

RESOLUÇÃO Nº 29, DE 26 DE AGOSTO DE 2005

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE MINISTROS DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, no uso de suas atribuições que lhe confere o § 3º do art. 5º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, com fundamento no inciso XV do art. 2º do mesmo diploma legal e tendo em vista o que consta do processo MDIC/SECEX-RJ 52100.026149/2003-45,

RESOLVE, *ad referendum* do Conselho:

Art. 1º Encerrar a investigação com aplicação de direito antidumping sobre as importações de resinas de tereftalato de polietileno (PET), com viscosidade intrínseca a partir de 0,7 dl/g, excluídas as resinas adicionadas de fibra de vidro e outras blendas, classificadas no item 3907.60.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, originárias da Argentina e dos Estados Unidos da América - EUA, conforme a seguir:

PAÍS/EMPRESA	DIREITO ANTIDUMPING
Argentina:	
Voridian Argentina	US\$ 345,09 por tonelada
Demais empresas	US\$ 641,01 por tonelada
Estados Unidos da América:	
Invista (ex-KoSa)	US\$ 314,41 por tonelada
Demais empresas	US\$ 889,08 por tonelada

Art. 2º Tornar público os fatos que justificaram esta decisão, conforme o Anexo a esta Resolução.

Art 3º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação e terá vigência de até cinco anos, nos termos do disposto no art. 57 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995.

LUIZ FERNANDO FURLAN

ANEXO

1.1. Da petição

Em 10 de setembro de 2003, a Rhodia-ster Fibras e Resinas Ltda., cuja razão social, posteriormente, foi alterada para M&G Fibras e Resinas Ltda., protocolizou petição, por meio da qual requereu a abertura de investigação de dumping, de dano à indústria doméstica e de nexo causal entre eles, nas importações de resinas de tereftalato de polietileno (PET) exportadas pela Argentina, Coreia do Sul, Estados Unidos da América - EUA e Taipé Chinês (Taiwan).

1.2. Dos procedimentos prévios à abertura da investigação

Após análise das informações apresentadas na petição, foram solicitados dados adicionais, apresentados pela requerente dentro do prazo concedido. Posteriormente, foi requerido que a empresa peticionária instrísse seu pleito com informações complementares, as quais foram juntadas oportunamente.

Em 27 de novembro de 2003, de acordo com o previsto no art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, a requerente foi informada de que a petição havia sido considerada devidamente instruída. Da mesma forma, nos termos do que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, as representações no Brasil dos países arrolados no pleito foram notificadas da existência de petição devidamente instruída.

Consoante o que dispõe a Decisão CMC nº 22, de 6 de dezembro de 2002, o governo da Argentina foi notificado da existência de petição devidamente instruída, tendo sido dada oportunidade de consulta àquele país, previamente à abertura da investigação. Por ocasião da supramencionada notificação, nos termos do item 1.1 das disciplinas para os procedimentos e regras para as investigações antidumping e sobre subsídios no comércio intrazona, foi enviado resumo contendo os elementos de fato e de direito que amparavam o pleito em tela. Além disso, conforme previsto nessa Decisão, foi transmitida cópia da mencionada notificação à Dirección Nacional de Competência do Ministério da Producción da Argentina.

1.3. Da abertura da investigação

A Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.602, de 1995, tendo em vista o que consta dos autos do processo e do Parecer DECOM nº 1, de 2 de fevereiro de 2004, considerando a existência de elementos suficientes que indicaram a existência de dumping nas importações de resina de tereftalato de polietileno ou PET, exportadas da Argentina, de Taipei Chinês, da Coreia do Sul e dos Estados Unidos da América - EUA, e a existência de dano à indústria doméstica resultante de tal prática, decidiu pela abertura de investigação, por intermédio da Circular SECEX nº 10, de 2 de março de 2004, publicada no Diário Oficial da União – D.O.U., de 3 de março de 2004.

1.3.1. Das notificações e das solicitações de informações

As partes interessadas identificadas foram notificadas da abertura da investigação, para as quais foram remetidos, simultaneamente, conforme previsto no art. 27 do referido Decreto, cópia da Circular SECEX nº 10, de 2004 e o questionário relativo à investigação. Também foram encaminhadas cópias da petição que deu origem à abertura da investigação aos governos dos países envolvidos na investigação e aos produtores/exportadores conhecidos.

A abertura da investigação também foi comunicada à Secretaria da Receita Federal – SRF, do Ministério da Fazenda, para as providências cabíveis, em cumprimento ao disposto no art. 22 do Decreto nº 1.602, de 1995.

1.4. Da determinação do volume importado

Tendo em vista que a investigação envolvia tão somente a resina PET com viscosidade intrínseca a partir de 0,7 dl/g, fez-se necessário realizar depuração dos dados estatísticos de importação, uma vez que o item tarifário 3907.60.00 da NCM envolve todos os tipos de resina.

Visando realizar uma depuração acurada, foi solicitado auxílio de duas entidades de classe para tal tarefa, representativas dos produtores e consumidores da referida resina.

Uma vez determinado o volume de importação da resina em questão para o período de janeiro a dezembro de 2003, constatou-se que os volumes exportados pela Coréia do Sul e Taipé Chinês eram insignificantes, nos termos do contido no § 3º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, tendo sido encerradas as investigações para os referidos países, conforme determina o inciso II do art. 41 do supracitado Decreto, por meio da Circular SECEX nº 40, de 5 de julho de 2004, publicada no D.O.U., de 7 de julho de 2004.

1.5. Da investigação *in loco*

De acordo com o contido no § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi realizada, no período de 22 a 26 de novembro de 2004, verificação *in loco* das informações prestadas pela empresa petionária, Rhodia-ster, em sua planta de produção em Poços de Caldas (MG) e em seus escritórios em São Paulo (SP), onde se encontrava arquivada toda a documentação da empresa.

Conforme previsão contida no § 1º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi realizada, no período de 2 a 6 de maio de 2005, investigação *in loco* na empresa Invista, sucessora da KoSa, em Charlotte (NC), EUA.

No período de 6 a 9 de junho de 2005, foi realizada investigação *in loco* na Voridian do Brasil Ltda., em São Paulo (SP), empresa importadora brasileira, relacionada à produtora/exportadora Voridian Argentina S.R.L., em cujas instalações a investigação teve lugar dos dias 13 a 17 de junho de 2005, em Buenos Aires, Argentina.

Foram observados os procedimentos previstos no roteiro enviado às empresas, e as observações da equipe verificadora constam dos respectivos Relatórios da Verificação.

1.6. Da audiência final e do fim do prazo de instrução

De acordo com o previsto no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi realizada, em 4 de julho de 2005, audiência final da investigação. Todas as partes interessadas conhecidas foram notificadas de sua realização, com pelo menos 30 dias de antecedência, tendo sido concedida a oportunidade de enviar representantes e se manifestar oralmente por ocasião da mesma.

As partes que regularmente se habilitaram para a audiência receberam antecipadamente cópia da Nota Técnica que continha os fatos essenciais sob julgamento e formavam base para a elaboração do Parecer de determinação final. Em 19 de julho de 2005, ou seja, 15 dias após a realização da audiência em questão, deu-se por encerrado o prazo de instrução da investigação em questão.

2. Do produto

O PET é um poliéster obtido a partir da reação do ácido tereftálico (PTA), ou do dimetiltereftalato (DMT), com o etilenoglicol. A reação para obtenção do monômero ocorre em duas etapas e consiste em uma esterificação, tendo como matéria-prima o PTA, ou em uma transesterificação, utilizando-se o DMT.

A primeira etapa da reação consiste na formação do pré-polímero bis-hidroxietil tereftalato (BHET), para, em seguida, formar o monômero diéster. A utilização de transesterificação também resulta na produção de metanol, enquanto a esterificação produz água. A segunda etapa para a produção da resina consiste na policondensação do diéster, com a remoção de excesso do etilenoglicol.

Até meados dos anos 1960, somente o DMT era utilizado em larga escala na produção do PET. O desenvolvimento da oxidação direta do p-xileno, seguida de uma purificação, tornou o PTA uma alternativa viável ao DMT. Além disso, a reação de esterificação do PTA, formando água em lugar de metanol, não requer controles tão rígidos. O etilenoglicol, por sua vez, é derivado do eteno, via oxidação do óxido de etileno, seguida de uma hidrólise ácida.

A reação de transesterificação ocorre a temperaturas em torno de 200° C, produzindo uma mistura do monômero e polímero de baixíssimo peso molecular, tendo como catalisadores sais divalentes de manganês, cobalto, magnésio, zinco, ou cálcio. Já a reação de esterificação não exige a presença de catalisadores e é acelerada pela elevação de temperatura e de pressão.

O monômero, o mesmo nos dois processos, exceto pelos terminadores, é usualmente polimerizado na presença de um catalisador, geralmente um óxido de antimônio ou um dióxido de germânio. Também podem ser adicionados aditivos no estágio inicial da polimerização, como o dióxido de titânio, que serve como agente opacificante. A extensão da cadeia é aumentada pela remoção do excesso de etilenoglicol da mistura a temperaturas próximas a 280° C, com agitação controlada e progressiva redução da pressão.

O grau de polimerização, indicado pelo peso molecular, é um fator determinante na definição das propriedades do PET. Com respeito aos métodos para determinar o peso molecular, a viscosidade intrínseca tem sido largamente utilizada. A viscosidade intrínseca de 0,70 dl/g tem sido reconhecida como a linha divisória entre o PET de baixa viscosidade, usado em fibras e filmes, e o PET de alta viscosidade, em embalagens sopradas (*bottle grade*) e em resinas de engenharia.

O polímero de alto peso molecular, como o utilizado em embalagens sopradas, é obtido a partir de uma posterior polimerização em fase sólida. O PET sólido de peso molecular médio (amorfo), finamente dividido, é aquecido, a vácuo ou em corrente de gás inerte, até a temperatura na qual o produto cristaliza. Essa cristalização evita que a resina sofra coalescência na etapa seguinte da polimerização em fase sólida, conduzida em temperatura próxima ao ponto de fusão do PET.

2.1. Do produto investigado

Constituem objeto da investigação o PET, classificado no item 3907.60.00 da NCM, originário da Argentina e dos EUA, com viscosidade intrínseca a partir de 0,70 dl/g, ou seja, a resina voltada para o mercado de embalagens sopradas e aplicações especiais.

2.2. Do produto fabricado no Brasil

A resina PET fabricada no país apresenta a mesma composição química do produto importado, sendo obtida via a mesma rota tecnológica, ou seja, esterificação/transesterificação e policondensação em reator SSP. Além disso, possui as mesmas características físicas, mesmos níveis de viscosidade intrínseca, concorrendo no mesmo mercado com os produtos importados, destacando-se como principal aplicação a manufatura de embalagens.

2.3. Da evolução das alíquotas

O tratamento tarifário aplicável às resinas de tereftalato de polietileno no quinquênio analisado foi o seguinte: 20%, em 1999; 19%, em 2000; 16,5%, em 2001; 15,5%, em 2002 e 2003.

3. Da indústria doméstica

Para fins de determinação de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do que dispõe o art. 17 o Decreto nº 1.602, de 1995, a linha de produção de resina PET da Rhodia-ster.

4. Do dumping

A determinação da existência de dumping nas importações brasileiras de PET abrangeu o período de janeiro a dezembro de 2003, nos termos do contido no § 1º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Para fins da determinação da margem de dumping, foram utilizadas as informações prestadas pelas empresas Voridian, da Argentina, e Invista (ex-KoSa), dos EUA, únicas produtoras/exportadoras estrangeiras que aportaram dados ao processo que permitiram a obtenção de margens de dumping individualizadas. As margens de dumping para as demais empresas foram calculadas com base nos fatos disponíveis, de acordo com o previsto no § 3º do art. 27 c/c o art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995.

4.1. Do valor normal

4.1.1. Da Invista (Ex-KoSa)

A Invista relacionou as vendas de resina PET realizadas no mercado interno dos EUA em sua resposta ao questionário. Assim, para fins de determinação do valor normal médio ponderado, na condição ex fábrica, foram utilizados os dados referentes a essas vendas, implementando os ajustes necessários com vistas à justa comparação, inclusive considerando o relatório de investigação *in loco* das informações prestadas pela empresa.

As operações de venda no mercado interno dos EUA englobavam resinas de diversas viscosidades intrínsecas, inclusive inferiores a 0,7 dl/g. Por sua vez, as vendas do produto objeto da investigação, ou seja, as exportações ao Brasil, se restringiram a resinas com viscosidade intrínseca de 0,83 e 0,84 dl/g.

Assim sendo, e no intuito de permitir a comparação mais justa possível entre o preço de exportação e o valor normal, nos termos do disposto no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, para o cálculo do valor normal, foram consideradas somente as resinas PET com viscosidades intrínsecas de 0,82, 0,83 e 0,84 dl/g, sendo estas as de maior representatividade nas vendas ao mercado interno norte-americano e de maior proximidade ou mesmo idênticas às viscosidades das resinas exportadas ao Brasil.

Verificou-se na relação de vendas internas apresentadas pela Invista a existência de operações mercantis anormais, tendo sido, então, excluídas da base de informações para determinação do valor normal vendas a partes relacionadas, de acordo com o previsto no § 4º do art. 6º do mesmo Decreto.

Ao amparo do que dispõe o § 1º do art. 6º do Regulamento Brasileiro, constatou-se existirem outras operações mercantis anormais, quais sejam, vendas do produto similar no mercado interno a preços abaixo do custo.

Conforme preconizado pela alínea “a” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, apurou-se que as vendas foram realizadas em período dilatado, uma vez analisados os 12 meses do ano de 2003.

Observou-se, da mesma forma, que em quantidades substanciais, nos termos da alínea “b” do mesmo § 2º, já que as transações com preços abaixo do custo no momento das vendas superavam 20% daquelas tomadas como base para determinação do valor normal.

Além disso, algumas das operações realizadas abaixo do custo no momento da venda foram realizadas a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de período razoável, de acordo com o disposto na alínea “c” do § 2º c/c o § 3º do já mencionado art. 6º, pois os preços dessas vendas situaram-se em patamar inferior ao custo médio ponderado do período de dumping analisado.

Por outro lado, aquelas operações de vendas que, mesmo tendo sido praticadas abaixo do custo unitário no momento da venda, superaram o custo unitário médio ponderado do período, foram consideradas para o cálculo do valor normal, conforme prevê o § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Cabe destacar que, para a comparação entre os preços informados na base de dados da Invista e os custos de produção, foram efetuados ajustes nestes, de forma a não comprometer a justa comparação. Assim, aos custos mensais de produção foram acrescentadas as despesas operacionais. Para tanto, utilizaram-se as despesas operacionais constantes do demonstrativo de resultados da Invista do ano de 2003 como base para determinação destas nos referidos custos de produção.

A metodologia empregada consistiu em calcular qual o percentual do total das despesas de vendas, gerais, administrativas, com pesquisa e desenvolvimento e com juros em relação ao custo do produto vendido. O percentual encontrado foi aplicado ao custo de fabricação, ou seja, custos fixos e variáveis para a produção das resinas.

Desta forma, para a comparação com os custos de produção, foram subtraídas do preço de venda no mercado interno as despesas de frete, de armazenagem, financeiras e de manutenção de estoques, tendo sido constatadas vendas a preços abaixo do custo e vendas que, embora a preços abaixo do custo, denotaram preço superior ao custo médio ponderado no período nos volumes de, respectivamente, 102.752,1 e 14.189,2 toneladas.

No que diz respeito ao custo de embalagem, constatou-se que este estava incluído no custo de fabricação das resinas, razão pela qual não foi subtraído do preço de venda no mercado interno.

Ressalte-se ainda que, conforme o relatório de verificação *in loco*, a Invista solicitou a retificação das datas de recebimento do pagamento para todas as operações de venda e da taxa de juros praticada no período de investigação de dumping. Conseqüentemente, quando da comparação dos preços de venda no mercado interno com os custos de produção, aqueles foram abatidos pela despesa financeira calculada segundo as correções solicitadas.

Para fins de determinação do valor normal, foram consideradas operações de venda ao mercado norte-americano que alcançaram 154.993,9 toneladas, consideradas como em quantidade suficiente, de acordo com o previsto no § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, pois, superiores a 5% do volume exportado para o Brasil.

Dos preços de venda praticados pela Invista no mercado interno dos EUA, já líquidos de impostos na relação apresentada na resposta ao questionário, foram deduzidos os valores referentes a despesas financeiras, despesas comerciais, despesas de manutenção de estoques e custos de embalagem.

Dessa forma, foi obtido o valor normal ex fábrica à vista para a referida empresa, que atingiu US\$ 1.179,76/t (um mil cento e setenta e nove dólares estadunidenses e setenta e seis centavos por tonelada).

4.1.2. Da Vordian

No prazo concedido inicialmente, essa empresa respondeu ao questionário, tendo aportado dados que permitissem a obtenção de valor normal e preço de exportação. Tais dados foram apresentados em 19 de maio de 2004. Posteriormente, em 6 de abril de 2005, após a prorrogação do prazo para conclusão da investigação, essa empresa apresentou novos elementos para cálculo de valor normal e de preço de exportação, reapresentando sua base de dados e tendo promovido mudanças em relação à base anterior.

Em relação ao valor normal, tais mudanças consistiram, basicamente na apresentação de proposta de ajuste a título de nível de comércio, na exclusão de notas de débito e de crédito, em alterações nos descontos anteriormente reportados, relativos a quantidade, ajuste de preço, inclusive decorrente de variação cambial, e conta de cliente.

No que diz respeito ao preço de exportação, esse tema está tratado no item pertinente. De qualquer forma, ressalte-se, na submissão de 6 de abril de 2005, a própria Voridian Argentina, reconhecendo que o relacionamento com a Voridian do Brasil afetou os preços entre essas empresas, solicitou a reconstrução do preço de exportação, a partir da venda para o primeiro comprador independente.

Para fins de obtenção de valor normal, a empresa argentina apresentou suas vendas realizadas no mercado interno no período de janeiro a dezembro de 2003.

Foi procedida análise das informações, a fim de verificar a existência de operações mercantis anormais, quais sejam, vendas a partes relacionadas e vendas abaixo do custo. Com relação ao primeiro item, constatou-se a inexistência de vendas, no mercado interno da Argentina, a partes relacionadas.

No que diz respeito ao item seguinte, foi necessário proceder, primeiramente, a uma análise dos custos de produção da empresa, tendo sido constatado que a Voridian Argentina adquiriu maior parte de todo PTA comprado durante o ano de 2003 de empresa relacionada.

Sob esse aspecto, vale ressaltar que, quando da remessa do questionário, solicitaram-se informações acerca da aquisição de matéria-prima de parte relacionada. Em resposta, a Voridian informou que adquirira PTA de empresa relacionada dos EUA. Além disso, também informou ter adquirido PTA de terceiros não relacionados. Foram, ainda, aportadas, informações acerca do preço do PTA no mercado interno dos EUA.

A Voridian juntou, também, cópia do contrato firmado entre ela e a empresa relacionada nos EUA, indicando a base de preço do PTA. Vale observar que, nesse contrato, constavam cláusulas que indicavam a não existência de operação mercantil normal.

No curso da investigação *in loco*, constatou-se que os preços indicados pela Voridian Argentina em sua resposta ao questionário correspondiam àqueles contabilizados e estavam de acordo com o preço firmado no contrato. Ocorre, no entanto, que a própria empresa, quando da investigação *in loco*, reconheceu que, dos fornecimentos de PTA pela empresa relacionada nos EUA, não necessariamente decorriam efetivos pagamentos.

Registre-se, entretanto, as compras realizadas pela Voridian de fornecedor independente a preços inferiores ao constante nas cotações PCI – contrato *delivered* nos EUA. Tais operações foram realizadas nos meses de julho, agosto, setembro e outubro de 2003, e corresponderam a uma parcela reduzida das quantidades adquiridas de sua empresa relacionada nos referidos meses.

Dito isso, entendeu-se que se justificava ajustar o custo de produção, para que este fosse reflexo de operações mercantis normais. Essa decisão reflete, inclusive, a tese esposada pela própria Voridian Argentina, que levou a que essa empresa solicitasse a reconstrução do preço de exportação, alegando que

preços entre partes relacionadas não espelhavam operações mercantis normais. O ajuste no custo de produção foi efetuado com base nos preços constantes da publicação PCI, trazida aos autos pela própria Voridian Argentina.

A partir dos preços mensais do PTA constantes na citada publicação, com base nos fatos disponíveis, adicionou-se US\$ 52,25/t (cinquenta e dois dólares estadunidenses e vinte e cinco centavos por tonelada), correspondentes às despesas de frete e seguro internacional, obtidas a partir do Sistema Lince/Fisco da SRF, referentes às importações de resina PET, originárias dos EUA, no ano de 2003.

Sobre o preço CIF, foram ainda somados valores a título de despesas de exportação e de desembaraço, além de frete interno do porto até a planta da Voridian, em Zarate, montantes esses equivalentes a um determinado percentual do valor CIF, relativo às despesas para internação do produto na Argentina, obtidas no curso da investigação *in loco*.

Cabe destacar que nos meses em que ocorreram importações de terceiros independentes, com base nas cópias das faturas apresentadas pela Voridian, calculou-se o preço médio ponderado mensal dessas importações, ponderando-os com os preços constantes da publicação PCI, utilizados como base para o preço dos EUA, para obtenção do preço médio mensal do PTA.

Uma vez ajustado o custo do PTA, procedeu-se à análise das informações relativas às despesas operacionais e aos resultados financeiros. Convém destacar, por oportuno, que a própria Voridian Argentina solicitou a reconstrução do preço de exportação, alegando a existência de relação entre ela e a Voridian do Brasil, o que tornavam não confiáveis os preços faturados para esta. Portanto, ficou patente que a Voridian do Brasil não atuava como uma empresa importadora independente, arcando com todas as despesas inerentes à comercialização de produto importado.

Ficou evidenciada na resposta ao questionário da Voridian Argentina que os esforços de pesquisa e desenvolvimento estão a cargo da matriz nos EUA, assim como os custos relativos a seguro. Não menos importante, é a indicação, nos demonstrativos financeiros da Voridian Argentina, da existência de financiamento concedido pela matriz estadunidense e a reclassificação de valores de uma rubrica para outra em passivos relacionados com sua casa-matriz.

Ainda no curso da investigação *in loco* na Voridian Argentina, ficou evidenciada a existência de centros de custos dessa produtora, cujos valores eram transferidos e arcados pela matriz dos EUA. Assim, justificou-se tomar os demonstrativos financeiros consolidados da Eastman Chemical para o ano de 2003 obtidos no sítio eletrônico dessa empresa, calcular o percentual das despesas operacionais e resultados financeiros sobre o custo do produto vendido (página 54 do demonstrativo financeiro da Eastman Chemical), de 24,1%, e aplicá-lo sobre o custo de fabricação da empresa argentina. Aliás, tal possibilidade já estava prevista no caput do item II do questionário enviado à Voridian, tanto que no item VI.b.4. solicitava-se à Voridian apresentar demonstrativos financeiros de partes relacionadas, no país ou no exterior, envolvidas na produção e/ou venda de resina PET.

Em relação a esse item do questionário, a Voridian limitou-se a informar que a Voridian Argentina não possuía outra planta, na Argentina ou no exterior, deixando de apresentar informações relativas à Eastman Chemical, tal como solicitado.

Obtidos os custos médios mensais de produção da Voridian, estes foram comparados com as vendas realizadas no mercado interno argentino. Feita essa comparação, constatou-se, nos termos previstos na alínea “b” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, a existência de quantidade substancial de vendas realizadas abaixo do custo de produção, eis que em percentual superior a 20%.

Conforme previsão da alínea “a” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, verificou-se que tais vendas foram realizadas em período dilatado de tempo, já que foram analisados 12 meses, de janeiro a dezembro de 2003.

Finalmente, dessas operações realizadas a preços abaixo do custo de produção na época da venda, avaliou-se quais foram realizadas a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, tal como disposto na alínea “c” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, e tendo considerado aquelas com preços superiores ao custo médio anual ponderado de produção, de acordo com a previsão do § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Feito isso, nos termos do contido no § 1º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, as vendas realizadas abaixo do custo que se enquadraram nas condições estabelecidas no § 2º do mesmo artigo, foram consideradas como operações mercantis anormais e desprezadas para determinação do valor normal. Restaram, dessa forma, 5.169.750 kg de vendas de produto no mercado interno da Argentina.

No curso da investigação *in loco*, constatou-se que os preços reportados pela Voridian Argentina em sua resposta ao questionário, no caso de vendas a um distribuidor, não coincidiram com aqueles constantes das faturas. Observe-se que, efetuado o teste de vendas a preços abaixo do custo, restaram vendas a esse distribuidor num total de 177 toneladas. Essas vendas foram descartadas no cálculo do valor normal.

Excluídas essas operações, restaram vendas no mercado interno argentino, pela Voridian Argentina, de 4.992.750 kg, quantidade considerada suficiente para determinação do valor normal com base nos preços do produto destinado ao consumo interno no mercado da Argentina, conforme previsto no § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

A partir do preço bruto do produto similar vendido no mercado argentino, foram subtraídos montantes referentes a: despesas de armazenagem pré-venda, frete interno (unidade de produção/armazém até o cliente), custo financeiro da operação, despesas de assistência técnica, *royalties*, despesas indiretas de vendas, custo de manutenção de estoque e despesas de embalagem.

Vale ressaltar que para fins de cálculo do custo financeiro da operação e de manutenção de estoques utilizou-se as taxas de juros mensais, no mercado interno argentino, referentes ao mês em que foram emitidas as respectivas faturas. Essas informações foram apresentadas pela própria Voridian Argentina na resposta ao questionário.

A metodologia aplicada pela empresa no cálculo desses custos não foi considerada apropriada, uma vez que se baseou no peso da mercadoria em vez do preço ou do custo. Assim, o custo financeiro da operação foi recalculado, tomando por base o número de dias entre o embarque e o recebimento do valor, a taxa de juros vigente no mês de emissão da fatura e o preço bruto do produto. O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, considerou o número de dias informado pela Voridian, a taxa de juros vigente no mês de emissão da fatura e o custo de produção do produto similar ajustado.

Os descontos relativos à quantidade, os débitos e créditos para ajuste de preço, os créditos por conta de cliente, assim como os ajustes relativos ao nível de comércio não foram considerados. Ressalte-se que esses ajustes relativos ao nível de comércio foram solicitados pela empresa somente em abril de 2005, ou seja, quando da segunda submissão, ainda que a possibilidade de solicitação de ajustes dessa natureza estivesse claramente prevista no questionário original.

O questionário contempla a possibilidade de serem solicitados ajustes a esse título. No entanto, caso a empresa entenda que esses ajustes são cabíveis, devem ser fornecidas diversas informações que permitam analisar e decidir quanto à sua pertinência, indicando, inclusive, o papel exercido por cada uma das partes envolvidas em cada distinto canal de comercialização.

Com base na resposta ao questionário e considerando, ainda, as informações obtidas no curso da investigação *in loco*, entendeu-se não se justificar a realização de ajuste a esse título, uma vez que a alegação da Voridian Argentina baseava-se na existência de diferentes despesas de distribuição e de vendas em razão do comprador.

Entendeu-se que tal ajuste somente se justificaria quando claramente demonstrada que a existência de distintos canais de comercialização engendra efeitos sobre os preços, afetando a comparabilidade do valor normal e do preço de exportação. Muito embora bastante prolixa em suas explicações, a empresa não logrou êxito em demonstrar a existência de qualquer fator que justificasse tal ajuste.

Efetivamente, ficou patente que as vendas realizadas pela Voridian Argentina, dependendo do comprador, tão-somente acarretavam distintas despesas. De qualquer forma, todas essas despesas já estavam incluídas na base de dados e foram devidamente consideradas no cálculo do valor normal, a fim de permitir uma justa comparação entre esse e o preço de exportação.

Ressalte-se, ainda, que em todos os diferentes canais de distribuição descritos, ou a Voridian Argentina ou a Voridian do Brasil foram as responsáveis pelas despesas para que o produto chegasse ao consumidor final. Não ficou evidenciada a existência de quaisquer outros agentes envolvidos no processo de distribuição, nem serviços e funções exercidas por cada um deles.

Dessa forma, o valor normal determinado para a Voridian da Argentina alcançou US\$ 1.287,77/t (um mil duzentos e oitenta e sete dólares estadunidenses e setenta e sete centavos por tonelada).

4.1.3. Das demais empresas dos EUA

As demais empresas dos EUA não responderam o questionário relativo à investigação, de forma a possibilitar o cálculo de margem de dumping individualizada, muito embora tenham sido notificadas e tenham tido ampla oportunidade de aportar seus dados.

Assim, o valor normal foi calculado com base nos fatos disponíveis, nos termos do que dispõe o § 3º do art. 27 c/c o art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995. Este foi baseado nas cotações do PCI – preço máximo contrato. Essas cotações são publicadas em base *delivered*, tendo sido necessário ajustá-las à condição ex fábrica. Sem qualquer outra indicação ao contrário, essas cotações foram consideradas como se referindo a preços à vista.

O valor do frete interno dos EUA foi apurado com base nos dados trazidos aos autos pela peticionária, fornecidos pela empresa ASR Cargo Ltda., tendo alcançado US\$ 27,50/t (vinte e sete dólares estadunidenses e cinquenta centavos por tonelada).

O valor normal ex fábrica à vista atingiu US\$ 1.646,50/t (um mil seiscentos e quarenta e seis dólares estadunidenses e cinquenta centavos por tonelada).

4.2. Do preço de exportação

4.2.1. Da Invista (Ex-KoSa)

O preço de exportação foi obtido a partir das informações prestadas pela Invista sobre vendas ao Brasil do produto objeto da investigação. As exportações ao Brasil abrangeram somente resinas PET com viscosidades intrínsecas de 0,83 e 0,84 dl/g e totalizaram 3.673,8 toneladas.

Em respeito ao que preceitua o art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, efetuou-se o cálculo do preço de exportação na condição ex fábrica. Nos preços unitários brutos de exportação de resina PET

informados pela Invista, foram efetuados os ajustes necessários com vistas a tornar justa a comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

Assim sendo, do preço de exportação unitário bruto foram deduzidas as despesas de frete interno e externo, de armazenagem, financeiras, comerciais, de manutenção de estoques e de embalagem, além de eventuais desembolsos efetuados pela Invista a título de cobrança bancária. Por fim, os valores referentes a reembolso de direitos de importação referentes à importação de matéria-prima (drawback) foram adicionados ao preço.

Às despesas financeiras foram realizados ajustes em razão das retificações das datas de recebimento do pagamento para todas as operações de venda ao Brasil e da taxa de juros aplicada. Destaque-se que, foram identificadas divergências entre a data de embarque informada na resposta ao questionário pela Invista e a data segundo o conhecimento de embarque emitido pela transportadora internacional. Conforme consta na documentação da transportadora, fornecida durante a investigação *in loco*, o embarque do produto em diversas operações de exportação ocorreu em datas anteriores às informadas pela Invista na resposta ao questionário.

As datas de embarque das faturas verificadas foram ajustadas de acordo com a data apontada no documento da transportadora internacional. Para as demais operações de venda não verificadas, foram acrescentados sete dias ao período compreendido entre a data de embarque e a data de recebimento do pagamento. Esse número de dias acrescentado refere-se à média do número de dias de diferença entre a data constante no conhecimento de embarque e a data indicada pela Invista para as cinco faturas com divergências nessa informação. Portanto, o cálculo das despesas financeiras foi afetado pelos ajustes efetuados nas datas de embarque.

No que se refere às despesas de manutenção de estoques, estas foram ajustadas pelos mesmos motivos expostos no item referente a valor normal, quais sejam: alteração da taxa de juros pela Invista e custos de produção ajustados conforme indicado no item que trata de valor normal.

As despesas de embalagem foram rateadas, segundo o valor apurado na investigação *in loco*, o qual representou 23,5% do montante informado pela empresa na resposta ao questionário.

Constatou-se que, em faturas analisadas na investigação *in loco*, a Invista utilizou serviço bancário de cobrança, o que implicou a redução da receita bruta a uma taxa fixa descontada pelo banco utilizado para essa operação. Ressalte-se ainda que, nas informações prestadas na resposta ao questionário, não há menção da cobrança da referida taxa nas faturas de exportação ao Brasil. Assim sendo, para as faturas selecionadas e analisadas, bem como para as demais não verificadas, foi deduzido o valor da taxa cobrada para o serviço bancário de cobrança da receita bruta reportada pela empresa.

Efetuada os devidos ajustes anteriormente explicitados, o preço de exportação ex fábrica médio ponderado à vista totalizou US\$ 865,35/t (oitocentos e sessenta e cinco dólares estadunidenses e trinta e cinco centavos por tonelada).

4.2.2. Da Voridian

A Voridian Argentina, em sua submissão inicial, apresentou as vendas realizadas para o Brasil, incluindo vendas a parte relacionada e a compradores independentes. Essa empresa, em 11 de março de 2005, pleiteou a reconstrução do preço de exportação, afirmando que as transações entre ela e sua parte relacionada no Brasil Voridian do Brasil, não seriam confiáveis, nos termos do parágrafo único do art 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Posteriormente, com esse intuito, apresentou, em 6 de abril de 2005, uma nova base de dados para cálculo do preço de exportação, com as vendas realizadas para importadores brasileiros não-relacionados

e vendas da Voridian do Brasil no mercado interno brasileiro ao primeiro comprador independente. Cabe registrar que a Rhodia-ster, desde a petição, solicitara a reconstrução do preço de exportação sob a alegação de que os preços praticados entre essas partes relacionadas não seriam confiáveis. A decisão de proceder à reconstrução do preço de exportação considerou os argumentos das partes trazidos aos autos e, também, as informações obtidas no curso da investigação *in loco*.

O preço de exportação foi obtido a partir das vendas diretas realizadas pela Voridian Argentina, consideradas exportações regulares, e, no caso específico das vendas realizadas para a Voridian do Brasil, via reconstrução desse preço a partir das vendas ao primeiro comprador independente.

No que diz respeito às exportações diretas, foram abatidos dos preços brutos unitários os seguintes itens: despesas de armazenagem pré-venda na Argentina, frete interno da unidade de produção/armazenagem até o ponto de embarque, despesas de exportação, frete internacional, seguro internacional, frete no Brasil do porto ao local de armazenagem, frete no Brasil do armazém ao cliente independente, imposto de exportação, na Argentina, custo financeiro da operação, despesas de assistência técnica, *royalties*, despesas indiretas de venda no país de fabricação, despesas indiretas de venda no Brasil, custo de manutenção de estoques no país de fabricação, custo de manutenção de estoques no Brasil e despesas de embalagem.

No caso das despesas de armazenagem pré-venda na Argentina, foram incluídos valores referentes às duas empresas que forneceram esse tipo de serviço, os quais, segundo apurado no curso da investigação *in loco*, não tinham sido computados pela empresa, sequer por ocasião da segunda submissão, de 6 de abril de 2005.

Em relação ao frete interno da unidade de produção/armazenagem até o ponto de embarque e à despesa de exportação (manuseio de carga e corretagem), os valores indicados pela empresa, em moeda local, na realidade, referiam-se a dólares estadunidenses. Tais falhas foram corrigidas.

No que diz respeito ao imposto de exportação, esse é calculado na base de 5% sobre a diferença entre o valor FOB e o valor dos insumos importados via admissão temporária, denominado valor em aduana. O Reintegro, por sua vez é calculado à base de 3,4% sobre o valor em aduana, deduzido o valor dos insumos importados despachados para consumo, ou seja, com pagamento de tributos. A Voridian Argentina esclareceu que a vinculação entre o documento que indica os valores do imposto de exportação e do Reintegro e a fatura referente à venda ao Brasil somente seria possível de forma manual. No curso da investigação *in loco*, a empresa apresentou cópia dos documentos referentes às faturas selecionadas.

Com base nesses documentos, foi obtida a participação percentual do valor efetivamente pago, a título de imposto de exportação, deduzido o Reintegro, sobre o valor FOB da operação. Esse percentual, de 1,37%, foi aplicado sobre o preço bruto informado pela Voridian Argentina, no caso das vendas diretas.

Quanto ao custo financeiro da operação, foram utilizadas as taxas de juros no mercado interno argentino, reportadas pela própria Voridian Argentina na resposta ao questionário, considerando-se, também, o número de dias entre o embarque e o recebimento do valor e o preço bruto. Ou seja, foi adotada a mesma metodologia indicada no item que trata do valor normal.

As despesas indiretas de vendas incorridas no Brasil foram apuradas no curso da investigação *in loco* na Voridian do Brasil, uma vez que não haviam sido reportados nem por esta nem pela Voridian Argentina.

Para fins de cálculo do custo de manutenção de estoque na Argentina, aplicou-se a mesma metodologia descrita no item que trata do valor normal, considerando o número de dias informado pela empresa em sua resposta ao questionário. Adotou-se o mesmo procedimento com vistas ao cálculo do

custo de manutenção de estoques no Brasil. Observe-se, apenas, que para esse fim, foi tomado como base para cálculo o custo de produção acrescido das despesas de internação.

Com relação ao cálculo do custo financeiro da operação e de manutenção de estoque, de acordo com o indicado no item relativo ao valor normal, não foi considerada apropriada a obtenção de tais valores com base nas quantidades comercializadas, tal como indicado pela empresa, mas a partir dos preços de comercialização, no caso do custo financeiro da operação, ou nos custos de produção, em se tratando de custo de manutenção de estoques.

No que diz respeito ao custo financeiro, cabe destacar a inexistência de data de recebimento em algumas faturas relacionadas pela empresa em questão. Nesses casos, considerando o fato de a base de dados ter sido reapresentada em 6 de abril de 2005, considerou-se que, até essa data, tais pagamentos não haviam sido efetivados. Assim, com vistas ao cálculo do custo financeiro, assumiu-se que tais pagamentos somente foram realizados em data posterior a essa nova submissão.

No tocante à reconstrução do preço de exportação, cabem os seguintes comentários preliminares: a nova submissão da Voridian veio acompanhada de novo banco de dados, contendo uma lista de faturas, emitidas pela Voridian do Brasil, de revenda do produto objeto da investigação no mercado interno brasileiro a compradores independentes. A empresa relacionou o preço bruto unitário faturado, incluindo os impostos indiretos e contribuições sociais – COFINS e PIS. A partir desse preço, foram realizados ajustes para torná-lo comparável ao valor normal ex fábrica à vista.

Inicialmente, foram deduzidos do preço bruto os impostos indiretos (IPI e ICMS). Do valor assim obtido foi deduzida a margem de lucro da revenda, na base de 20%, nos termos da Lei nº 9.430, de 1996, alterada pela Lei nº 9.959, de 27 de janeiro de 2000, que dispõe sobre preço de transferência, estipulando, na alínea “d” do inciso II de seu art. 18, a presunção legal de margem de lucro de revenda de 20%. De acordo com informações obtidas no sítio eletrônico da SRF, esse lucro é calculado desconsiderando-se da receita bruta os impostos não-cumulativos (IPI e outros).

Vale também ser lembrado não existir, nos autos do processo, qualquer informação acerca de vendas de produto por importadores independentes e dos respectivos lucros auferidos nessas operações. As empresas brasileiras independentes, importadoras do produto fabricado pela Voridian Argentina, que responderam ao questionário da investigação, adquiriram a resina PET para uso próprio.

O valor obtido foi tomado por base para reconstrução do preço de exportação, tendo sido computados os tributos incidentes sobre a comercialização do produto (PIS, COFINS, ICMS e IPI), despesas de armazenagem pré-venda, frete interno da unidade de produção/armazenagem ao local de embarque, despesas de exportação (manuseio de carga e corretagem), frete e seguro internacionais, frete no Brasil do porto ao local de armazenagem, frete no Brasil do local de armazenagem ao cliente, seguro no Brasil, imposto de exportação, custo financeiro da operação (utilizada a taxa SELIC), receitas de juros, despesas de assistência técnica, *royalties*, despesas indiretas de venda incorridas no país de fabricação e no Brasil, despesas de internação, custo de manutenção de estoques na Argentina e no Brasil, custo de embalagem e custo de reembalagem no Brasil.

Em relação ao custo de manutenção de estoques, vale lembrar não ter sido adotado o critério informado pela empresa, de tomar como base para seu cálculo as quantidades envolvidas na operação, mas sim o custo. No caso de tal custo no Brasil, foram considerados a taxa SELIC e o custo de produção acrescido das despesas de internação.

No que diz respeito à taxa de juros, a partir de consulta ao sítio eletrônico do Banco Central do Brasil, tomaram-se as taxas diárias da SELIC como representativas das taxas de juros aplicáveis às operações em questão. Foi calculada a taxa média mensal e aplicada às faturas emitidas nos respectivos meses.

Foram obtidos preços de exportação, para vendas diretas e para a revenda por intermédio da Voridian do Brasil, os quais foram ponderados pelas respectivas quantidades. Adotada essa metodologia, foi obtido o preço de exportação médio ponderado, na condição ex fábrica, à vista, de US\$ 646,76/t (seiscentos e quarenta e seis dólares estadunidenses e setenta e seis centavos por tonelada).

4.2.3. Das demais empresas dos EUA

Da mesma forma que o valor normal, o preço de exportação para as demais empresas dos EUA foi determinado com base nas disposições do § 3º do art. 27 c/c o art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995. Para determinação desse preço de exportação, primeiramente, por intermédio das estatísticas oficiais de importação, foi obtido o preço FOB para as empresas dos EUA, excluídas as exportações realizadas pela Invista (ex-KoSa).

A partir desse preço FOB médio anual, algumas despesas foram deduzidas, de forma a torná-lo comparável com o valor normal: comissão de agente, em montante equivalente a 5% do preço FOB; despesas de exportação, de US\$ 15,00/t (quinze dólares estadunidenses por tonelada); frete interno nos EUA, de US\$ 27,50/t (vinte e sete dólares estadunidenses e cinquenta centavos por tonelada); e custo financeiro da operação. A esse respeito, note-se, foi constatado, com base nas respostas aos questionários dos fabricantes/exportadores estrangeiros, que nas vendas ao Brasil usualmente é concedido prazo para pagamento.

Para cálculo do custo financeiro da operação, com base nos fatos disponíveis, foi utilizada a taxa de juros de 12,16% a.a. e um prazo médio de recebimento de 180 dias. Tais parâmetros foram aplicados ao preço FOB médio anual, tendo sido encontrado um montante de US\$ 53,90/t (cinquenta e três dólares estadunidenses e noventa centavos por tonelada).

Dessa forma, foi determinado o preço de exportação ex fábrica à vista, o qual alcançou US\$ 757,42/t (setecentos e cinquenta e sete dólares estadunidenses e quarenta e dois centavos por tonelada).

4.3. Da margem de dumping

A margem absoluta de dumping foi obtida pela diferença entre o valor normal e o preço de exportação. A margem relativa, por intermédio da razão entre essa diferença e o preço de exportação. Assim, as margens de dumping determinadas estão apresentadas a seguir.

	Valor Normal	Preço de Exportação	Margem Absoluta	Margem Relativa
	(U S \$ por t o n e l a d a)			%
Argentina: Voridian Argentina	1.287,77	646,76	641,01	99,11
EUA: Invista (ex-KoSa)	1.179,76	865,35	314,41	36,33
Demais	1.646,50	757,42	889,08	117,38

4.4. Da conclusão sobre o dumping

Constatou-se, por conseguinte, a prática de dumping nas exportações para o Brasil de resinas PET, em margens que não se caracterizaram como *de minimis*.

5. Do dano causado à indústria doméstica

Atendendo ao que dispõe o § 2º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, para fins da determinação final da existência de dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping, foi considerado o período de janeiro de 1999 a dezembro de 2003, segmentados da seguinte maneira: P1, de janeiro de 1999 a dezembro de 1999; P2, de janeiro de 2000 a dezembro de 2000; P3, de janeiro de 2001 a dezembro de 2001; P4, de janeiro de 2002 a dezembro de 2002; e P5, janeiro de 2003 a dezembro de 2003.

5.1. Da acumulação das importações

Os efeitos das importações sob análise foram examinados de forma cumulativa, em vista de terem sido atendidos os requisitos constantes do § 6º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995. Verificou-se que as margens relativas de dumping apuradas para cada um dos países envolvidos na investigação – Argentina e EUA - não foram *de minimis*, ou seja, inferiores a 2%, nos termos do contido no § 7º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, os volumes individuais exportados por esses países não foram insignificantes, isto é, inferiores a 3% do total importado pelo Brasil no período de análise da existência de dumping, nos termos do que dispõe o § 3º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, e a avaliação cumulativa dos efeitos daquelas importações foi considerada apropriada em vista das condições de concorrência entre os produtos importados e das condições de concorrência entre estes e o produto similar doméstico, levando-se em conta os seguintes fatores: (a) não foram evidenciadas diferenças, químicas ou físicas, entre os produtos investigados, indicando que concorreriam em mercados distintos, ou seja, a empresa a jusante poderia adquirir produto exportado tanto pela Argentina quanto pelos EUA, fabricados, pois, para o mercado de embalagens; (b) não foram identificadas diferenças nas resinas PET produzidas por esses fabricantes e pela indústria doméstica e tampouco em suas características físicas, que pudessem determinar a existência de uma distinção entre os produtos e uma eventual segmentação de mercado, na qual a indústria a jusante ficasse limitada a utilizar a resina PET de um ou outro produtor; caracterizou-se, pois, que os produtos fabricados no país ou importados são intercambiáveis entre si, tendo sido indistintamente utilizados pelas empresas a jusante; (c) não foi observada a existência de qualquer segmentação de mercado, por cliente ou por região, tendo o produtor doméstico e os exportadores vendido seus produtos para a mesma categoria de cliente e para as mesmas regiões; (d) o mesmo consumidor de resina PET pode adquirir o produto de fabricante da Argentina, dos EUA e do Brasil, indistintamente; assim, os produtos fornecidos pelos países sob investigação foram comercializados no Brasil durante o mesmo período, por intermédio de canais de distribuição comparáveis e sob condições de comercialização semelhantes; (e) o preço constitui-se, portanto, em fator determinante nesse mercado para a concorrência entre os diversos produtores mundiais.

5.2. Das importações

Para fins de apuração dos volumes totais de importação foram utilizadas as informações provenientes do Sistema LINCE – FISCO, da SRF.

Os volumes de importação referem-se tão-somente ao produto sob análise, ou seja, aquele com viscosidade intrínseca a partir de 0,7 dl/g. A apuração dos números obedeceu metodologia que considerava as informações constantes nos registros de importações, os questionários respondidos pelas partes interessadas e as informações apresentadas por duas associações de classe. Foram retirados do universo das importações constantes do item 3907.60.00 da NCM todos aqueles produtos nos quais a viscosidade intrínseca era inferior a 0,7 dl/g, ou importados por empresas que não atuavam no mercado de embalagens de PET.

O volume total de importações de resinas PET apresentou variações ao longo do período analisado. Pôde ser observada uma tendência alternada de crescimento e retração, em P3 ocorreu o pico de importações, a partir daí o mercado encolheu. De P1 para P2, o volume de PET importado pelo Brasil diminuiu 14,5%. No período subsequente (P3) ficou evidenciado um aumento significativo de 40,3% em relação a P2. Em P4, houve um decréscimo das importações, de 16,9% em relação a P3. Finalmente, em

P5, as importações totais sofreram uma nova queda, agora de 6,4%. Verificou-se, pois, que, no período de análise da existência de dano, ou seja, de P1 a P5, as importações acumularam uma diminuição de 6,8%.

As importações objeto de dumping apresentaram um perfil distinto das importações totais, já que, à exceção de P3 para P4, foram evidenciados crescimentos nos volumes exportados para o Brasil. Note-se que, mesmo com essa queda, o volume das exportações a preços de dumping, em P4 e P5, superaram, em grande medida, aqueles observados em P1 e P2. As vendas de PET a preços de dumping para o Brasil apresentaram o seguinte comportamento: elevações de 37,8%; e 34,0%, respectivamente de P1 para P2 e de P2 para P3; redução de 12,7%, de P3 para P4; e um aumento, de 4,6%, de P4 para P5. Dessa forma, as importações a preços de dumping acumularam um aumento de 68,7% ao longo do quinquênio analisado.

Vale ressaltar que as importações das demais origens paulatinamente perderam participação no total importado para as importações a preços de dumping. Em P1, aquelas representavam 51,9% do volume adquirido pelo país no exterior. No período seguinte, já representavam 22,5%. Em P3, essa participação subiu 3,4 pontos percentuais, indo para 25,9%. Já em P4, os terceiros países eram responsáveis por 22,1% das aquisições externas do Brasil. Finalmente, em P5, tais importações só representaram 12,9% das importações brasileiras de PET.

Como pôde ser observado, muito embora as importações totais tenham diminuído 6,8%, se comparados P1 e P5, as importações a preços de dumping apresentaram uma significativa elevação, com um crescimento que atingiu 68,7%, quando comparados os mesmos P1 e P5. Ficou também evidenciado que as importações objeto de dumping deslocaram outros fornecedores externos.

Em contra-ponto ao fato das importações a preços de dumping terem aumentado 4,6%, de P4 para P5, as demais importações diminuíram em 45,4% no mesmo período.

Com relação ao preço CIF médio das importações, a variação teve um espectro reduzido quando comparado um período com o imediatamente seguinte. Houve uma redução de 0,3%, de P1 para P2, mais uma pequena redução de P2 para P3, de 1,4%. Em seguida, outra queda, agora de 10,4%, de P3 para P4, e por fim, uma ligeira recuperação de 1%, de P4 para P5.

Os preços CIF médio das importações a preços de dumping apresentaram comportamento semelhante ao constatado nas importações totais. De P1 para P2, praticamente se manteve estável. De P2 para P3, a redução atingiu 2,6% e, em seguida (de P3 para P4), a compressão alcançou 10,5%. De P4 para P5, praticamente não houve alteração, revelando uma elevação de apenas 0,5%.

Cabe ressaltar que o preço CIF médio das importações dos demais fornecedores apresentou o seguinte perfil: de P1 a P2, queda de 1,8%; de P2 a P3, elevação de 2,7%; de P3 a P4, outra queda de 9,2%; e finalmente, recuperação de P4 a P5, de 7,8%. A queda acumulada no preço médio das demais importações de P1 para P5 atingiu o percentual de 1,3%.

Ficou evidenciado que no período analisado os preços médios das importações objeto de dumping acumularam redução de 12,5%, em termos CIF. Ao se comparar o perfil das importações objeto de dumping com o dos demais fornecedores, tal queda é perfeitamente compatível com a mudança de perfil de fornecedores para o Brasil. Cabe também destacar que o perfil do preço médio CIF das importações totais do país tende a seguir o observado nas importações a preços de dumping, dado ao fato de esses países terem se tornado os mais expressivos fornecedores de resina PET para o Brasil.

5.2.1. Da evolução relativa das importações

Para fins de mensuração do mercado brasileiro de PET, foram utilizadas as vendas da Rhodia-ster para o mercado livre e informações acerca da totalidade das vendas internas dos demais produtores

nacionais trazidas aos autos pela requerente, com base em dados da Associação Brasileira de Fabricantes de Embalagens PET - ABIPET, bem como apresentadas pela Braskem, além dos volumes totais das importações, constantes das estatísticas oficiais de comércio exterior.

No que diz respeito à fabricação de PET pela Rhodia-ster, no período de análise da existência de dano, o produto destinou-se, principalmente, ao chamado mercado livre, ou seja, mercado interno do produto comparável fabricado pela indústria doméstica, e também ao mercado externo.

As importações brasileiras de PET, de P1 a P5, apesar de um comportamento irregular, perderam no cômputo total, efetiva participação no mercado brasileiro: de P1 para P2, houve uma redução de 14,3 pontos percentuais; de P2 para P3, uma pequena reação, com crescimento de 4,3 pontos percentuais. Em P4, voltou a cair, desta vez em 5,1 pontos percentuais, absorvendo menos de 40% do mercado brasileiro. No período de análise da existência de dumping, as importações tiveram ligeiro crescimento, de 1,5 ponto percentual em relação a P4. Com isso, ficou caracterizado que, no período analisado, as importações totais diminuíram sua participação no mercado brasileiro de PET, acumulando uma redução de 13,6 pontos percentuais.

As importações a preços de dumping, por outro lado, apresentaram comportamento oposto, do menor nível em P1 para o ápice na divisão do mercado em P5, detendo, assim, ao final, mais de um terço do mesmo. Em P1, essas importações representavam 26,1% do mercado brasileiro de resina PET. No período seguinte, com uma elevação de 4,8 pontos percentuais, essa participação atingiu 30,9%. Em P3, um crescimento de 1,9 ponto percentual, elevou-a a 32,8% do mercado. Em P4, essas importações recuaram sua fatia de mercado em 2,4 pontos percentuais. Finalmente, em P5, foi observado um aumento de 4,9 pontos percentuais nessa participação. Dessa forma, as importações, de P1 a P5, acumularam, no mercado brasileiro, uma elevação na participação no mercado brasileiro de 9,2 pontos percentuais.

Diante dessas constatações, ficou evidenciado que as importações sob análise apresentaram crescimento relativo em relação ao mercado brasileiro de PET. Esta conclusão é plenamente observada em P5, quando, apesar de ter havido uma redução na quantidade importada total, as importações obtiveram sua melhor participação na divisão do mercado brasileiro de PET.

A produção nacional foi quantificada com base nas informações trazidas aos autos pela requerente e pela Braskem. A Rhodia-ster apresentou seus números relativos à produção de resinas de PET e à produção dos demais produtores nacionais, tomando por base informações fornecidas pela Associação Brasileira de Fabricantes de Embalagens PET - ABIPET. A Braskem também aportou aos autos dados relativos às suas produções anuais.

A relação entre a produção nacional e as importações totais, ao longo do período analisado, não apresentou um comportamento homogêneo: elevações e quedas se sucederam, exceto de P4 para P5 quando o aumento foi consecutivo em relação ao anterior. Contudo, cabe destacar que houve uma tendência decrescente da relação entre a produção nacional e as importações totais.

Foi observado aumento nessa relação, de P1 para P2, com elevação de 0,80 no índice de cobertura. De P2 para P3, esse índice decresceu 0,51. Em P4, o aumento observado elevou esse índice 0,33. Já em P5, um novo crescimento fez o índice apresentar um aumento de 0,08. Dessa forma, de P1 para P5, a relação entre a produção nacional e as importações totais denotou uma elevação de 0,7 no índice de cobertura.

Ao se efetuar a mesma análise, considerando-se somente as importações a preços de dumping, a relação foi decrescente em relação ao período anterior, à exceção de P4, quando foi verificado um crescimento de 0,31 no índice de cobertura. Essa relação foi decrescente até P3, tendo diminuído 0,06, de P1 para P2, e 0,56, de P2 para P3. Em P4, como anteriormente abordado, esse índice registrou um crescimento. Contudo, já no período seguinte, ou seja, comparando-se P4 e P5, houve uma diminuição de

0,18. Observou-se que a relação entre a produção nacional e as importações objeto de dumping, de P1 para P5, experimentou uma redução de 0,49 no índice de cobertura.

Concluiu-se, que as importações a preços de dumping experimentaram crescimento em termos relativos, seja em comparação com o mercado brasileiro, seja em comparação com a produção nacional de resinas PET similares à importada.

5.3. Do consumo nacional aparente

O consumo nacional aparente foi quantificado levando-se em consideração a totalidade das operações no mercado interno, ou seja, vendas no mercado livre e demais vendas não classificadas como tal, as vendas internas das demais empresas produtoras nacionais e os dados relativos às importações totais efetivadas.

Constatou-se que as outras operações realizadas pela requerente e não enquadradas como comparáveis às importações foram gradualmente perdendo importância em seu *mix* de vendas até P3. Em P4 e P5 a participação das outras operações voltou a crescer em relação às vendas totais da requerente. Contudo, comparativamente aos volumes vendidos no mercado livre e nas demais operações, não ficou evidenciado que, ao longo do período analisado, a requerente tenha priorizado suas demais operações em detrimento das vendas no mercado livre.

As vendas das demais produtoras nacionais, em termos absolutos, foram crescentes até P4, competindo com as vendas da requerente. Porém, no período de investigação da existência de dumping comparado com o anterior, a petionária e as demais empresas produtoras perderam vendas, em termos absolutos, da mesma forma que as importações totais, que também perderam fôlego, só contrastando as importações a preços de dumping que, mesmo num cenário de contração da demanda experimentaram crescimento.

Vale registrar que, ao se comparar P4 e P5, os demais produtores nacionais sofreram redução de 2 pontos percentuais na sua participação no consumo nacional aparente. Por sua vez, a indústria doméstica aumentou sua participação em 0,9 ponto percentual. Contudo, foram as importações a preços de dumping que absorveram maior parcela do consumo nacional aparente, de 28,8%, em P4, para 33,1%, em P5, equivalente a um aumento de 4,3 pontos percentuais.

5.4. Da análise da indústria doméstica

De acordo com a definição de indústria doméstica, considerou-se como tal a totalidade da linha de produção de PET da Rhodia-ster. Registre-se que os indicadores de volume de vendas, faturamento, preço e custo, a seguir apontados, só consideraram a resina PET negociada no mercado livre, uma vez que só esses produtos estiveram disponíveis para comercialização.

5.4.1. Da participação no mercado livre brasileiro

Em termos absolutos, as vendas internas da indústria doméstica, no período analisado, foram crescentes até P4, quando se registrou o maior volume de vendas. Em P5, sofreram uma redução, comparadas com o período anterior.

Em relação à sua participação no mercado brasileiro, as vendas da indústria doméstica apresentaram certa oscilação. De P1 para P2, sua participação recuou 2,6 pontos percentuais. No período subsequente, a elevação de seu volume de vendas permitiu uma expansão de 1,1 ponto percentual nessa participação. Em P4, muito embora o mercado brasileiro tenha tido uma retração, a indústria aumentou suas vendas internas, redundando em um acréscimo de 3,6 pontos percentuais em sua participação no

mercado brasileiro. Finalmente em P5, a despeito da queda de suas vendas no mercado interno, a indústria doméstica absorveu mais 0,3 ponto percentual do mercado brasileiro.

Observou-se que o crescimento do mercado brasileiro, de P1 a P3, foi seguido pela expansão das vendas da indústria doméstica. Somente em P4 esse cenário foi alterado, quando a indústria doméstica sustentou o aumento de suas vendas e o mercado brasileiro reduziu seu volume. Em P5, tanto o mercado brasileiro quanto a indústria doméstica sofreram encolhimento, mas a Rhodia-ster apresentou participação no mercado ligeiramente superior.

Deve ser ressaltado que, ao serem comparadas as participações da indústria doméstica e das importações a preços de dumping no mercado brasileiro, esta, de P1 a P3, cresceu continuamente, enquanto a da indústria doméstica oscilou, declinando em P2 e tornando a crescer em P3. Em P5, observou-se que a indústria doméstica atingiu sua maior participação no mercado brasileiro, de 38,4%, tendo como contrapartida o aumento simultâneo da participação das importações a preços de dumping, que também atingiu o maior índice: 35,3%.

Ao se comparar o período de análise da existência de dumping com o imediatamente anterior, que as importações objeto de dumping aumentaram sua participação no mercado em 4,9 pontos percentuais, enquanto a indústria doméstica elevou sua participação em apenas 0,3 ponto percentual. Contudo, essa expansão da indústria doméstica só foi possível às custas da sua redução gradual do preço praticado no mercado brasileiro, levando-a a novamente experimentar prejuízos em suas vendas internas.

Como já anteriormente indicado, o preço é um elemento fundamental na concorrência entre os produtos fabricados internamente e entre os fabricados no país e os importados. Conforme análise apresentada em item próprio, a evolução dos preços pode acabar por determinar essas mudanças de posição.

Ressalte-se que de P1 para P5 as importações a preços de dumping aumentaram sua participação no mercado em cerca de 9,2 pontos percentuais. A indústria doméstica, por sua vez, nesse mesmo período, aumentou sua participação nesse mercado em cerca de 2,4 pontos percentuais.

5.4.2. Da capacidade nominal e da produção

A capacidade nominal praticamente se manteve estável de P1 para P2, com uma ligeira elevação de 1,2%. No período subsequente, ocorreu o maior crescimento, de 4,9%. Ao se comparar P3 e P4, observou-se um aumento de 1,9% na capacidade de produção da indústria doméstica. Em P5, não houve alteração nesse quadro, tendo sido mantida a capacidade do período anterior.

A produção da indústria doméstica experimentou crescimento até P3, tendo se mantido estável a partir de então. De P1 para P2, houve uma elevação de 15,3%. Em P3, relativamente ao período anterior, ficou evidenciado um novo aumento de 10,3%. Ao se comparar os períodos P3 e P4, a variação positiva da produção alcançou 1,3%, enquanto a queda, de P4 para P5, não ultrapassou 0,2%.

O grau de utilização da capacidade instalada, da mesma forma que a produção, foi crescente de P1 até P3, tendo apresentado ligeira variação negativa até P5. De P1 para P2, ficou evidenciada uma elevação de 10,5 pontos percentuais. No período seguinte, comparado com P2, o aumento atingiu 4,4 pontos percentuais. Ao se comparar P4 e P3, constatou-se que a ociosidade aumentou apenas 0,5 ponto percentual e, em P5, avançou mais 0,2 ponto percentual, quando comparado a P4.

Constatou-se que a indústria doméstica, de P1 a P3, apresentou um crescente volume de vendas, que justificou plenamente a elevação da produção. Em P5, o nível de utilização da capacidade instalada foi mantido o mesmo, mas acabou gerando o acúmulo de estoques, muito embora as exportações tenham contribuído para esse cenário.

5.4.3. Dos estoques finais

Os estoques finais informados pela requerente contemplaram, além de produtos destinados ao mercado livre, aquisições do produto, amostras e consignações.

Os estoques finais da indústria doméstica apresentaram comportamento oscilante ao longo do período analisado: quedas de 74,7% e 82%, de P1 para P2 e de P3 para P4, respectivamente; e aumentos de 845,3%, de P2 para P3, e de 145,5%, de P4 para P5.

Vale destacar que os volumes de estoque final em relação à produção foram oscilantes. Em P1, representaram 6,5%; em P2, 1,4%; em P3, 12,3%; em P4, 2,2%; e em P5, 5,4%. Em P3, quando os níveis de estoque atingiram o seu ápice, as vendas das demais produtoras nacionais avançaram menos de 1.000 toneladas e as importações a preços de dumping cresceram mais de 27.000 toneladas. Muito embora a indústria doméstica tenha tido capacidade de alavancar suas vendas internas, a queda de suas exportações contribuiu para esse acúmulo.

Com relação ao nível de estoque em P5, cabe destacar que as exportações da indústria doméstica sofreram redução, tendo, também, contribuído para o acúmulo observado. Contudo, as importações a preços de dumping, que avançaram 4,9 pontos percentuais no mercado brasileiro naquele período, caso mantivessem a mesma participação de P4, deveriam ter recuado, uma vez que tanto o mercado brasileiro quanto o consumo aparente declinaram nesse período.

5.4.4. Do volume de vendas internas e externas

As vendas totais da indústria doméstica referem-se às vendas do produto comparável, no mercado livre e no mercado externo. Tais vendas internas da indústria doméstica, ao longo de todo período analisado, sempre representaram mais de dois terços de seu volume total de vendas. Isso não obstante, note-se que, paulatinamente, as exportações foram assumindo papel mais importante na composição de vendas.

As vendas totais da indústria doméstica cresceram até P4. De P1 para P2, observou-se uma elevação de 32,2%. Em P3, comparativamente a P2, esse aumento atingiu 10,4%. Já em P4, ao se comparar com P3, essas vendas experimentaram um crescimento de 23,4%. Em P5, período de análise da existência de dumping, observou-se uma redução de 13,2% em relação a P4.

As vendas internas da indústria doméstica no mercado livre, tal como as vendas totais, também foram crescentes até P4: 7,7%, de P1 para P2; e 30,8%, de P2 para P3. Em P4, comparativamente com P3, essas vendas aumentaram 3,8%. Já em P5 elas decresceram 9,1%, em relação ao período imediatamente anterior. Esse comportamento resultou em um aumento de 33% das vendas do produto comparável no mercado interno, se comparados P1 e P5.

No que diz respeito às exportações, pôde ser observado que o comportamento foi mais inconstante, pois, elevações e quedas se sucederam durante o período analisado. De P1 para P2, as vendas externas da indústria doméstica experimentaram crescimento de 168%. No período subsequente, a queda alcançou 35,1%, se comparado a P2. Em P4, o volume das exportações cresceu 111% em relação ao período anterior. Finalmente, em P5, as vendas externas da indústria sofreram um encolhimento de 22,3%, denotando um crescimento de cerca de 185%, de P1 para P5.

É importante destacar que, de P1 para P2, as demais produtoras nacionais e a indústria doméstica elevaram suas vendas internas em termos absolutos. As importações a preços de dumping, da mesma forma, também expandiram suas vendas no crescente mercado brasileiro. Contudo, nesse período,

somente as importações objeto de dumping e as vendas das demais produtoras nacionais elevaram sua participação no mercado brasileiro, já que a indústria doméstica perdeu pequena parcela.

De P2 para P3, muito embora as demais produtoras nacionais também tenham experimentado aumento no volume comercializado no país, foram a indústria doméstica e as importações a preços de dumping que mais se beneficiaram da expansão do mercado brasileiro.

Em P4, o mercado brasileiro sofreu redução. Contudo, a indústria doméstica e os demais produtores nacionais conseguiram absorver parcela do mercado, antes detida pelas importações. Ressalte-se que, para manter sua participação no mercado, a indústria doméstica arcou com redução do preço praticado e realização de prejuízo.

Em P5, após nova queda do mercado brasileiro, a indústria doméstica reduziu vendas internas e exportações. As demais produtoras nacionais, igualmente, reduziram suas vendas no mercado interno. Somente as importações a preços de dumping conseguiram resultados positivos, com elevação, em termos absolutos, do volume vendido internamente.

Cabe registrar que a sustentação da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro só foi possível, como será visto em item mais adiante, às custas de redução nos preços de venda do produto, tendo redundado em comprometimento das margens de comercialização.

5.4.5. Do faturamento

O faturamento líquido da indústria doméstica no mercado interno refere-se às vendas do produto comparável, no mercado livre, sem impostos, fretes e comissões, decorrentes de produção própria. Os valores em reais foram convertidos para valores constantes de P5, pelo Índice de Preços da ABIQUIM-FIPE.

O faturamento da indústria doméstica com vendas no mercado interno, em reais constantes, apresentou um comportamento ascendente até P3, tendo declinado desde então: elevações de 20,5%, de P1 para P2, e de 51%, de P2 para P3, e quedas de 10,1%, de P3 para P4, e de 17,3%, de P4 para P5.

Conforme pôde ser observado, de P1 a P3, ocorreu uma elevação nos volumes vendidos internamente pela indústria doméstica, como consequência da constante expansão do mercado brasileiro, tendo o faturamento, em reais constantes, apresentado essas mesmas características. No entanto, em P4, quando o mercado brasileiro encolheu, a indústria doméstica ainda manteve um crescimento no seu volume de vendas, mas com queda no faturamento, indicando uma depressão nos preços praticados. Em P5, a queda de 17,3% no faturamento da indústria doméstica com vendas no mercado interno foi acompanhada de redução de 9,1% nos volumes vendidos, indicando um aprofundamento na depressão de preços. Ressalte-se, por outro lado, que essa depressão nos preços permitiu à indústria doméstica absorver parcela do mercado brasileiro das demais importações, já que aquelas introduzidas no país a preços de dumping elevaram sua participação no mercado brasileiro em P5, e os demais produtores nacionais mantiveram sua participação praticamente no mesmo patamar.

5.4.6. Do preço no mercado interno

Para a obtenção dos preços de venda no mercado interno, foi calculada a razão entre o faturamento e a quantidade vendida nos respectivos períodos no mercado livre.

Os preços médios, em reais constantes, aumentaram até P3 e, a partir de então, sofreram sucessivos decréscimos. Assim, de P1 para P2, o crescimento atingiu 11,9% e, de P2 para P3, 15,4%, enquanto que, de P3 para P4 e de P4 para P5, encolheram 13,4% e 9%, respectivamente. Em termos percentuais, de P1 para P5, o aumento no preço médio praticado no mercado interno alcançou 1,8%.

Em P3, o preço médio da indústria doméstica atingiu seu nível mais alto durante o período analisado. Contudo, deve ser destacado que, paralelamente ao aumento de preços praticados pela indústria doméstica, de P1 para P3, ocorreu, neste intervalo, uma queda de sua participação no mercado brasileiro apesar de, em termos absolutos, o volume de vendas ter crescido. Com isso, ficou evidenciado que as importações a preços de dumping e as vendas das demais produtoras nacionais foram as que mais se aproveitaram da expansão do mercado brasileiro.

Em P4 esse quadro apresentou-se bastante distinto. A indústria doméstica reduziu o preço praticado no mercado interno, tendo culminado no auge do volume de vendas e elevação da participação no mercado brasileiro. As importações a preços de dumping, por seu turno, recuaram após terem atingido, em termos absolutos, o pico no período imediatamente anterior, podendo ser explicado pelo fato de os preços CIF internado dessas importações situarem-se em patamar superior aos da indústria doméstica.

Finalmente, em P5, a indústria doméstica, em moeda nacional constante, imprimiu uma redução relevante nos preços praticados internamente, tendo atingido uma participação de 38,4% no mercado brasileiro. Observe-se, no entanto, que mesmo assim não foi possível conter o avanço das importações a preços de dumping, as quais retomaram sua escalada no mercado brasileiro, em termos absolutos e relativos.

Vale comentar que, novamente em P5, o preço CIF internado das importações a preços de dumping situou-se em nível inferior ao praticado pela indústria doméstica.

5.4.7. Da evolução dos custos vis-à-vis os preços

Da mesma forma que o faturamento da indústria doméstica, o custo de produção médio para cada período foi elaborado em reais constantes para P5, pelo Índice de Preços da ABIQUIM-FIPE.

O custo de produção médio, em real constante, aumentou 1,3%, de P1 para P2, e 2,4%, de P2 para P3. Em P4, relativamente a P3, esse custo experimentou uma redução de 2,4%. Já ao se comparar os períodos de P4 e de P5, observou-se uma queda de 8,3%.

A diferença preço-custo foi decrescente até P3, denotando que a indústria doméstica durante esse período conseguiu reduzir gradativamente o prejuízo com as vendas de PET no mercado interno até alcançar lucro em P3. Verificou-se que essa redução se deveu, em parte, pela elevação dos preços praticados no mercado interno, já que os custos de produção foram crescentes neste período.

Em P4, muito embora tenha ocorrido uma queda nos custos de produção da indústria doméstica, esta foi inferior à redução imprimida nos preços de venda no mercado interno, novamente redundando em prejuízo nessas vendas. Em P5, o cenário foi semelhante ao observado no período anterior, ou seja, nova redução de custos, acompanhada de compressão superior dos preços praticados no mercado brasileiro. Observe-se que, à exceção de P1, esse foi o pior resultado observado.

5.4.8. Da evolução do emprego

Quando analisado o número de empregados diretamente vinculados à produção, observou-se, em todo o período investigado, um único aumento, de 17,5%, de P1 para P2, nas demais comparações, observamos quedas: de 5,3%, de P2 para P3, de 15,7%, de P3 para P4 e de 5,5% de P4 para P5. Entre P1 e P5 a perda acumulada de empregos diretos foi de 11,3%.

Com relação aos empregados indiretamente ligados à produção, cabe destacar que estes são comuns às linhas de resina PET e de fibra de poliéster. A participação desse efetivo na fabricação de PET, segundo informações prestadas pela peticionária, situou-se em torno de 67% ao longo do período

analisado. Conforme evidenciado na análise, ocorreram pequenas variações, houve reduções de 1% de P1 para P2 e de 6,8%, de P2 para P3, seguidas de ligeira recuperação de 2,1% de P3 para P4 e um novo aumento de 3,6% de P4 para P5, porém, no acumulado, a diminuição de cinco empregos indiretos, representam uma queda de 2,4% entre P1 e P5.

No que diz respeito aos empregados administrativos, verificou-se quedas, com exceção de P2 para P3 e de P4 para P5. Já com relação aos empregados ligados às vendas, ficaram evidenciadas reduções contínuas, exceto de P1 para P2.

A partir do número de empregados diretamente vinculados à produção de resina PET, foi possível avaliar a evolução dos índices de produção por empregado, os quais foram crescentes ao longo de quase todo o período. Este resultado foi obtido pela conjugação da redução no contingente de funcionários e a ampliação da produção.

Esse ganho, em P5, permitiu à indústria doméstica reduzir o número de empregados diretamente vinculados à produção e, apesar da queda da produção total, a produção por empregado atingiu seu maior nível no período total analisado.

5.4.9. Da massa salarial e dos salários da empresa

A massa salarial foi considerada como o somatório dos salários, acrescidos dos encargos e benefícios. Vale destacar que os benefícios são contabilizados por cada unidade, não sendo alocados por cada um dos funcionários pertencentes a determinado centro de custo. Já o cálculo do salário médio anual considerou, tão-somente, os salários pagos acrescidos de horas-extras.

A massa salarial dos empregados vinculados à produção, em reais constantes, apresentou, à exceção de P1 para P2, variações negativas em todo o período analisado. O salário médio anual, da mesma forma, apresentou tendência decrescente, só tendo experimentado elevação de P2 para P3. Em dólares estadunidenses, por sua vez, a massa salarial e o salário médio anual foram decrescentes de P2 para P3 e de P3 e P4, tendo sido constatadas elevações, de P1 para P2, e de P4 para P5.

O salário médio anual, como já anteriormente destacado, teve um único aumento, de 2,7%, de P2 para P3. Nos demais períodos, ou seja, de P1 para P2, de P3 para P4 e de P4 para P5, ocorreram diminuições de, respectivamente, 4,1%, 1,6% e 9,4%. Assim, cumulativamente, considerando os períodos P1 e P5, a massa salarial decresceu 20,4%, e o salário médio anual, 12,1%.

Relativamente à mão-de-obra administrativa, o salário médio anual, em moeda nacional constante, apresentou quedas de P1 para P2 (20,1%) e de P4 para P5 (23,5%), e elevações nos demais (12,8%, de P2 para P3, e 13,2%, de P3 para P4). No acumulado P1-P5, as quedas da massa salarial e do salário médio anual alcançaram 35,3% e 21,9%, respectivamente.

No tocante ao pessoal de vendas, em moeda nacional constante, o salário médio anual, após ter crescido, de P1 para P2, e de P2 para P3, apresentou quedas sucessivas, revelando o seguinte cenário: aumentos de 3%, de P1 para P2; e de 13,4%, de P2 para P3; e diminuições de 8,3%, de P3 para P4; e de 20,4%, de P4 para P5. Ao se comparar os períodos P1 e P5, as quedas registradas atingiram: 29,2% e 14,7%, respectivamente, para a massa salarial e o salário médio anual.

5.4.10. Da comparação de preços

Neste item buscou-se analisar os preços praticados pela indústria doméstica no mercado interno brasileiro vis-à-vis os preços CIF internado médios ponderados das importações a preços de dumping, e avaliar os impactos causados nos preços da indústria doméstica.

Para obtenção do preço CIF internado médio, utilizaram-se os preços CIF de cada uma das origens investigadas, ponderados pelas respectivas quantidades exportadas para o Brasil. A esse preço médio, adicionou-se o imposto de importação correspondente, acrescentando-se, ainda, montante equivalente a 2% do preço CIF a título de despesas de importação.

Convém ressaltar terem sido levados em consideração eventuais benefícios na importação. Dessa forma, operações amparadas em drawback e importações efetuadas pela Zona Franca de Manaus – ZFM, foram devidamente consideradas para a internação do produto importado. As despesas de internação foram determinadas a partir das informações constantes das respostas ao questionário, relativamente ao ano de 2003. O mesmo percentual foi aplicado nos períodos anteriores incluídos na análise.

Cabe destacar que as importações de produto argentino, amparadas pelo ACE nº 18, não estiveram sujeitas ao recolhimento do imposto de importação, já as estadunidenses tiveram um perfil variado, sendo concentradas, em P5, em operações de drawback e vendas para a ZFM.

Cabe registrar que na determinação do preço CIF internado para a Argentina, foram consideradas exclusivamente as informações provenientes do Sistema LINCE-FISCO. Assim, a existência, ou não, de relacionamento entre empresas não foi levada em conta.

Não foram consideradas diferenças originadas por distintos prazos de financiamento das aquisições. Tal explicado anteriormente, esse efeito foi levado em consideração no item específico relativo à comparação dos preços da indústria doméstica com os das empresas produtoras/exportadoras que responderam ao questionário.

Verificou-se que as importações a preços de dumping estiveram subcotadas em relação ao preço do produto fabricado pela indústria doméstica em P2, P3 e em P5. Comparando-se os dois preços, constatou-se que a relação preço da indústria doméstica versus preço CIF internado apresentou o seguinte perfil: 0,80 (P1); 1,00 (P2); 1,06(P3); 0,88 (P4); e 1,07(P5).

Conforme evidenciado pelas informações anteriores, o maior nível de subcotação ocorreu em P5, período de investigação da existência de dumping, cabendo registrar que a indústria doméstica operou, em P5, com prejuízo, tendo praticado preços inferiores aos custos unitários de produção.

5.5. Das demonstrações econômico-financeiras

5.5.1. Do demonstrativo de resultados

Verificou-se que, em reais constantes, a receita operacional líquida (ROL) e o custo do produto vendido (CPV) tiveram o mesmo comportamento até P3. Em P4, embora o CPV tenha continuado sua trajetória ascendente, a ROL sofreu uma queda, revelando a compressão no lucro bruto da indústria doméstica. Em P5, ROL e CPV apresentaram o mesmo comportamento – redução em relação a P4. Contudo, a diminuição da ROL, em montante superior ao do CPV, levou a um estreitamento ainda maior do lucro bruto.

Aliás, com relação ao lucro bruto, cumpre ressaltar que, em P3, a indústria doméstica obteve o seu melhor resultado e, em P5, o pior. Observando-se os números disponíveis, constatou-se uma queda de 56,2% no lucro bruto, comparando-se o período de investigação da existência de dumping com o imediatamente anterior.

Esse cenário é distinto ao se proceder à análise do lucro operacional. Muito embora a indústria doméstica só tenha operado com lucro em P3, o prejuízo sofrido pela indústria doméstica em P5 foi inferior a P4. Contudo, deve ficar claro que tal fato derivou de esforço da indústria doméstica em reduzir

drasticamente suas despesas administrativas, comerciais e financeiras, de P4 para P5, como demonstrado a seguir.

As despesas operacionais, embora tenham apresentado uma tendência declinante, sofreram oscilações, com quedas de 27,5%, de P1 para P2, de 14,3%, de P3 para P4, e de 43,5% de P4 para P5, mas aumento de 29,9%, de P2 para P3. Esse comportamento resultou em redução de 54,4%, quando comparados P1 e P5.

A margem bruta com vendas no mercado interno diminuiu em P2, quando comparada com P1, 8 pontos percentuais. Em P3, entretanto, apresentou crescimento de 17,5 pontos percentuais, em relação ao período anterior. Ao se comparar P4 e P3, ficou evidenciada uma redução de 13,6 pontos percentuais nesse indicador. Finalmente, em P5, houve uma diminuição de 4,6 pontos percentuais na margem bruta.

A margem operacional, à exceção de P3, foi negativa em todos os demais períodos. Pôde ser observado que tal indicador apresentava um caminho ascendente, em razão dos esforços da indústria doméstica na diminuição das despesas operacionais e da elevação dos preços praticados internamente. Contudo, P4 já foi marcado por nova queda nesse indicador, que se manteve estável em P5, não obstante negativa.

As despesas operacionais revelaram um comportamento quase sempre de queda. Contudo, ao se observar a elevação no volume vendido internamente pela indústria doméstica é que se claramente percebeu a diminuição paulatina da importância dessa rubrica na composição dos preços praticados no mercado interno.

Observou-se que todo esforço empreendido pela indústria doméstica foi infrutífero, uma vez que, com uma penetração cada vez maior no mercado nacional, as importações a preços de dumping não permitiram a recuperação das margens e uma taxa de retorno adequada do investimento.

5.5.2. Do fluxo de caixa operacional e da taxa de retorno

Ficou evidenciado que o fluxo de caixa operacional da requerente experimentou um crescimento de P2 para P3. Em P4, houve uma retração, comparativamente aos valores de P3. Finalmente, em P5, ocorreu um novo aumento nesse indicador, o qual cresceu em relação ao observado em P4.

Constatou-se que a taxa de retorno com a atividade foi negativa em P1 e P2. Em P3 e P4 apresentou índices positivos, porém retornou a índices negativos em P5. Ficou evidenciado um movimento ascendente até P3 e um declínio a partir de então.

A indústria doméstica apresentou *payback* calculável somente em P3 e P4, já que nos demais períodos, com retornos negativos, tais indicadores foram inexistentes, implicando deterioração patrimonial. De qualquer forma, cabe ressaltar que, mesmo de P3 para P4, o *payback* foi declinante.

5.6. Da magnitude das margens de dumping

Verificou-se que a magnitude das margens de dumping apuradas teve um efeito nocivo sobre a indústria doméstica, obrigando-a a praticar preços que não permitiram um retorno adequado de seus investimentos, inclusive sofrendo prejuízo em suas vendas no mercado interno brasileiro.

Caso tais empresas não tivessem praticado preços tão apartados de seus valores normais, os impactos de suas exportações sobre a indústria doméstica seriam bem menores ou mesmo inexistentes.

A menor margem de dumping apurada – Invista – alcançou US\$ 314,41/t (trezentos e quatorze dólares estadunidenses e quarenta e um centavos por tonelada). Caso inexistente, teria permitido à

indústria doméstica ter praticado preços que não a levariam a realizar prejuízos nas vendas realizadas no mercado interno brasileiro. Obviamente, o mesmo raciocínio é válido para as demais empresas para quais foram apuradas margens de dumping ainda maiores.

5.7. Do preço da indústria doméstica versus preços das exportadoras que responderam ao questionário

A análise procedida teve por objetivo comparar, no período de investigação da existência de dumping, o nível de preço praticado por cada uma das empresas que respondeu ao questionário da investigação com o da indústria doméstica, efetuando os ajustes necessários para colocá-los na mesma base.

Em se tratando da Voridian, considerou-se que o produto argentino importado pela Voridian do Brasil competia com o produto da indústria doméstica quando era revendido no mercado interno brasileiro ao primeiro comprador independente. Assim, para os preços praticados pela Voridian do Brasil, foram deduzidos do preço de venda ao comprador independente somente os impostos indiretos (IPI e ICMS), frete ao cliente independente e custo financeiro da operação. Com relação às vendas diretas, a comparação foi feita com base nos preços CIF internados.

Dessa forma, para a Voridian Argentina, foi apurado, para fins de comparação, o preço de US\$ 1.025,87/t (um mil e vinte e cinco dólares estadunidenses e oitenta e sete centavos por tonelada).

No que diz respeito à Invista, a metodologia aplicada foi a mesma já utilizada para as vendas diretas da Voridian Argentina. Cabe destacar que todas as operações referiram-se a exportações para a ZFM. Assim, para a Invista, foi apurado, com vistas à comparação, o preço de US\$ 994,09/t (novecentos e noventa e quatro dólares estadunidenses e nove centavos por tonelada).

Quanto à indústria doméstica, para permitir uma justa comparação, foi necessário realizar reconstrução do preço de venda no mercado interno brasileiro. Foram adicionados ao custo de produção montantes referentes a lucro e a título de PIS e COFINS. Dessa forma, foi obtido o preço de US\$ 1.370,96/t (um mil trezentos e setenta dólares estadunidenses e noventa e seis centavos por tonelada).

5.8. Da conclusão sobre o dano causado à indústria doméstica

Conforme ficou evidenciado na análise precedente, as importações a preços de dumping representavam 26,1% do mercado brasileiro em P1, passaram a 30,4% em P4, e atingiram 35,3% em P5, ou seja, elevação de cerca de 9,2 pontos percentuais no período sob análise, e de 4,9 pontos percentuais de P4 para P5. A relação entre a produção nacional e as importações a preços de dumping, em P1, alcançava 2,9, caiu para 2,6 em P4, até reduzir-se, em P5, a 2,4, isto é, queda de 17%, de P1 para P5, e de 7%, de P4 para P5. Por outro lado, as importações totais representavam 54,2% do mercado brasileiro em P1, caíram para 39,1% em P4 e atingiram 40,6% em P5.

Com relação ao preço CIF das importações a preços de dumping, no período analisado, ocorreu queda de 12,5%, e, de P4 para P5, praticamente se manteve estável, com ligeiro aumento de 0,5%. O preço das demais importações, de P1 para P5, evidenciou uma queda de apenas 1,3%, e, de P4 para P5, um aumento de 7,8%.

As vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro aumentaram de 27.500 toneladas, de P1 para P5, e experimentaram uma redução de 11.100 toneladas, de P4 para P5. A sua participação no mercado brasileiro passou de 36% em P1, para 38,1% em P4 e 38,4% em P5, ou seja, um aumento de 2,4 pontos percentuais, de P1 para P5, e de 0,3 pontos percentuais de P4 para P5. As exportações, a seu turno, apresentaram elevação de 27.900 toneladas no período analisado e redução de 12.400 toneladas, de P4 para P5.

A produção da indústria doméstica aumentou de P1 para P5, tendo representado uma elevação de 28,4% no período sob análise, e uma leve diminuição de 0,3%, no período de análise da existência de dumping em comparação com o anterior. O grau de utilização da capacidade instalada aumentou 14,2 pontos percentuais no período analisado, e, de P4 para P5, praticamente se manteve estável, com um ligeiro declive de 0,2 ponto percentual.

O faturamento da indústria doméstica com vendas no mercado interno, em reais constantes, apresentou uma elevação de 35,3% de P1 para P5, mas uma queda de 17,3%, de P4 para P5. Já o preço praticado pela indústria doméstica no mercado interno brasileiro, em reais constantes, evidenciou uma elevação de 1,8% no período analisado, mas uma retração de 9% no período de investigação da existência de dumping, em relação ao imediatamente anterior, caracterizando, no período de investigação da existência de dumping, a existência de depressão de preços.

A relação entre o preço praticado pela indústria doméstica em suas vendas no mercado nacional e o custo de produção passou de 0,85, em P1, para 0,93, em P4 e em P5. Verificou-se que, mantido o mesmo nível das despesas operacionais constatadas em P5, o pior desempenho da indústria doméstica teria ocorrido no período de investigação da existência de dumping.

A massa salarial relativa aos empregados vinculados à produção, em moeda nacional constante, caiu 20,4%, de P1 para P5, e 14,6%, de P4 para P5. Relativamente aos empregados administrativos, esse fator sofreu uma redução de 35,3%, de P1 para P5, e de 11,8%, de P4 para P5. No que diz respeito ao pessoal de vendas, experimentou uma queda de 29,2%, de P1 para P5, e de 24,2%, de P4 para P5.

O salário médio anual dos empregados ligados à produção, em moeda nacional constante, recuou 12,1% de P1 para P5, e 9,4%, de P4 para P5. O salário médio anual do pessoal administrativo diminuiu 21,9%, de P1 para P5; e 23,5%, de P4 para P5, e o dos empregados ligados a vendas caiu 14,7%, de P1 para P5; e 20,4%, de P4 para P5.

O preço das importações em P5, período de investigação da existência de dumping, esteve subcotado em relação ao preço praticado pela indústria doméstica, com o preço CIF internado das importações a preços de dumping declinando sucessivamente ao longo do período analisado, tendo revelado uma queda de 16,1%, de P1 para P5, e de 1,1%, de P4 para P5.

A massa de lucro bruto da indústria doméstica, no período analisado, caiu 49,7%, já no período de análise da existência de dumping em relação ao imediatamente anterior recuou 56,2%. Assim, a indústria doméstica, à exceção de P3, experimentou prejuízo operacional em todos os períodos incluídos na análise.

A margem bruta com as vendas no mercado brasileiro atingiu seu nível mais baixo em P5, representando uma redução de 63% em relação à obtida em P1, e 47,4% daquela percebida em P4. Por sua vez, a margem operacional em P1 foi inferior àquelas verificadas em P4 e P5.

O fluxo de caixa operacional da empresa declinou ao se comparar P2 e P5, não obstante variações positivas observadas de P2 para P3 e de P4 para P5. O retorno líquido apresentou movimento ascendente até P3, não obstante negativo em P1 e P2, tendo decrescido a partir de então, de tal modo que, em P5, voltou a níveis negativos.

A taxa interna de retorno, obviamente, apresentou o mesmo comportamento, tendo voltado a assumir percentual negativo em P5, com isso, o *payback*, em P1 e em P5, foi inexistente, considerando os valores negativos da taxa de retorno, e, em P4, alcançou 42 anos.

Conforme se verificou, o mercado brasileiro de resinas PET cresceu até P3. Durante esse período, indústria doméstica, demais produtores nacionais e importações a preços de dumping se beneficiaram dessa expansão e todos aumentaram suas vendas em termos absolutos.

A indústria doméstica, entretanto, em termos relativos, perdeu, nesse mesmo período, pequena parcela de sua participação no mercado. Quem mais se beneficiou dessa expansão foram as demais empresas nacionais que aumentaram sua participação no mercado de 9,8%, em P1 para 26,7%, em P2 e 21,3%, em P3.

A partir de P4, esse cenário começou a apresentar mudanças, com a retração do mercado brasileiro. Muito embora as vendas da indústria doméstica tenham aumentado em termos absolutos, e ela tenha conseguido absorver parcela do mercado nacional, tal ato só ocorreu em razão da redução de preços promovida.

Cabe ressaltar que as outras produtoras nacionais também elevaram suas vendas em P4. Portanto, foram as importações a preços de dumping que sofreram uma redução em termos absolutos e em relação ao mercado brasileiro, não obstante a redução de preços observada em relação a P3.

Contudo, essa estratégia trouxe efeitos nefastos para a indústria doméstica. Embora tenha conseguido inibir o avanço das importações a preços de dumping no mercado brasileiro, suas margens voltaram a cair, afetando fortemente sua rentabilidade.

Em P5, o preço das importações sob a prática de dumping voltou a ficar subcotado em relação ao do produto vendido internamente pela indústria doméstica. Como consequência, essas importações aumentaram em termos absolutos e relativos, as vendas da indústria doméstica e dos demais produtores nacionais caíram em termos absolutos e as demais importações sofreram uma forte queda.

A indústria doméstica conseguiu, ainda assim, em razão da redução do mercado brasileiro, avançar meio ponto percentual no mercado brasileiro, mas às custas de redução de preços, faturamento, perdendo rentabilidade, massa de lucro bruto, estreitando margem bruta e mantendo níveis negativos de margem operacional, pelo segundo ano consecutivo.

O faturamento da indústria doméstica com vendas no mercado interno, em moeda nacional constante, apresentou, em P5, uma redução substancial em relação a P4, de aproximadamente 17%, maior que a queda observada nos volumes comercializados no país, de cerca de 10%. A redução observada nos preços praticados internamente, por sua vez, girou em torno de 9%, justificando, conjuntamente com a redução nos volumes comercializados no país, o encolhimento no faturamento.

Deve-se ressaltar que a indústria doméstica, de P1 a P3, vinha tentando reverter o quadro de prejuízo e, efetivamente, conseguiu melhorar seu desempenho. A expansão do mercado brasileiro favoreceu essa estratégia. Em P3, a indústria doméstica conseguiu apurar lucro com suas vendas de PET. A contínua redução nos preços do produto importado, no entanto, findou por inibir a estratégia desenvolvida pela produtora nacional de elevação de suas vendas internas e melhoria de seus resultados, via redução das despesas operacionais.

O salário médio, em moeda nacional constante, apresentou uma tendência decrescente seja dos empregados envolvidos na produção, administrativos ou de vendas.

De P1 até P3, a indústria doméstica, muito embora tenha apresentado elevação em suas vendas internas, imprimiu aumentos em seus preços. Contudo, enquanto as importações a preços dumping, com política de redução de preços, aumentaram suas vendas em torno de 82%, a indústria doméstica elevou seu volume de suas vendas internas em, aproximadamente, 41%. Tal cenário foi alterado em P4, quando o preço praticado pela indústria doméstica caiu proporcionalmente (-13,4%) mais que o preço das

importações a preços de dumping (-10,6%). Como consequência, a indústria doméstica aumentou suas vendas internas, enquanto as importações recuaram.

Em P5, quando o preço praticado pela indústria doméstica voltou a superar o preço das importações sob a prática de dumping, as vendas da indústria doméstica experimentaram uma redução e essas importações aumentaram em termos absolutos e também em relação ao mercado brasileiro. Verificou-se, por conseguinte, que as importações a preços de dumping tiveram como efeito o rebaixamento dos preços praticados pela indústria doméstica no mercado interno, que teve sua rentabilidade fortemente afetada.

Isso tudo considerado, concluiu-se que há provas da existência de dano causado pelas importações a preços de dumping.

6. Da causalidade

Neste item buscou-se avaliar a existência de outros fatores que poderiam estar causando dano à indústria doméstica.

Pôde ser visto que as importações das chamadas pré-formas ou esboços cresceram ininterruptamente a partir de P1, com os seguintes índices: de P1 a P2, 10,9%; de P2 a P3, 41,9%; de P3 a P4, 52,1% e de P4 a P5, 15,9%, totalizando o crescimento de 177,6%, de P1 para P5. As duas maiores variações relativas, em P3 e em P4, coincidem com os dois períodos onde ocorreram os picos de vendas, tanto do universo dos produtores nacionais bem como da indústria doméstica.

É importante observar que, muito embora o volume importado de pré-formas tenha aumentado continuamente, a elevação observada de P4 para P5, por si só, não justificaria a queda nas vendas da indústria doméstica, de cerca de 11.000 toneladas, uma vez que as importações de pré-formas aumentaram cerca de 5.700 toneladas. Vale ressaltar que, nesse mesmo período, as vendas dos demais produtores nacionais também apresentaram retração e apenas as importações a preços de dumping apresentaram variação positiva.

Outro importante ponto a ser destacado é que quaisquer impactos decorrentes da internação de pré-formas deveriam ser sentidos por todos os agentes que atuam nesse mercado e não especificamente por um ou outro fornecedor. Portanto, a elevação dos volumes de importação de pré-formas deveria atingir, igualmente, produtores nacionais e fornecedores estrangeiros.

Em síntese, apenas as importações a preços de dumping, subcotadas em relação aos preços da indústria doméstica, não foram afetadas pelas importações de pré-formas.

Não se pode deixar de notar que algumas partes alegaram que importações a preços de dumping de cerca de 102.000 toneladas não causaram dano à indústria doméstica, nem seriam aptas a influenciar os preços da indústria doméstica. Porém, as importações de pré-formas, num total de 41.000 toneladas, seriam suficientes para explicar o dano à indústria doméstica.

Por último, cabe destacar que não foram as importações de pré-formas, por si só, que causaram retração no mercado de resina PET. Como constatado, mesmo se adicionássemos os volumes importados de pré-formas ao consumo nacional aparente, ainda assim ficaria configurada uma diminuição da demanda de PET no país.

As demais vendas da indústria doméstica também poderiam ser as responsáveis pelo dano sofrido pela indústria doméstica. Entretanto, ficou evidenciado que tais operações foram perdendo importância em relação às vendas no mercado livre. Muito embora essas operações tenham crescido cerca de 1.500 toneladas no período de investigação da existência de dumping, tal volume foi bem inferior à queda das

vendas ocorridas no mercado interno. Além disso, a indústria doméstica operou com 89,5% da capacidade de produção, tendo tido a oportunidade de elevar sua produção, já que, efetivamente, pode alcançar e até ultrapassar ligeiramente o volume de 200.000 toneladas ano.

No que diz respeito às exportações, vale lembrar que estas apresentaram uma tendência crescente até P4. Em P5, entretanto, ficou evidenciada uma queda, justificando a redução de produção constatada na indústria doméstica. De qualquer forma, as vendas externas da indústria doméstica apresentaram, em P5, a segunda melhor performance no período analisado.

Quanto aos impactos sobre o custo de produção, verificou-se que, de P4 para P5, nem o custo de produção, nem as despesas operacionais apresentaram crescimento. Esse aspecto fica patente, levando em consideração que, em P4 e em P5, os volumes de produção foram praticamente os mesmos.

As importações de outras origens perderam paulatinamente parcela do mercado brasileiro, sofrendo, inclusive redução em termos absolutos no volume vendido para o Brasil. Somente em P3 houve uma recuperação que não mais se repetiu. Em P5, essas importações alcançaram somente 15.127 toneladas, tendo representado apenas 5,2% do mercado livre brasileiro de resinas PET. Portanto, não se pôde atribuir a essas importações, que declinaram 45,4%, de P4 para P5, e 76,8%, de P1 para P5, os impactos sofridos pela indústria doméstica.

Outro aspecto relacionado à causalidade poderia ser uma tendência geral de queda nos preços do produto. A fim de avaliar essa possibilidade, tomaram-se as cotações no mercado interno dos EUA – preços mínimo e máximo de contrato – comparando-os com os preços praticados pela indústria doméstica nesse mesmo período.

Como pôde ser observado, não houve tendência de queda nos preços praticados no mercado interno dos EUA, cabendo destacar que os preços praticados pela peticionária ao longo dos dois últimos períodos analisados sempre se mantiveram abaixo do preço mínimo de contrato naquele mercado.

Portanto, não foram identificados outros fatores que pudessem justificar o dano causado à indústria doméstica.