em forno que leva as peças a temperaturas próximas do ponto de fusão do vidro e, posteriormente, são resfriadas abruptamente por ventilação forçada. Este processo de choque térmico controlado resfria rapidamente as camadas superficiais das peças, formando uma espécie de "casca externa" que deixa a parte interna do vidro em estado de tensão mecânica, mesmo após o completo resfriamento. Deste processo, obtêm-se produtos resistentes ao impacto e que, quando eventualmente rompidos ou quebrados, produzem pedaços de vidro pequenos, eliminando partes cortantes e quininas perigosas aos usuários finais.

Etapa F: pré-montagem. Consiste no acoplamento de perfis, puxadores ou dobradiças nas peças de vidro ou ainda a injeção de uma moldura plástica para acabamento da peça. A execução dessa fase de produção depende das especificações do produto solicitadas pelo cliente.

Etapa G: expedição. Concluída a pré-montagem, as peças são embaladas para posterior despacho.

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

De acordo com o Questionário de Interesse Público apresentado pela ELETROS, a cadeia produtiva do produto sob análise não seria tão complexa, sendo o elo a montante a produção dos vidros temperados (fabricados com as especificidades pré-definidas para o atendimento das preferências da indústria de linha fria) e o elo a jusante os produtores de eletrodomésticos da linha fria e, no final da cadeia produtiva, os próprios consumidores finais que têm acesso às mercadorias por meio de redes de varejo.

Segundo os dados apresentados pela ELETROS em sua resposta ao Questionário de Interesse Público, os principais consumidores de vidros de segurança para linha fria da indústria nacional seriam as empresas fabricantes de refrigeradores e freezers, com destaque para Whirlpool, Electrolux e Panasonic.

Conclui-se, portanto, que o produto sob análise tem uma aplicação bastante específica, destinada à fabricação de refrigeradores e freezers, e é consumido exclusivamente pelos fabricantes dos referidos eletrodomésticos.

2.1.3. Substitutibilidade do produto sob análise

As prateleiras para refrigeradores e freezers podem ser confeccionadas em diversos materiais, tais como aramados, plásticos ou vidros.

Nesse sentido, a ABIVIDRO alegou que as prateleiras de vidros seriam "produtos supérfluos, não essenciais" inseridos "no segmento de geladeiras de luxo, destinados à classe alta". Atestou ainda que "[a]s prateleiras de vidro são totalmente substituíveis por prateleiras de plástico ou de arame, que cumprirão com mesma eficiência e precisão a utilidade de uma prateleira de vidro".

A ELETROS, por seu turno, não considera haver substitutos às prateleiras de vidro, uma vez que estas teriam maior durabilidade que as de plástico (que rachariam e quebrariam sob pressão ou redução de temperatura) e que as prateleiras de arame, as quais tenderiam a ceder sob a pressão de objetos pesados. Ainda de acordo com a ELETROS, as prateleiras de vidro seriam mais higiênicas, uma vez que o vidro tem como uma de suas características a facilidade de limpeza, reduzindo os riscos de contaminação aos quais os demais materiais estariam sujeitos.

A fim de aprofundar a análise da questão, a SDCOM remeteu o Ofício SEI nº 2.564/2020/ME à ELETROS, questionando a porcentagem de geladeiras e freezers produzidos e vendidos no Brasil que utilizam prateleiras de vidro em sua produção.

Em resposta, a Whirlpool apresentou a tabela abaixo, a qual, como se pode perceber, não retrata o percentual de geladeiras e freezers por ela fabricado com o produto sob análise, mas sim de onde adquire tal produto.

Em seguida, a ELETROS atestou que "de acordo com as informações apuradas preliminarmente estima-se, em uma análise conservadora, que entre 60% e 70% das geladeiras produzidas no Brasil utilizem o referido insumo". Acrescentou ainda que "[c]om relação aos freezers, não há como indicar uma estimativa precisa, uma vez que a maioria desses produtos não utiliza o vidro como insumo".

A ELETROS juntou a tabela abaixo com dados de vendas de refrigeradores da Whirlpool, informando os modelos que a empresa fabrica com prateleiras de vidros e indicando que isso representa, em média, [CONFIDENCIAL] do total de suas vendas:

	2016				2017				2018				2019	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Produção total Refrigeradores	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total Geral Vendido	86,28	61,04	64,77	94,16	77,98	62,94	74,35	103,47	77,99	67,96	86,58	82,37	72,50	18,54
Total geral vendido com vidros	41,80	28,95	30,87	45,76	35,46	30,24	34,71	53,32	42,39	38,34	49,25	48,68	40,31	10,94
Total Geral vendido sem vidros	44,49	32,10	33,90	48,40	42,52	32,70	39,64	50,16	35,60	29,62	37,33	33,70	32,19	7,61
(%) total vendido com vidros	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
(%) total vendido sem vidros	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]

Ainda sobre o tema, a ELETROS apresentou uma manifestação complementar, que, por ter sido protocolada após o encerramento da fase probatória, não foi considerada para a presente análise.

Assim, considerando que as partes interessadas não juntaram aos autos elementos probatórios suficientes, aptos a confirmar suas respectivas alegações, não é possível se chegar a uma conclusão definitiva sobre a perfeita substitutibilidade das prateleiras de vidro por aquelas feitas de outros materiais.

2.1.4. Concentração de mercado do produto sob análise

De acordo com o Parecer DECOM nº 17/2019, a Saint Gobain e suas linhas de produção de vidros para linha fria possuem cerca de [CONFIDENCIAL] da produção nacional brasileira do produto similar no período de outubro de 2017 a setembro de 2018. Ressalte-se que, na investigação original, a mesma empresa foi responsável por [CONFIDENCIAL] da produção nacional.

Nesse sentido, a existência de estruturas concentradas pode conduzir ao poder excessivo de mercado das empresas, expresso na capacidade de cobrar preços em excesso aos custos, proporcionando maiores lucros às expensas do consumidor e, conseqüentemente, a diminuição do bem-estar da economia. Trata-se, portanto, de relevante elemento de interesse público.

Nesse contexto, o Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) pode ser utilizado para o cálculo do grau de concentração dos mercados. Esse índice é obtido pelo somatório do quadrado dos market shares de todas as empresas de um dado mercado. O HHI pode chegar até 10.000 pontos, valor no qual há um monopólio, ou seja, há uma única empresa com 100% do mercado.

De acordo com o Guia de Análise de Atos de Concentração Horizontal, emitido pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) os mercados são classificados da seguinte forma:

- Não concentrados: HHI abaixo de 1500 pontos;
- Moderadamente concentrados: HHI entre 1.500 e 2.500 pontos; e
- Altamente concentrados: HHI acima de 2.500.

No caso em análise, o índice HHI foi calculado de forma mais ampla, englobando a participação da indústria doméstica, de outros produtores nacionais e dos produtores estrangeiros no mercado brasileiro de vidros para linha fria.

Ressalta-se que o volume de vendas dos outros produtores nacionais foi informado pela ABIVIDRO de forma agregada, tanto na petição da investigação original de dumping quanto na da revisão de final de período. Apesar dos esforços da SDCOM de contatar membros da associação, não foi possível obter o número de outras produtoras dos vidros para linha fria e, conseqüentemente, nem suas respectivas participações de mercado.

Assim, alternativamente, assumiu-se para o cálculo do HHI que, além da Saint Gobain, outras 3 (três) empresas brasileiras fabricavam o produto em questão, de forma que o número total de produtores domésticos fosse equivalente ao da revisão em curso de vidros planos flotados incolores, produto com características semelhantes aos vidros para linha fria.

Em seguida, a partir do volume de vendas agregado informado pela ABIVIDRO, os volumes individuais de vendas dos outros produtores domésticos foram estimados em obediência à Lei de Zipf, lei de potências sobre a distribuição de valores de acordo com o nº de ordem numa lista. Dessa maneira, foram distribuídos na seguinte proporção: uma empresa maior e outras duas, com 1/2 (metade das vendas da primeira) e 1/3 (um terço das vendas da primeira empresa).

Ressalte-se que a estimativa foi realizada em razão da ausência de melhor informação disponível e com vistas a ser conservador em termos da caracterização da estrutura deste mercado para evitar efeito de elevação de concentração e possivelmente afetar a acurácia do HHI, reconhecendo-se, portanto, a existência de outros produtores nacionais, em que pese a ausência de informações mais acuradas sobre a participação deles em termos de suas vendas no mercado brasileiro.

Período	Indústria Doméstica	Outros Produtores Domésticos			[CONF]	Outros Exportadores	HHI
		[CONF]	[CONF]	[CONF]			
T1	[70-80%]	[10-20%]	[00-10%]	[00-10%]	[00-10%]	[00-10%]	5.512
T2	[60-70%]	[10-20%]	[00-10%]	[00-10%]	[00-10%]	[00-10%]	5.102
T3	[70-80%]	[00-10%]	[00-10%]	[00-10%]	[10-20%]	[00-10%]	5.252
T4	[50-60%]	[00-10%]	[00-10%]	[00-10%]	[30-40%]	[00-10%]	4.646
T5	[30-40%]	[00-10%]	[00-10%]	[00-10%]	[40-50%]	[10-20%]	3.504
T6	[10-20%]	[10-20%]	[00-10%]	[00-10%]	[40-50%]	[00-10%]	2.671
T7	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[00-10%]	[10-20%]	[00-10%]	2.076
T8	[30-40%]	[30-40%]	[10-20%]	[10-20%]	[00-10%]	[00-10%]	2.592
T9	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[00-10%]	[10-20%]	[00-10%]	2.328
T10	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[00-10%]	[20-30%]	[00-10%]	2.224

A partir dos cálculos realizados, estima-se que o mercado brasileiro de vidros para linha fria esteve em níveis de alta concentração (acima de 2.500 pontos) de T1 a T6 e em T8 (próximo ao limite inferior desta classificação de 2.500 pontos). Em T7, T9 e T10, todos posteriores à aplicação da medida antidumping, foram observados níveis de concentração moderada de mercado (entre 1.500 e 2.500 pontos). O período de maior concentração foi T1, com HHI de 5.512 pontos, e o de menor T7 (logo após a aplicação do direito antidumping), com 2.076 pontos.

O aumento da concorrência é devido principalmente às quedas na participação de mercado da indústria doméstica (Saint Gobain) e do principal exportador chinês ([CONFIDENCIAL]), compensadas pelo aumento da participação de outros produtores domésticos. Reitera-se, contudo, que o volume total de vendas destes últimos foi estimado pela ABIVIDRO e que, por meio de contato aos potenciais produtores domésticos, não foi possível obter a confirmação dos números informados pela associação.

2.2. Oferta internacional do produto sob análise

2.2.1. Origens alternativas do produto sob análise

A análise de origens alternativas busca verificar a disponibilidade internacional de produtos similares ao produto objeto da medida de defesa comercial e da avaliação de interesse público. Para tanto, verifica-se a existência de fornecedores de produto igual ou substituto em outras origens que não estão sob investigação no âmbito do processo de referência. Nesse sentido, é necessário considerar também os custos de internação e a existência de barreiras à importação destas origens, como barreiras técnicas.

Convém destacar que mesmo origens gravadas podem continuar a ser ofertantes do produto. Contudo, dependendo das características de mercado e do produto, é possível que existam desvios de comércio com a aplicação de medidas de defesa comercial e que outras origens passem a ganhar relevância nas importações do produto pelo Brasil.

2.2.1.1. Exportações mundiais do produto sob análise

Não tendo sido apresentadas informações sobre a produção mundial de vidros para linha fria ao longo da presente investigação, iniciou-se a avaliação acerca da existência de origens alternativas a partir dos dados disponíveis de exportação do produto SH 7007191, conforme a tabela abaixo:

País exportador	Quantidade exportada (m²)	Participação nas exportações mundiais (%)
China	218.978.875	84,6%
Alemanha	11.790.875	4,6%
Turquia	7.681.625	3,0%
Polônia	5.970.500	2,3%
Malásia	4.896.375	1,9%
Itália	4.839.625	1,9%
Hong Kong	4.679.875	1,8%

Observa-se que, em 2018, a origem gravada China respondeu por cerca de 84,6% das exportações mundiais do produto (ao se considerar os maiores exportadores), enquanto as demais origens não gravadas - com destaque para Alemanha (4,6%), Turquia (3,0%), Polônia (2,3%), Malásia (1,9%), Itália (1,9%) e Hong Kong (1,8%) - totalizam 15,4% de exportações não gravadas entre os maiores exportadores.

O cenário internacional pode ser analisado também a partir da perspectiva do preço médio praticado por origem. Considerando as principais origens que reportaram suas exportações em 2018, elaborou-se a seguinte tabela, ordenando-se de forma decrescente os preços de exportação mundial de vidros para linha fria com base nas seguintes origens:

País exportador	Preço (USD/ton)
Coreia do Sul	15,1
México	2,36
Malásia	2,07
Hong Kong	2,07
Média	1,97
Alemanha	1,88
Itália	1,86
Tailândia	1,54
Polônia	1,43
Turquia	1,33
China	0,81

Nota-se que o preço de exportação da origem gravada corresponde a cerca de 41% do preço médio de exportação mundial. Ressalte-se, ainda, a presença de outras origens exportadoras relevantes não gravadas com preços inferiores à média mundial, tais como Alemanha (95% do preço médio), Itália (94% do preço médio), Polônia (73% do preço médio) e Turquia (67,5% do preço médio).

Ademais, duas origens relevantes se apresentam com preços de exportação superiores à média mundial, quais sejam a Malásia (105% do preço médio) e Hong Kong (105% do preço médio).

2.2.2.2. Fluxo de comércio (exportações - importações) do produto sob análise

Adicionalmente, com o intuito de avaliar o perfil dos maiores exportadores listados acima, buscou-se também identificar as importações de tais origens com base no fluxo de comércio (exportações - importações) dos principais países exportadores no nível do produto (SH6), conforme a tabela a seguir:

País exportador	Valor (US\$ mil)
Alemanha	145.316
China	85.235
Itália	62.622
Polônia	57.220
Turquia	29.073
Hong Kong	- 98.403
Malásia	- 104.055

Das origens não gravadas, Alemanha, Itália, Polônia e Turquia têm perfil de exportação bem definido, uma vez que apresentaram superávits na comercialização de vidros para linha fria em 2018. Outras origens não gravadas, como Hong Kong e Malásia, apresentaram déficit no saldo entre exportações e importações no mesmo ano.

2.2.1.3. Importações brasileiras do produto sob análise

No exame de possíveis fontes alternativas, há ainda que se observar o perfil das importações brasileiras.

Conforme esclarecimentos fornecidos na Nota Técnica SDCOM nº 40, de 11 de dezembro de 2019, e na Nota Técnica SDCOM nº 3, de 2 de março de 2020, verificou-se que são classificadas no subitem 7007.19.00 da NCM as importações de vidros para linha fria, bem como de outros produtos distintos do produto objeto da medida antidumping. Por esse motivo, realizou-se nova depuração das importações desse produto relativas ao período T6 a T10, de forma a se obter os dados e informações referentes exclusivamente aos vidros de segurança para uso em eletrodomésticos de refrigeração.

No curso dessa nova depuração, foi possível identificar operações equivocadamente consideradas nos dados de importações constantes no parecer de início de revisão. Verificou-se, por exemplo, que um número relevante de importações descritas como vidros para uso em refrigeradores, em realidade não se referiam a importações de vidros utilizados como prateleiras em equipamentos domésticos de refrigeração, o que levou a uma alteração substancial dos dados de importação relativos ao período T6 a T10.

Ademais, ressalta-se que o preço de importação não foi considerado um critério de definição de enquadramento do produto importado como produto objeto da revisão. Verificou-se, no entanto, que, após a análise a partir das descrições dos produtos, os produtos importados cujas descrições indicam a falta de aderência aos critérios de definição de produto e de similaridade, apresentaram preços cerca de 10 (dez) vezes superiores àqueles produtos para os quais as empresas explicitaram nas suas descrições o termo "prateleira".

Assim, ocorreram alterações significativas em relação aos dados constantes no parecer de início da revisão (e utilizados no Parecer nº 2.772 de Avaliação Preliminar de Interesse Público), principalmente com relação ao volume importado do objeto da revisão em T7 e em T8, e o preço do produto objeto da análise a partir de T7. Apurou-se, em resumo, que a depuração apresentada para efeito de início de revisão estava, a priori, superdimensionada.

Ainda, os volumes residuais apresentados no parecer de início, que foram tratados conjuntamente como "demais origens", incluíam importações dos Estados Unidos da América (EUA), do México e da Suécia. A reanálise dos dados indicou que os produtos inicialmente considerados para EUA e Suécia não correspondiam ao produto similar, razão pela qual não deveria constar nos dados analisados. Assim, as tabelas a seguir passam a indicar os dados residuais apenas do México.

Portanto, para efeito da presente avaliação final de interesse público, os volumes, valores e preços das importações relativas ao período de T6 a T10 refletem o refinamento do processo de depuração descrito acima.

Registre-se ainda que, no intuito de observar o comportamento das importações brasileiras até as datas mais recentes cujos dados estão disponíveis, foi incluído na análise o período T11 (referente a outubro de 2018 a setembro de 2019).

A tabela a seguir apresenta o volume das importações brasileiras de vidros para linha fria, de T1 a T11, em termos absolutos e relativos.

Origens	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
China	100	156,43	758,67	2.308,82	4.051,96	4.683,20	772,88	572,39	1.262,17	2.082,51
México	100	302,69	1,93	-	-	-	24,38	0,09	0,13	-
Coreia do Sul	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tailândia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total (exceto China)	100	302,69	1,93	-	-	-	3.306,20	1.186,61	0,13	2.392,95
Total Geral	100	169,69	690,06	2.099,50	3.684,61	4.258,62	1.002,55	628,07	1.147,76	2.110,66

Durante o período de análise de dano da investigação original (T1 a T5), fica evidente o crescimento das importações de vidros para linha fria originárias da China, em termos absolutos. Com efeito, entre T1 e T2, as importações chinesas cresceram 56,4% e de T2 ao T3 o incremento foi de 384,9%. Entre T3 e T4, o crescimento manteve-se elevado, totalizando 204,3%. Finalmente, de T4 ao T5 foi registrado um aumento de 75,5%. Ao longo de T1 a T5, as importações brasileiras de vidros para linha fria (em m²) da China registraram um aumento global de 3.951,9%.

Após a aplicação da medida de defesa comercial em T6, o volume das importações brasileiras de vidros para linha fria originárias da China oscilou, porém sempre se mantendo como a principal fonte das importações brasileiras. As importações chinesas sofreram quedas sucessivas de 83,5%, de T6 para T7, e de 25,9%, de T7 para T8, contrastando com aumentos nos últimos períodos, nos montantes de 120,5% de T8 para T9, de 65% de T9 para T10, e de 21,7% de T10 para T11. Levando-se em conta o período T6-T11, as importações originárias da China apresentaram um decréscimo de 45,86%.

Registra-se que, de T1 a T11, a participação média da China nas importações totais brasileiras foi de 90,72%, sendo que em T3, T4, T5, T6 e T9 respondeu por [CONFIDENCIAL] das importações totais.

Durante o período de análise de dano da investigação original (T1 a T5), as importações das demais origens só foram relativamente significativas em T1 e T2, com importações exclusivamente do [CONFIDENCIAL] nos montantes de [CONFIDENCIAL], respectivamente. Em T3, tais importações caem para [CONFIDENCIAL] das importações totais e tornam-se [CONFIDENCIAL] em T4 e T5.

Em T6, as importações de outras origens permaneceram [CONFIDENCIAL], sendo que, em T7, passaram a representar [CONFIDENCIAL] das importações totais, com importações exclusivas da [CONFIDENCIAL]. Entre T7 e T8, ainda com importações somente da [CONFIDENCIAL], registrou-se um decréscimo acentuado das importações das demais origens da ordem de 64,1%. Em T9, as importações de vidro das demais origens voltaram a valores [CONFIDENCIAL], em T10, passaram a representar [CONFIDENCIAL] das importações totais, sendo [CONFIDENCIAL] referente à Coreia do Sul e [CONFIDENCIAL] referente ao México, e, em T11, [CONFIDENCIAL] das importações totais, sendo [CONFIDENCIAL] relativo à Tailândia. Entre T7 e T10, as importações brasileiras de vidros das demais origens cresceram 183%, passando de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL].

Com base nesses dados acerca das importações de outras origens, também vale registrar que não foi possível se chegar a uma conclusão sobre a estabilidade, em termos de volume, dessas outras origens como fontes das importações brasileiras de vidros de linha fria. De T1 a T5, nos períodos em que houve importações de outras origens, estas vieram exclusivamente do [CONFIDENCIAL]. De T6 a T11, as importações [CONFIDENCIAL] mexicanas tornaram-se ainda mais residuais e foram substituídas quase completamente pela [CONFIDENCIAL]. [CONFIDENCIAL] só exportou para o Brasil em T10.

As importações brasileiras totais de vidros para linha fria acompanharam o mesmo comportamento das importações da origem investigada. De T1 a T5, perceberam aumentos constantes. Contudo, apresentaram quedas sucessivas de 76,5% de T6 para T7 e 37,4%, de T7 para T8, e aumentos sucessivos de T8 a T9 e de T9 a T10, respectivamente de 82,7% e de 83,9%. Ao todo, as importações totais registraram queda de 50,4% entre T6 e T10.

De forma a se compreender melhor a evolução das importações brasileiras de vidros para linha fria, o gráfico a seguir resume seu comportamento entre T1 e T11:

Gráfico 1 - Evolução das Importações Brasileiras (em m²)
[CONFIDENCIAL]

Fonte: Parecer SDCOM nº 11/2020, Parecer DECOM nº 12/2014 e DW.
Elaboração: SDCOM.

O gráfico acima permite concluir que, na maior parte do período analisado, as importações totais brasileiras de vidros para linha fria (linha verde) são determinadas fundamentalmente pelas importações originárias da China (linha azul clara), dada a expressiva participação média de [CONFIDENCIAL] destas nas importações totais entre T1 e T11. Apenas em T7 é possível se observar certo "descolamento" entre as referidas curvas de importação, coincidindo com o incremento das importações de vidros das origens não gravadas.

Para aprofundar o exame da existência de possíveis fontes alternativas do produto, também é válido comparar a evolução de preços cobrados pela origem gravada com as origens não gravadas e com os preços cobrados pela indústria doméstica, de maneira a caracterizar a viabilidade das importações não somente em termos de volume como também em preço.

Origem	T6	T7	T8	T9	T10
China (origem gravada)	100	94,11	95,54	97,77	92,99
México	-	-	-	-	-
Coreia do Sul	-	-	-	-	-
Tailândia	-	-	-	-	-
Total (demais origens)	-	-	-	-	-
Total Geral	100	104,46	97,93	97,77	93,31
Indústria Doméstica	100	75,43	53,72	66,72	64,46

Na vigência da medida antidumping, o preço médio das importações brasileiras de vidros para linha fria provenientes da China decresceu 5,9%, de T6 para T7, cresceu 1,5% de T7 para T8, e 2,3%, entre T8 e T9, voltando a decrescer 4,9% de T9 para T10. Entre T6 e T10, o preço médio de importação do vidro chinês decresceu 7%.

Por outro lado, o preço médio das importações das outras origens caiu 14,5%, de T7 para T8, se elevou 304,9%, de T8 para T9 e voltou a cair 78,2%, de T9 para T10. Entre T7 e T10, registrou-se uma retração de 24,6% no preço médio de tais importações.

O preço médio do total das importações aumentou 4,5%, de T6 para T7, decrescendo nos demais períodos, respectivamente, 6,2%, de T7 para T8, 0,2%, de T8 para T9 e, 4,6% de T9 para T10. Entre T6 e T10, anotou-se uma queda de 6,7% no preço médio das importações totais de vidros para linha fria.

Em resumo, entre T7 e T9, o preço médio das importações originárias da China manteve-se sempre abaixo do preço médio das importações das origens não investigadas. Somente em T10 o preço do vidro chinês foi levemente superior ao preço do vidro importado da Coreia do Sul. Vale destacar, ainda, a relativa estabilidade do preço de importação do vidro originário da China, girando em torno dos [CONFIDENCIAL] entre T6 e T10.

Por fim, registra-se ainda que o preço cobrado pela indústria doméstica é mais alto que o da China em todos os períodos de T6 a T10: 111% superior em T6, 69% em T7, 19% em T8, 44% em T9 e 46% em T10. Em relação às demais origens, o preço da indústria doméstica também é superior às importações provenientes da Tailândia e da Coreia do Sul em todos os períodos. O preço da indústria doméstica só é superior ao do México em T7.

Dessa forma, considerando o quanto exposto, conclui-se, para fins deste parecer final de avaliação de interesse público, que:

- A origem gravada China respondeu por cerca de 84,6% das exportações mundiais do produto. O restante das exportações mundiais é dividido entre Alemanha, Turquia, Polônia, Malásia, Itália e Hong Kong.
- Das origens não gravadas, Alemanha, Itália, Polônia e Turquia têm perfil de exportação bem definido.
- Dentre os principais exportadores de vidros para linha fria, a China pratica o menor preço de exportação, atingindo cerca de 41% do preço médio de exportação mundial. Há outras origens exportadoras relevantes não gravadas com preços inferiores à média mundial, tais como Alemanha, Polônia e Turquia.
- Ao se observar os dados de importações brasileiras, verifica-se que tais origens não se mostram como fontes alternativas do produto sob análise. Ao longo de T1 a T10, a participação média da China nas importações totais brasileiras foi de 91,74%, sendo que em T3, T4, T5, T6 e T9 respondeu por [CONFIDENCIAL] das importações totais.
- O preço médio das importações da China manteve-se estável ao longo do período T6 a T10, girando em torno de [CONFIDENCIAL] CIF/m².
- Dentre as origens não gravadas, somente a Coreia do Sul conseguiu atingir um nível de preço levemente inferior ao preço praticado pela China em T10.
- O preço cobrado pela indústria doméstica é superior aos cobrados pela China, Tailândia e Coreia do Sul de T6 a T10. É superior ao do México apenas em T7.

Diante dos dados e informações listados acima é possível inferir que a origem gravada é relevante nas importações brasileiras de vidros para linha fria, especialmente em termos de volume e de preço de exportação.

2.2.2. Barreiras tarifárias e não tarifárias ao produto sob análise

2.2.2.1. Medidas de defesa comercial aplicadas ao produto

No Brasil, não existe outra medida de defesa comercial aplicada ao produto sob análise além do direito antidumping sob revisão. Deve-se lembrar, contudo, de que, desde 2014, o Brasil também aplica medida antidumping às importações de vidros planos flotados (os quais são utilizados na confecção de vidros de linha fria) originários da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos e México.

Não foram encontradas medidas de defesa comercial aplicadas por outros países aos vidros de linha fria oriundos da China.

Por outro lado, foram verificadas medidas de defesa comercial aplicadas por outros países a produtos correlatos. Nesse sentido, há medidas antidumping sobre vidros flotados originários da China aplicados pelas Filipinas (desde 2017), Canadá (desde 2013), Austrália (desde 2011), Coreia do Sul (desde 2007) e Índia (desde 2003). Também há medidas antidumping aplicadas, desde dezembro de 2014, pela Índia, às exportações de vidros planos flotados originários da Arábia Saudita. Além disso, a África do Sul iniciou, em agosto de 2018, investigação para averiguar a existência de prática de dumping nas exportações de vidros planos flotados originários da Arábia Saudita e dos Emirados Árabes Unidos.

Ainda em relação a produtos correlatos, registra-se que a Turquia aplicou, em novembro de 2015, medida antidumping para as importações de safety glass provenientes da China e de Israel e que a Índia aplicou, em 2017 e 2019, respectivamente, medidas antidumping para as importações de textured tempered glass da China e de certain textured tempered glass da Malásia.

2.2.2.2. Tarifa de importação

O vidro para uso em eletrodomésticos da linha fria exportado da China para o Brasil, é comumente classificado no subitem 7007.19.00 da NCM/SH. A tarifa de importação da NCM permaneceu em 12% até setembro de 2012, quando foi majorada para 25%, por um período de 12 meses, por meio da Resolução CAMEX nº 70, de 28 de setembro de 2012. Assim, após o encerramento da vigência da majoração da alíquota do Imposto de Importação, em 1º de outubro de 2013, a alíquota retornou a seu nível anterior de 12%, o qual perdurou durante todo o período de revisão.

Ao se considerar o nível agregado do produto objeto (SH 700719), para fins de comparação com o cenário internacional, verifica-se que a tarifa brasileira de 12% é mais alta que a cobrada por 62% dos países que reportaram suas alíquotas à OMC, conforme mostra o gráfico a seguir:

Gráfico 2 - Perfil de alíquota de II entre os países da OMC

Fonte: OMC.
Elaboração: SDCOM.

Ademais, a tarifa brasileira é mais alta que a média mundial dos países da OMC, que é de 10,7%, e ainda mais alta que a média da tarifa cobrada por grandes exportadores globais em 2018 que reportaram suas tarifas, quais sejam: Alemanha (3%), Itália (3%), Turquia (3%) e Polônia (3%) e Índia (10%).

2.2.2.3. Preferências tarifárias

O subitem referente ao produto em análise é objeto das seguintes preferências tarifárias, concedidas pelo Brasil/Mercosul, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto:

País/Bloco	Base Legal	Preferência Tarifária
Mercosul	ACE-18: Mercosul	100%
Argentina	ACE 14: Brasil-Argentina	100%
Bolívia	ACE36: Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE 35: Mercosul-Chile	100%
Colômbia	ACE59: Mercosul-Colômbia	100%
Cuba	ACE 62: Cuba-Brasil	0%
Equador	ACE 59: Mercosul-Ecuador	100%
Egito	ALC-Egito	20%
Israel	ALC: Mercosul-Israel	100%
México	ACE55: México-Brasil	20%
Paraguai	APTR04: Paraguai-Brasil	100%

Peru	ACE 58: Mercosul-Peru	100%
Uruguai	ACE 02: Brasil-Uruguai	100%
Venezuela	ACE 69: Mercosul-Venezuela	100%

Dentre os países aos quais foram concedidas preferências tarifárias, nenhum passou a ser origem alternativa para as importações de vidros para uso em eletrodomésticos em linha fria.

2.2.2.4. Temporalidade da proteção do produto

O vidro para linha fria está gravado por medida de defesa comercial desde 2014, com alíquota específica variando de US\$ 2,74/m² a US\$ 5,45/m². Ressalta-se aqui que, como já dito acima, essa alíquota foi estabelecida "por razões de interesse público, considerando a necessidade de se preservar a estabilidade dos preços", nos termos da Resolução CAMEX nº 46/2014, e permanece em vigor até os dias atuais.

Nesse sentido, considerando a aplicação do direito antidumping definitivo como marco inicial, a medida está em vigor há aproximadamente 5 (cinco) anos e 8 (oito) meses.

2.2.2.5. Outras barreiras não tarifárias em comparação com o cenário internacional

Não foram identificados elementos que apontem a existência de barreiras não tarifárias aplicadas ao produto analisado.

2.3. Oferta nacional do produto sob análise

2.3.1. Consumo nacional aparente do produto sob análise

Como não houve consumo cativo por parte da indústria doméstica, o mercado brasileiro equivale ao consumo nacional aparente (CNA) do produto no Brasil.

Com vistas a dimensionar o mercado brasileiro de vidros para linha fria, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno, líquidas de devoluções da indústria doméstica, as vendas das outras produtoras nacionais, bem como as quantidades totais importadas apuradas com base nos dados oficiais da Receita Federal do Brasil, conforme descritas a seguir:

Período	Vendas internas (A)	% (A/E)	Vendas outros produtores nacionais (B)	% (B/E)	Importações China (C)	% (C/E)	Importações outros países (D)	% (D/E)	Mercado Brasileiro (E=A+B+C+D)
T1	100	[70-80%]	100	[20-30%]	100	[00-10%]	100	[00-10%]	100
T2	88,04	[60-70%]	88,37	[20-30%]	156,43	[00-10%]	1.132,03	[00-10%]	91,60
T3	102,27	[70-80%]	62,94	[10-20%]	758,67	[10-20%]	537,22	[00-10%]	104,25
T4	93,01	[50-60%]	18,92	[00-10%]	2.308,81	[30-40%]	497,69	[00-10%]	112,41
T5	50,82	[30-40%]	13,90	[00-10%]	4.051,94	[60-70%]	270,27	[00-10%]	109,59
T6	43,08	[10-20%]	209,27	[30-40%]	4.683,18	[40-50%]	-	-	164,25
T7	35,08	[20-30%]	184,23	[50-60%]	772,88	[10-20%]	2.521,47	[00-10%]	91,39
T8	72,70	[30-40%]	338,02	[50-60%]	572,38	[20-30%]	904,97	[00-10%]	151,14
T9	53,10	[20-30%]	268,18	[50-60%]	1.262,17	[30-40%]	0,09	[00-10%]	128,69
T10	46,29	[20-30%]	205,40	[40-50%]	2.082,50	[90-100%]	1.824,98	[00-10%]	125,57

Gráfico 3 - Mercado Brasileiro de Vidros para Linha Fria (%)
[CONFIDENCIAL]

Fonte: Parecer SDCOM nº 11/2020 e indústria doméstica.
Elaboração: SDCOM.

De T1 a T5, o mercado brasileiro cresceu 9,59%. Já, durante a vigência da medida antidumping, isto é, de T6 a T10, o mercado brasileiro de vidros para linha fria reduziu 23,5%. Considerando a série completa (T1 a T10), o mercado brasileiro de vidros para linha fria cresceu 25,57%.

Vale destacar que, conforme reportado pela Resolução CAMEX nº 46/2014, ao final de 2009 (T3) e início de 2010 (T4), o Governo Federal, em resposta à crise financeira internacional deflagrada em 2008 (T2), implementou política de redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para os eletrodomésticos da linha branca (quente, fria e molhada), o que implicou aumento de demanda pelo produto sob análise nesse período. Esses fatos poderiam explicar o comportamento do mercado brasileiro no período analisado: queda em T2 e crescimento em T3 e T4.

Quando os dados do mercado brasileiro são analisados de forma detalhada, percebe-se que a participação relativa da indústria doméstica caiu de [CONFIDENCIAL] em T1 para [CONFIDENCIAL] em T5, isto é, período ainda de ausência da medida antidumping. Na vigência da medida, este indicador inverte sua trajetória e cresce de [CONFIDENCIAL] em T6 para [CONFIDENCIAL] em T10. Nos extremos da série (T1 e T10), a participação da indústria doméstica, em termos de volume, no mercado brasileiro caiu 53,71%.

Da mesma forma, a participação de outros produtores nacionais no mercado brasileiro caiu na ausência da medida e, em seguida, cresceu durante a vigência do referido direito. Entre T1 e T5, os demais produtores nacionais decresceram de [CONFIDENCIAL] para apenas [CONFIDENCIAL] de participação no mercado brasileiro. Após a imposição da medida antidumping, esta participação passou de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL]. Entre T1 e T10, a participação, em termos de volume, de outros produtores nacionais de vidros para linha fria cresceu 105,39%.

Já, quando se analisa a participação no mercado brasileiro do vidro importado da China, é possível inferir que tal participação cresce de [CONFIDENCIAL] em T1 para [CONFIDENCIAL] em T5. Na vigência da medida antidumping (T6 a T10), a participação do vidro importado da origem gravada cai de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL]. Ao longo de todo o período de T1 a T10, a participação do vidro originário da China no mercado brasileiro, em termos de volume, cresceu expressivos 1.982,50%, o que corresponde em termos absolutos a [CONFIDENCIAL].

Por fim, a participação no mercado brasileiro do vidro importado de outras origens passou de [CONFIDENCIAL] em T1 para [CONFIDENCIAL] em T5. Não se registraram em T6 vendas no mercado brasileiro de vidro importado de outras origens. Em T7, tais vendas responderam por [CONFIDENCIAL] do mercado brasileiro, caindo para [CONFIDENCIAL] em T10. Ao longo de todo o período de T1 a T10, a participação do vidro importado das origens não gravadas cresceu, em termos de volume, expressivos 1.724,97%, o que corresponde em termos absolutos a [CONFIDENCIAL].

2.3.2. Risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento em termos quantitativos

Nesta seção, busca-se analisar o risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento pela indústria doméstica, em caso de manutenção da medida de defesa comercial. A preocupação com a capacidade de oferta da produção nacional é essencial para avaliar em que medida os consumidores do produto poderão ser atingidos pelos efeitos da aplicação da medida antidumping.

A esse respeito, a ELETROS informou que, durante a redução do IPI em 2009, teria ficado comprovado o desabastecimento no setor de eletrodomésticos em razão da alegada falta de preparação da Saint-Gobain para abastecer integralmente a demanda do produto sob análise às empresas fabricantes de eletrodomésticos de linha fria.

Para avaliar o risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento pelos produtores nacionais, deve-se partir da comparação dos dados da produção nacional em relação à capacidade instalada da oferta nacional, à capacidade ociosa e aos estoques de vidros para linha fria com os dados do mercado brasileiro do produto.

A seguir são expostos tais dados agregados, devendo-se ressaltar novamente que não houve consumo cativo por parte dos ofertantes nacionais.

Período	Capacidade Instalada Efetiva	Produção	Estoques	Vendas	Mercado Brasileiro
T1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
T2	103,4	95,6	86,4	88,0	91,6
T3	110,6	88,0	71,5	102,3	104,3
T4	119,5	89,1	201,6	93,0	112,4
T5	124,0	70,3	157,3	50,8	109,6
T6	144,7	78,1	70,0	43,1	164,3
T7	145,8	68,6	157,4	35,1	91,4
T8	145,8	72,4	83,2	72,7	151,1
T9	145,2	51,1	153,6	53,1	128,7
T10	144,2	50,2	62,6	46,3	125,6

Gráfico 4 - Evolução da Capacidade Instalada, Produção, Estoques e Vendas no Mercado Brasileiro (m²)
[CONFIDENCIAL]

Fonte: Parecer SDCOM nº 11/2020 e indústria doméstica.
Elaboração: SDCOM.

De T1 a T5, observa-se que a capacidade instalada efetiva variou positivamente durante todos os intervalos considerados, atingindo seu pico em T5, com o patamar de [CONFIDENCIAL], número 24% maior que o verificado em T1. De T6 a T10, as variações da capacidade instalada para cada intervalo de período foram praticamente nulas, passando de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL], uma diferença de menos 0,4%.

Aqui, destaca-se que houve alteração na metodologia para aferição da capacidade instalada efetiva entre a investigação original (T1 a T5) e a revisão de final de período (T6 a T10), de modo que a evolução desse indicador, diferentemente dos demais, foi analisada de forma adstrita ao intervalo de tempo correspondente a cada um desses processos.

Em relação aos níveis de produção da indústria doméstica, nota-se que a produção caiu, de T1 a T5, 29,66% e de T6 a T10, 35,75%. Ao longo do período de T1 a T10, a produção decresceu 49,81%.

Os níveis de estoque aumentaram 57,25% entre T1 e T5. Já de T6 a T10, caíram 10,65%. Considerando todo o período em análise (T1 a T10), o índice de estoque decresceu 37,41%.

As vendas da indústria doméstica registraram-se quedas em todos os intervalos de T1 a T5, com exceção de T2 para T3. Com efeito, entre T1 e T5, as vendas recuaram 49,18%. Após T6, as vendas seguiram caindo, mas em ritmo mais lento, e registraram um aumento expressivo de T7 para T8, quando dobraram de volume. Entre T6 e T10, as vendas no mercado interno atingiram uma variação positiva de 7,44%. De T1 a T10, as vendas totalizaram um decréscimo 53,71%.

Cabe ressaltar que há outros produtos que são produzidos na mesma linha de produção, como vidros de segurança para a linha quente (fornos, fogões, cooktops e micro-ondas), bem como para linha molhada (máquinas de lavar louças e roupas). Dessa forma, para avaliar o grau de ocupação da capacidade instalada da produção nacional, é necessário considerar o volume fabricado de outros produtos nessa mesma linha de produção.

Período	Capacidade Instalada Efetiva (A)	Produção (produto sob análise) (B)	Outros Produtos (C)	Grau de Ocupação (%) [D=(B+C)/A]
T1	100,0	100,0	100,0	[110-120%]
T2	103,4	79,5	103,2	[100-110%]
T3	110,6	109,0	78,0	[90-100%]
T4	119,5	125,5	71,8	[80-90%]
T5	124,0	63,0	73,8	[60-70%]
T6	144,7	59,9	86,8	[60-70%]
T7	145,8	52,7	76,2	[50-60%]
T8	145,8	96,7	60,8	[50-60%]
T9	145,2	76,8	38,9	[30-40%]
T10	144,2	58,9	46,0	[30-40%]

Gráfico 5 - Evolução da Capacidade Instalada, Produção do Produto sob Análise e de Outros Produtos (m²)
[CONFIDENCIAL]

Fonte: RFB e indústria doméstica.
Elaboração: SDCOM.

Inicialmente, conforme relatado no anexo da Resolução CAMEX nº 46/2014, deve-se constatar que o grau de ocupação da linha de produção de vidros para linha fria excedeu os 100% em T1 e T2, quando o Grupo Saint-Gobain optou por utilizar a planta para a fabricação de vidros automotivos para o mercado de reposição. Como o cálculo da capacidade instalada efetiva considerou o histórico de produção de vidros para linha fria, os dados desse período apresentaram essa aparente distorção.

Em relação à capacidade ociosa da indústria doméstica, observa-se que, de T1 a T5, o grau de ocupação caiu [CONFIDENCIAL]. De T6 a T10, manteve-se em declínio e chegou a recuar [CONFIDENCIAL]. Ao se considerar os extremos de T1 a T10, o grau de ocupação decresceu [CONFIDENCIAL] p.p., denotando a ociosidade produtiva dos ofertantes nacionais neste período.

De T1 a T5, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica decresceu cerca de [CONFIDENCIAL]. De T6 a T10, a produção do produto similar da indústria doméstica sofreu variação negativa de [CONFIDENCIAL]. Entre T1 e T10, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica registrou um decréscimo global de [CONFIDENCIAL].

Vale destacar, conforme relatado no anexo da Resolução CAMEX nº 46/2014, que, em T3 e T4, a indústria doméstica recorreu a fabricantes domésticos subcontratados para atender ao aumento repentino de demanda para a produção dos vidros para linha fria, não obstante ter sido verificada ociosidade da planta nesse período. Segundo informações apresentadas pela Saint Gobain Euroveder Brasil, existem restrições de capacidade de produção diária de vidros de segurança, e a redução do IPI ampliou pedidos para todas as linhas de vidros para eletrodomésticos em intervalo de tempo muito restrito, sendo os da linha fria, de especificação e manufatura mais simples, os produtos encaminhados à fabricação externa, por encomenda.

Com base no exposto, há elementos no sentido de que a indústria doméstica dispõe de capacidade para atender integralmente a demanda nacional em termos de volume. Conforme apresentado acima, a capacidade instalada foi superior à magnitude do mercado brasileiro em todo o período analisado de T1 a T10. Há que se pontuar a ocorrência de fatos que impactaram a fabricação do produto sob análise, exigindo da indústria doméstica ajustes no processo produtivo. De qualquer forma, como a indústria doméstica pôde subcontratar outros fabricantes nacionais, pode-se concluir, para fins desta avaliação final de interesse público, que, apesar de não haver informações concretas sobre tais outros fabricantes, o risco de desabastecimento é ainda menos provável.

2.3.3. Risco de restrições à oferta nacional em termos de preço, qualidade e variedade

2.3.3.1. Evolução dos preços

Para avaliar o eventual risco de restrições à oferta nacional, faz-se necessário analisar tanto aspectos quantitativos quanto qualitativos. Nesse sentido, passa-se à comparação entre a evolução do preço de vidros para linha fria vendida pela Indústria Doméstica e do seu custo de produção, de forma a identificar possíveis restrições à oferta do produto.

A relação entre o custo e o preço, explicitada na tabela 13 abaixo, indica a participação desse custo no preço de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de revisão de dano (T6 a T10).

Período	Custo (R\$ atualizados/m ²) (A)	Preço no Mercado Interno (R\$ atualizados/m ²) (B)	(A) / (B) (%)
T6	100,00	100,00	[90-100%]
T7	99,00	96,83	[90-100%]
T8	84,02	75,87	[100-110%]
T9	88,83	80,46	[100-110%]
T10	88,37	80,89	[100-110%]

Gráfico 6 - Evolução de Preço e de Custo de Produção (reais corrigidos/m²) [CONFIDENCIAL]

Fonte: Parecer SDCOM nº 11/2020 e indústria doméstica. Elaboração: SDCOM.

Nota-se que o custo de produção foi superior ao preço da indústria doméstica em T8, T9 e T10, demonstrando o cenário de deterioração desse indicador ao longo do período de revisão da medida antidumping. Observou-se, ainda, que o indicador de participação do custo de produção no preço de venda cresceu [CONFIDENCIAL], de T6 para T7, e, aumentou [CONFIDENCIAL], de T7 para T8. Nos períodos subsequentes, houve redução de [CONFIDENCIAL], entre T8 e T9, e diminuição de [CONFIDENCIAL], entre T9 e T10. Ao se considerar o período de análise de T6 a T10, o indicador de participação do custo de produção no preço de venda revelou variação positiva de [CONFIDENCIAL].

A fim de compreender como o preço do produto da indústria doméstica variou em relação aos outros preços do setor de vidros para linha fria e da indústria de transformação, utilizou-se o Índice de Preços ao Produtor Amplo - Origem - DI (IPA-OG-DI) da base de dados FGV data, considerando a média anual do índice de preços para artigos de vidro e a média anual do índice de preços para produtos industriais em cada período de T6 a T10. Ademais, os preços da indústria doméstica e os índices de preços foram transformados em números-índice com base 100 (cem) em T6 para facilitar a comparação.

Período	Preço Indústria Doméstica (ID)	IPA-OG Produtos Industriais	IPA-OG Vidros e produtos de vidro
T6	100,0	100,0	100,0
T7	99,6	102,9	105,0
T8	85,2	112,3	117,4
T9	94,0	116,8	124,9
T10	99,6	123,2	136,8

Gráfico 7 - Evolução dos preços do setor de vidros para linha fria e da indústria doméstica (número-índice) Fonte: Parecer SDCOM nº 11/2020, FGV Data e indústria doméstica. Elaboração: SDCOM.

Percebe-se que os preços dos produtos industriais e do setor de vidros apresentaram aumento constante em todo o período analisado. Com efeito, entre T6 e T10, os preços dos produtos industriais e do setor de vidros cresceram 23,2% e 36,8%, respectivamente. O preço do produto da indústria doméstica, por seu turno, recuou cerca de 15% entre T6 e T8 e a partir de T8, iniciou trajetória de recuperação até T10. Contudo, tal dinâmica só foi suficiente para retomar o nível de preços de T6. Considerando todo o período de T6 a T10, o preço da indústria doméstica praticamente não variou. Pode-se concluir, portanto, que a dinâmica de preço da indústria doméstica não conseguiu acompanhar o crescimento dos preços da indústria de transformação e do setor de vidros.

Assim, para fins deste parecer final de avaliação de interesse público, conclui-se que não há elementos que indiquem eventual abuso de poder de mercado por parte da indústria doméstica em termos de preços.

2.3.3.2. Qualidade dos vidros nacionais para linha fria

Em relação à qualidade dos vidros para linha fria, a ELETROS ressalta a necessidade de utilização de vidros de alta qualidade, produzidos dentro dos padrões de tamanho, corte, durabilidade e estética demandados pelas fabricantes de eletrodomésticos, já que estas empresas não teriam o know-how nem a estrutura necessária para alterar ou consertar o produto sob análise.

Além dessas, as partes interessadas na presente avaliação de interesse público não apresentaram elementos que permitissem inferir qualquer conclusão a respeito de eventuais dificuldades de abastecimento em termos de qualidade.

2.3.3.3. Variedade dos vidros nacionais para linha fria

Não foram trazidos aos autos da presente investigação dados ou informações que permitissem uma conclusão sobre ausência de variedade do produto nacional em relação ao importado.

2.4. Impactos da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional

Na avaliação final de interesse público em medidas de defesa comercial, busca-se avaliar os impactos da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional.

No presente caso, é necessário analisar os possíveis efeitos decorrentes da alteração da medida de defesa comercial e previsões dos possíveis impactos sobre a dinâmica de mercado do produto face às conclusões alçadas em defesa comercial, conforme Parecer SDCOM nº 11/2020.

2.4.1. Impactos na indústria doméstica

Como forma de entender o impacto sobre a totalidade dos produtores nacionais (estimados em indústria doméstica e outros produtores nacionais) de uma eventual alteração da medida de defesa comercial, foi realizada simulação de variações no excedente dos produtores nacionais, dos consumidores, da arrecadação do Governo e do bem-estar líquido, conforme consta no Anexo III:

Componente	Variação em US\$ Milhões
Excedente do Consumidor	CONF
Excedente do Produtor	CONF
Arrecadação	CONF
Bem-estar líquido	CONF

A simulação estimou elevação de preços dos produtores nacionais nas vendas de vidros de linha fria entre 2,9% e 9,9%, associada a um ganho de participação dos ofertantes nacionais no mercado brasileiro, o que levou ao ganho de excedente de, aproximadamente, US\$ 530 mil, sendo a perda em arrecadação tarifária da mesma monta aproximadamente.

Por outro lado, haveria redução de bem-estar para os consumidores no valor de US\$ 1,87 milhão, uma vez que parte do seu excedente seria reduzido em razão de preços maiores e de quantidades consumidas menores. Assim, conforme sumarizado acima, o resultado líquido para o bem-estar líquido seria negativo no montante de US\$ 1,88 milhão.

A ABIVIDRO, em suas alegações finais, argumentou que o excedente do produtor deveria ser multiplicado pelo coeficiente 2,112916, extraído da Matriz de Insumo-Produto divulgada pelo IBGE, para analisar o efeito na economia nacional, de forma a considerar o efeito nos demais elos na cadeia. Sob a ótica da ABIVIDRO, esse cálculo deveria ser feito para verificar o impacto sobre todos os agentes econômicos e que, se assim não fosse, dever-se-ia realizar, de forma alternativa, análise de equilíbrio geral.

A esse respeito, é importante esclarecer que a estimativa dos impactos da medida de defesa comercial por meio de modelos econômicos é apenas mais dentre vários outros critérios a serem considerados em uma avaliação de interesse público. Conforme consta no art. 3º, § 3º, da Portaria SECEX nº 13/2020, nenhum dos critérios analisados é capaz de, isoladamente ou em conjunto, ser peremptoriamente capaz de fornecer indicação decisiva sobre a necessidade ou não de intervir na medida de defesa comercial.

Ademais, conforme o disposto no guia A Practical Guide to Trade Policy Analysis, a opção entre as análises de equilíbrio geral e parcial envolve uma escolha com prós e contras. Um modelo de equilíbrio geral considera relações entre mercados não levadas em conta em um de equilíbrio parcial; por outro lado, o modelo de equilíbrio geral geralmente trata os setores de forma agregada, enquanto o de equilíbrio parcial pode ser tão desagregado quanto necessário. Assim, um modelo de equilíbrio parcial demanda menor quantidade de informações que um de equilíbrio geral, uma vez que é alimentado apenas por dados do setor em estudo.

Dessa forma, considerando os dados disponíveis em uma investigação de dumping e o respaldo na literatura, a SDCOM propôs a aplicação de um modelo de equilíbrio parcial, com intuito de estimar impacto sobre o bem-estar econômico na aplicação, suspensão ou alteração das medidas de defesa comercial. Nada impede, contudo, que as partes interessadas possam apresentar suas próprias análises, incluindo a descrição e a fundamentação de metodologia.

2.4.2. Impactos na cadeia a montante

Neste tópico, buscar-se-ia avaliar eventuais efeitos da suspensão/alteração da medida de defesa comercial sobre o segmento a montante (de matérias primas, componentes etc.), dado que o desempenho econômico desses agentes depende, em parte, da prosperidade da indústria doméstica petionária da medida antidumping.

Conforme descrito no item 2.1.2 deste documento, o elo a montante seria composto pelos produtores de chapas de vidro plano, as quais são submetidas a etapas que vão desde o corte até a pré-montagem, de forma a atender as especificações dos fabricantes de refrigeradores e freezers.

Aqui, vale lembrar que a ELETROS destacou a influência do vidro plano flotado, na medida em que é matéria prima para a produção de vidros de linha fria. Nesse sentido, ressaltou que o mercado brasileiro de vidros planos flotados seria concentrado pela CEBRACE (subsidiária do Grupo Saint-Gobain) e que as importações de tal insumo originárias da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes, Estados Unidos da América e México já estariam gravadas por direitos antidumping.

Por fim, argumentou que eventual renovação da medida em análise juntamente com a renovação da medida antidumping sobre vidros planos, somadas ao patamar atual da taxa de câmbio, reduziriam o mercado brasileiro de vidros ao monopólio da Saint Gobain.

[CONFIDENCIAL]

[CONFIDENCIAL]

Deve-se somar a isso o fato de que realmente existem direitos antidumping em vigor às importações de vidros planos flotados originários de 6 países, sendo um deles a China, origem ora investigada.

Apesar das informações acima listadas, não foram obtidos, na presente avaliação de interesse público, elementos que pudessem quantificar, ainda que de forma aproximada, especificamente, o impacto da medida sobre a cadeia a montante.

2.4.3. Impactos na cadeia a jusante

Neste tópico, busca-se analisar, de modo mais amplo, a repercussão da imposição de medidas de defesa comercial sobre os elos seguintes da cadeia produtiva, observando possíveis impactos.

A esse respeito, a ELETROS apresentou o documento "Análise Econômica - Insumo Produto - Prateleiras de Refrigeradores", no qual buscou avaliar os impactos no custo de produção de um refrigerador relacionados à imposição de medida antidumping sobre o custo da importação de um de seus insumos: Prateleiras de Vidro classificadas no Código 7007.19.00 NCM.

Para isso, a ELETROS utilizou dados referentes aos custos dos componentes, despesas, custos fixos e custos variáveis obtidos de fabricantes de refrigeradores, baseados em duas linhas de refrigeradores populares, as quais teriam uma utilização baixa de vidros temperados. A partir desses dados, a ELETROS propôs uma metodologia para aplicar sobretaxas de 0%, 47,5%, 85,6% e 182,4% ao preço das prateleiras de vidro e averiguar a repercussão no custo total de produção de um refrigerador, obtendo os seguintes resultados:

Sobretaxa	0%	47,40%	85,60%	182,40%
Custo Refrigerador	CONF	CONF	CONF	CONF

A partir dos custos estimados em cada cenário, a ELETROS propôs a adoção de mark-up de 47,9% e incidência de tributos de 31,25% para estimar o preço do produto, conforme números a seguir:

Sobretaxa	0%	47,40%	85,60%	182,40%
Preço Final	CONF	CONF	CONF	CONF

Passando a uma proposta de estimativa do valor de produção dos refrigeradores de acordo com a incidência de cada sobretaxa, a associação tomou como referência uma produção de 950.000 unidades e multiplicou esse número pelos preços anteriormente calculados, obtendo os valores apresentados adiante:

Sobretaxa	Valor
0%	CONF
47,4%	CONF
85,6%	CONF
182,4%	CONF

Por fim, segundo a ELETROS, os impactos decorrentes da aplicação das sobretaxas poderiam ser estimados pela diferença entre os valores correspondentes, na forma mostrada na tabela abaixo:

Descrição	Impacto
sobretaxa de 47,4% - sem sobretaxa	CONF
sobretaxa de 85,6% - sem sobretaxa	CONF
sobretaxa de 182,4 - sem sobretaxa	CONF
sobretaxa de 85,6% - sobretaxa de 47,4%	CONF
sobretaxa de 182,4% - sobretaxa de 47,4%	CONF
sobretaxa de 182,4% - sobretaxa de 85,6%	CONF

A respeito do documento apresentado pela ELETROS, a ABIVIDRO teceu os seguintes comentários:

a) A informação de que o documento demonstraria o impacto da medida antidumping sobre as famílias de classe média-baixa e baixa não se sustentaria, considerando que prateleiras de vidro temperado seriam utilizadas nos produtos mais sofisticados e não naqueles de consumo popular.

b) A análise partiria de premissa equivocada por considerar que os custos e despesas gerais de produção seriam proporcionais aos custos de insumos.

c) O custo da prateleira de vidro temperado em um refrigerador seria inexpressivo, representando menos que 2% do custo dos insumos.

d) Em função de tal caso estar relacionado a uma revisão de final de período, as estimativas de custo de produção já deveriam considerar que o percentual correspondente à medida antidumping estaria embutido no custo das prateleiras, uma vez que a medida de defesa comercial está em vigor desde 2014.

e) A medida antidumping ad valorem deveria ter sido calculada em base Cost, Insurance & Freight - CIF, nos termos do § 5º do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013.

f) O valor ad valorem de 182,4% da medida seria impossível de ser cobrado, uma vez que tal medida é cobrada em base CIF e não via aplicação direta da margem de dumping relativa.

g) Os produtores de refrigeradores poderiam facilmente absorver eventual impacto decorrente do aumento da medida antidumping, sem necessidade de ajustar os preços de venda, considerando que as margens de contribuição do produto seriam elevadas.

h) Dada a irrelevância do preço das prateleiras em relação ao preço de venda não seria razoável supor nenhum impacto para o consumidor, em especial o de baixa renda, o qual nem mesmo adquiriria refrigeradores com prateleiras de vidro temperado.

Apresentadas as manifestações das partes, passa-se às considerações da SDCOM. Primeiramente, o título do documento apresentado pela ELETROS poderia levar a crer que a metodologia da análise apresentada utilizaria a Matriz de Insumo-Produto divulgada pelo IBGE. Conforme o documento Matriz de Insumo-Produto: Brasil: 2015,

Uma Matriz de Insumo-Produto é compreendida, normalmente, como uma matriz de coeficientes técnicos diretos que apresenta o quanto determinada atividade econômica necessita consumir das demais atividades para que possa produzir uma unidade monetária adicional. A partir desta matriz é desenvolvido o modelo de Leontief que possibilita calcular a produção de cada atividade a partir de uma demanda final exógena.

No entanto, no decorrer da análise, percebe-se que a interdependência entre setores e eventuais repercussões mais amplas da aplicação da medida de defesa comercial não são abordadas.

Seguindo a avaliação acerca da metodologia adotada, a petição de juntada do documento apresentado pela ELETROS faz referência a "estudo econométrico", do que se poderia inferir a aplicação de econometria na análise. Segundo Wooldridge (2007),

A econometria é baseada no desenvolvimento de métodos estatísticos para estimar relações econômicas, testar teorias, avaliar e implementar políticas de governo e de negócios.

[...] (A econometria) enfoca problemas inerentes à coleta e à análise de dados econômicos não experimentais.

Da mesma forma, não se verificaram, no decorrer da análise, a coleta de dados sobre variáveis relevantes nem a aplicação de métodos estatísticos para estimar os parâmetros do modelo econométrico de forma a permitir o teste das hipóteses de interesse.

Diante disso, não foi possível verificar os fundamentos da metodologia contida no exercício apresentado pela ELETROS.

Ademais, a análise parte de premissas imprecisas que comprometem o resultado alcançado, conforme indicado a seguir:

a) Não há a especificação sobre as fontes de aquisição do produto sob análise, de forma que se possa ponderar a participação nos custos dos refrigeradores de produtos gravados com diferentes taxas ou, no caso de aquisição da indústria doméstica, sem sobretaxas;

b) Não foram apresentados detalhes dos dados de custos utilizados, além da menção a "dados baseados em duas linhas de refrigeradores popular, as quais têm uma utilização baixa de vidros temperados", de forma que não podem ser verificados;

c) Não foram apresentados os fundamentos para a forma de cálculo de mão de obra e custos de despesas fixas;

d) A sobretaxa não foi imposta sobre o valor aduaneiro da mercadoria em base CIF, nos termos do § 5º do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013;

e) A análise considerou a ocorrência de repasse integral nos preços dos refrigeradores decorrentes de eventual majoração da medida antidumping, hipótese pouco provável ao se considerar eventuais elasticidades associadas;

f) Não foram apresentados os fundamentos para a forma de cálculo do preço do produto, incluindo um mark-up de 47,9%; e

g) Não foram apresentados os fundamentos para a estimativa de produção de 950.000 unidades.

Passando à aplicação do modelo proposto pela SDCOM, com vistas a aprofundar a análise, foi apurado o possível efeito da alteração de direito antidumping, conforme proposto no Parecer SDCOM nº 11/2020, simulando o efeito prospectivo de aplicação com base no cenário de importações materializado em T10, nos termos do Anexo 1 - Simulações de impactos de direito antidumping em vidros para linha fria.

A simulação realizada avaliou possíveis impactos de eventual alteração dos direitos antidumping sobre as importações de vidros para linha fria sobre o bem-estar dos produtores nacionais, consumidores e arrecadação do governo, por meio de modelo de equilíbrio parcial.

Tal modelo se baseia na estrutura de Armington, em que os produtos das diferentes origens são tratados como substitutos imperfeitos e, dada a estrutura de elasticidade de substituição constante (CES), a substitubilidade entre os produtos pode ser governada pela elasticidade de substituição (s), conhecida como elasticidade de Armington. A estrutura é utilizada na literatura de comércio internacional, tanto em modelos de equilíbrio parcial quanto em modelos de equilíbrio geral como o GTAP (Global Trade Analysis Project), como no trabalho de Francois, com a única diferença de ter considerado a ótica de um único país, enquanto Francois considera um modelo global com n países importando e exportando.

Considerando a ausência de estimativas para o mercado brasileiro em relação à elasticidade-preço da oferta, da demanda, e de substituição no nível do produto, utilizou-se o documento do USITC sobre fibras de sílica amorfa, produto situado dentro do mesmo código tarifário no sistema harmonizado SH do produto sob análise (investigação conduzida frente as importações da China).

Reconhece-se, como limitação da disponibilidade de informações, que as fibras de sílica possuem finalidades distintas do produto em tela, como aplicações de proteção, reparo para fins de segurança, com base em propriedades de resistência. De todo modo, foi realizada análise de sensibilidade com intuito de estabelecer limites máximos e mínimos, com base no intervalo de parâmetros de elasticidade para diminuir as limitações dos dados disponíveis.

As simulações realizadas partiram do cenário de T10, outubro de 2017 a setembro de 2018, com base na aplicação do direito antidumping proposto em termos ad valorem (151,3% em base CIF) a partir do direito proposto de 8,83/m² (oito dólares estadunidenses e oitenta e três centavos por metro quadrado), conforme Parecer SDCOM nº 11/2020.

Adicionalmente, foram calculados os direitos antidumping para origem China, a partir das efetivas exportações de vidros de linha fria individualizando o produtor/exportador identificado em T10 para fins de delimitação do cenário-base de simulação, obtendo-se a alíquota efetiva vigente de 47,0% e para aplicação de 151,3%.

Em relação aos resultados da simulação, frente à estimada distribuição da participação no mercado brasileiro, após a aplicação do direito antidumping, estimou-se elevação da participação de mercado brasileiro dos ofertantes nacionais, com a elevação do patamar de [CONFIDENCIAL] para o intervalo de [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], ganhando participação de mercado da origem investigada China - redução de [CONFIDENCIAL] para o intervalo entre [CONFIDENCIAL] a [CONFIDENCIAL].

As demais origens exportadoras aumentariam sua participação no mercado brasileiro ([CONFIDENCIAL]) para o intervalo de [CONFIDENCIAL] a [CONFIDENCIAL], efeito esperado pela queda das importações da origem China e o efeito da substituição entre origens.

Origem	Participação Inicial (%)	Participação Mínima (%)	Participação Máxima (%)
Produtores Nacionais (Brasil)	CONF	CONF	CONF
Importações da China	CONF	CONF	CONF
Importações do Resto do Mundo	CONF	CONF	CONF

Em relação ao preço do produto ofertado, as simulações revelaram que o índice de preço total para vidros para linha fria, com base nas importações e nas operações nacionais, apresentaria elevação estimada entre 10,2 % a 18,1%. Já em relação ao preço dos produtores nacionais (Brasil) pode haver variação entre 2,9% e 9,9% em suas vendas ao elo seguinte da cadeia, ou seja, para os consumidores diretamente afetados.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS ACERCA DA AVALIAÇÃO FINAL DE INTERESSE PÚBLICO

Do exposto, após a análise dos elementos acostado aos autos, para fins de avaliação final de interesse público, nota-se que:

a) Vidro para linha fria é considerado insumo para a produção de refrigeradores e freezers.

b) Não há elementos definitivos sobre a substitutibilidade do produto sob análise.

c) O mercado brasileiro de vidros para linha fria esteve em níveis de alta concentração de T1 a T6, passando para níveis de concentração moderada de T7 (após, portanto, a aplicação da medida antidumping) a T10.

d) A origem gravada China respondeu por cerca de 84,6% das exportações mundiais do produto. O restante das exportações mundiais é dividido entre Alemanha, Turquia, Polônia, Malásia, Itália e Hong Kong.

e) Das origens não gravadas, Alemanha, Itália, Polônia e Turquia têm perfil de exportação bem definido.

f) Dentre os principais exportadores de vidros para linha fria, a China pratica o menor preço de exportação, atingindo cerca de 41% do preço médio de exportação mundial. Há outras origens exportadoras relevantes não gravadas com preços inferiores à média mundial, tais como Alemanha, Polônia e Turquia.

g) Ao se observar os dados de importações brasileiras, verifica-se que tais origens não se mostram como fontes alternativas do produto sob análise. Ao longo de T1 a T10, a participação média da China nas importações totais brasileiras foi de 90,72%, sendo que em T3, T4, T5, T6 e T9 respondeu por [CONFIDENCIAL] das importações totais.

h) O preço médio das importações da China manteve-se estável ao longo do período T6 a T10, situando-se em torno de [CONFIDENCIAL] CIF/m².

i) Dentre as origens não gravadas, somente a Coreia do Sul conseguiu atingir um nível de preço levemente inferior ao preço praticado pela China em T10.

j) O preço cobrado pela indústria doméstica é superior aos cobrados pela China, Tailândia e Coreia do Sul em todos os períodos. É superior ao do México apenas em T7.

k) No Brasil, não existe outra medida de defesa comercial aplicada ao produto sob análise, mas há direito antidumping aplicado às importações de vidros planos flutados (os quais são utilizados na confecção de vidros de linha fria) originários da Arábia Saudita, China, Egito, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos e México.

l) A tarifa brasileira de 12% é mais alta que a cobrada por 62% dos países que reportaram suas alíquotas à OMC, mais alta que a média mundial dos países da OMC e mais alta que a média da tarifa cobrada por grandes exportadores globais de 2018, quais sejam: Alemanha (3%), Itália (3%), Turquia (3%) e Polônia (3%) e Índia (10%).

m) Dentre os países aos quais foram concedidas preferências tarifárias, nenhum passou a ser origem alternativa para as importações de vidros para uso em eletrodomésticos em linha fria.

n) A medida está em vigor há aproximadamente 5 (cinco) anos e 8 (oito) meses.

o) Não foram identificados elementos que apontem a existência de barreiras não tarifárias aplicadas ao produto analisado.

p) Há elementos no sentido de que a indústria doméstica, conjuntamente com os demais fabricantes nacionais, dispõe de capacidade para atender integralmente a demanda nacional em termos de volume.

q) Não há elementos que indiquem eventual abuso de poder de mercado por parte da indústria doméstica em termos de preços.

r) Não foram apresentados elementos acerca de eventuais diferenciações em termos de qualidade e de variedade entre o produto da indústria doméstica e o importado.

s) As simulações realizadas mostram que a aplicação das medidas antidumping na margem recomendada pelo Parecer SDCOM nº 11/2020 geraria um aumento nos preços cobrados pelos produtores nacionais de 2,9% a 9,9%.

t) As simulações também evidenciaram que a aplicação das medidas de defesa comercial nos termos do Parecer SDCOM nº 11/2020 ocasionaria ganho de excedente do produtor de US\$ 530 mil, perda em arrecadação tarifária de US\$ 530 mil e perda no excedente do consumidor de US\$ 1,87 milhão, resultando em um bem-estar líquido negativo de US\$ 1,88 milhão.

u) As simulações apontaram ainda uma elevação da participação de mercado brasileiro dos ofertantes nacionais, de [CONFIDENCIAL] para o intervalo de [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], absorvendo participação de mercado das importações oriundas da China, a qual reduziria seu market share no mercado brasileiro de [CONFIDENCIAL] para o intervalo entre [CONFIDENCIAL] a [CONFIDENCIAL].

Nos termos do art. 2º, da Portaria SECEX nº 13/2020, similarmente ao que já era previsto na Portaria SECEX nº 08/2019, verifica-se presente o interesse público quando o impacto da imposição da medida antidumping sobre os agentes econômicos como um todo se mostrar potencialmente mais danoso, se comparado aos efeitos positivos da medida de defesa comercial.

Para fins didáticos, consoante exposto no Guia Material de Interesse Público em Defesa Comercial, a avaliação de interesse público busca responder se a imposição da medida de defesa comercial impacta a oferta do produto sob análise no mercado interno (oriunda tanto de produtores nacionais quanto de importações), de modo a prejudicar significativamente a dinâmica do mercado nacional (incluindo os elos a montante, a jusante e a própria indústria doméstica), em termos de preço, quantidade, qualidade e variedade.

No presente caso, foram identificados relevantes elementos de interesse público. Primeiramente, observou-se que o produto sob análise é considerado um insumo para produção, ainda que não todos, de parte dos modelos de geladeiras e freezers - eletrodomésticos que compõem a chamada "linha branca" e que são, portanto, itens de necessidade básica nos lares da população brasileira.

Registrou-se, ainda, que, mesmo após a aplicação dos direitos antidumping, a China é a principal fonte das importações brasileiras, representando, em média, 90,72% das importações totais e [CONFIDENCIAL] do mercado brasileiro.

As outras únicas 3 origens que exportaram para o Brasil ao longo dos 10 períodos analisados (México, Tailândia e Coreia do Sul) não se mostraram efetivas alternativas. Do ponto de vista de volume, verificou-se, como detalhado abaixo, que as participações das referidas origens no mercado brasileiro foram instáveis:

a) O México somente apresentou participação significativa nas importações totais em T1 ([CONFIDENCIAL]) e T2 ([CONFIDENCIAL]). Em T3, T7, T8 e T9, sua participação foi irrisória (inferior a [CONFIDENCIAL]) e, em T4, T5, T6 e T10, sequer houve importações mexicanas.

b) Coreia do Sul somente exportou para o Brasil em T10, com participação de [CONFIDENCIAL] das importações totais.

c) Tailândia, por fim, passou a exportar para o Brasil em T7, com participação de [CONFIDENCIAL], e, em T8, de [CONFIDENCIAL]. Em T9, voltou a não exportar nada, em T10, exportou quantidade irrisória (representativa de [CONFIDENCIAL] das importações totais) e, em T11, [CONFIDENCIAL].

Do ponto de vista dos preços, observou-se que, mesmo após a aplicação das medidas antidumping, os preços chineses foram inferiores aos cobrados pelos demais países e pela indústria doméstica. E aqui ressalta-se que o preço cobrado pela indústria doméstica também foi superior aos cobrados pela Tailândia e pela Coreia do Sul em todos os períodos avaliados.

Ademais, as simulações realizadas com base no modelo econômico de Equilíbrio Parcial apontaram ainda que, com a aplicação das medidas de defesa comercial no montante recomendado pelo Parecer SDCOM nº 11/2020, os ofertantes nacionais ganhariam, pelo menos, [CONFIDENCIAL] de market share, passando de [CONFIDENCIAL] para o intervalo de [CONFIDENCIAL] a [CONFIDENCIAL], absorvendo participação de mercado das importações oriundas da China, a qual seria reduzida no mercado brasileiro de [CONFIDENCIAL] para o intervalo entre [CONFIDENCIAL] a [CONFIDENCIAL].

Nesse sentido, conforme ainda apontam as simulações, haveria um aumento nos preços cobrados pelos produtores nacionais na margem de 2,9% a 9,9% e uma perda de bem-estar líquido à economia de US\$ 1,88 milhão.

Por outro lado, não se pode desconsiderar o cenário de dano consistente que a indústria doméstica vem enfrentando ao longo do período de análise, conforme detalhado no Parecer SDCOM nº 11/2020, e que eventual perda da indústria doméstica (a qual detém papel relevante no abastecimento da demanda nacional) e da cadeia a que dá suporte não se mostra, em absoluto, benéfica ao mercado brasileiro.

Sendo assim, os elementos de interesse público identificados não podem se sobrepor a ponto de justificar a suspensão integral da aplicação das medidas de defesa comercial, de modo que a solução aparentemente mais adequada para tentar conciliar o interesse público e a viabilidade de importações da China encontra-se na aplicação da medida de defesa comercial em valor inferior ao recomendado no Parecer SDCOM nº 11/2020.

Nesse sentido, lembre-se que, conforme exposto no quadro abaixo, o direito antidumping atualmente em vigor foi alterado, por ocasião da sua aplicação, por razões de interesse público, de US\$ 5,93/m² para US\$ 2,74/m² e de US\$ 7,23/m² para US\$ 5,45/m², o que respectivamente representa uma redução na margem ad valorem de 102,5% para 47,4% e de 113,6% para 85,6%.

Produtor/Exportador	Direito Antidumping Recomendado		Direito Antidumping Alterado por Razões de Interesse Público	
	US\$/m ²	Ad valorem	US\$/m ²	Ad valorem
Jiangsu Xiuqiang Glasswork Co., Ltd.	5,93	102,5%	2,74	47,4%
Arda Zhejiang Electric Co.,Ltd.; Changshu Goldenvale Glass Product Co.,Ltd.;China National Heavy Duty Truck Group Co., Ltd.; Fuzhou Maxofei Electrical Appliances Co., Ltd.; Guangdong Midea Microwave And Electrical Appliances Manufact; Hangzhou Bojue Trade Co Ltd.; Hexad Industries; Corporation Ltd.;Hunan Sunward Intelligent Machinery Co., Ltd.; Lanxiang Building Materials And Industrial Equipments (Hk); Lpa Co., Ltd.; Modernet lthalat lhracat Pazarlama Ve Dis Ticaret Limited Si, Northglass (Hongkong) Industrial Co., Ltd., Qingdao Globalstar Glass Co.,Ltd., Qingdao Jinyu Glass Products Co., Ltd., Shandong Yaohua Glass Co., Ltd., Timetech Glass Co.,Ltd, Wuxi Dali Hoisting Machinery Co., Ltd., Zhangjiang Zaofa Safety Glass Co., Ltd.	5,93	102,5%	2,74	47,4%
Suzhou Huadong Coating Glass Co., Ltd.	7,23	113,6%	5,45	85,6%
Demais	7,23	113,6%	5,45	85,6%

Conforme evidenciado no item 2.1.4, com esses direitos antidumping em vigor, as importações chinesas ainda se mostraram viáveis e foi possível contar com os produtos chineses no abastecimento de parcela significativa do mercado brasileiro. Tanto é assim que as importações chinesas no período T10 representam [CONFIDENCIAL] do mercado brasileiro.

Ademais, vale registrar que a própria ELETROS, a despeito de apresentar nova metodologia de cálculo da margem antidumping a ser aplicada, solicitou que, caso a medida de defesa comercial não fosse suspensa, fosse mantida a mesma ratio atualmente em vigor.

Sendo assim, feitas tais considerações, recomenda-se a manutenção integral das margens de dumping previstas na Resolução CAMEX nº 46, de 3 de julho de 2014, como exposto na tabela abaixo:

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/m ²)
China	Jiangsu Xiuqiang Glasswork Co., Ltd.	2,74
	Arda Zhejiang Electric Co.,Ltd., Changshu Goldenvale Glass Product Co.,Ltd., China National Heavy Duty Truck Group Co.,Ltd., Fuzhou Maxofei Electrical Appliances Co., Ltd., Guangdong Midea Microwave And Electrical Appliances Manufact, Hangzhou Bojue Trade Co Ltd., Hexad Industries Corporation Ltd., Hunan Sunward Intelligent Machinery Co., Ltd., Lanxiang Building Materials And Industrial Equipments (Hk), Lpa Co., Ltd, Modernet lthalat lhracat Pazarlama Ve Dis Ticaret Limited Si, Northglass (Hongkong) Industrial Co., Ltd., Qingdao Globalstar Glass Co.,Ltd., Qingdao Jinyu Glass Products Co., Ltd., Shandong Yaohua Glass Co., Ltd., Timetech Glass Co.,Ltd, Wuxi Dali Hoisting Machinery Co., Ltd., Zhangjiang Zaofa Safety Glass Co., Ltd	2,74
	Suzhou Huadong Coating Glass Co., Ltd.	5,45
	Demais	5,45