

O ABUSO E O ARBÍTRIO
O IMPACTO DAS AÇÕES ANTI-DUMPING E ANTI-SUBSÍDIOS
NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA OS ESTADOS
UNIDOS

*Aluisio de Lima-Campos**

*Adriana Vito***

Introdução

No universo de trabalhos dedicados a estudar os impactos das investigações anti-*dumping* (AD) e anti-subsídios (AS) sobre o comércio internacional, o presente estudo pertence ao campo que investiga o comportamento das exportações quando estas se tornam objeto de investigações. Pesquisa realizada pelos autores junto a profissionais do ramo nos EUA e consulta a fontes bibliográficas legais e acadêmicas, revelaram que, a partir de 1980, quando os padrões institucionais e processuais hoje conhecidos foram implementados, um número razoável de trabalhos foi publicado, mas apenas aqueles mais pertinentes ao exame empírico e teórico dos efeitos causados pelas investigações foram selecionados e listados na bibliografia apenas ao presente trabalho.

No contexto mundial do tema, Blonigen e Prusa¹ ressaltam a importância de estudos sobre o impacto dos sistemas AD em vigor nos dois maiores administradores desses mecanismos - Estados Unidos e Comunidade Européia - para o futuro das negociações multilaterais de comércio no âmbito da OMC. Os autores apontam para uma tendência à harmonização das leis AD como resultado de futuras negociações e lamentam que até hoje estudos elaborados por economistas acerca dos impactos de diferentes sistemas tenham sido pouco utilizados para a formulação de novas políticas.

* Economista e assessor econômico da Embaixada do Brasil em Washington (acampos@brasilemb.org).

** Advogada brasileira consultora em Washington (adri_vito@yahoo.com).

¹ Bruce Blonigen e Thomas J. Prusa, *Antidumping*, National Bureau of Economic Research (2001), p.27.

Dentre esses, o de um dos autores, Lima-Campos², concluído em 1983, dedicado inteiramente ao assunto, teorizou sobre os impactos dos procedimentos AD e AS nas exportações do produto investigado, com base em exame das prováveis reações do importador frente às diferentes fases da investigação. Esse estudo não se beneficiou de evidências empíricas, pois, na época, não havia um histórico expressivo de investigações na Comissão Internacional de Comércio dos EUA (ITC) e no Departamento de Comércio (DOC) e o material pertinente a impactos comerciais sob o novo tipo de processo que se implantara em 1980 era inexistente. Neste particular, portanto, o trabalho de Lima-Campos aparece como pioneiro.

Os procedimentos analisados por Lima-Campos foram introduzidos pelo “Trade Agreements Act of 1979”, que implementou os acordos multilaterais concluídos no contexto da Rodada de Tóquio, do antigo GATT, nos EUA. Foi a legislação que sistematizou os processos AD e AS norte-americanos, dividindo, pela primeira vez, a responsabilidade pelos exames de dano e de prática (*dumping* ou subsídio) entre a ITC e o DOC, respectivamente, e estabelecendo prazos para emissão de decisões preliminares e finais por ambos órgãos, que basicamente prevalecem até hoje.

Valendo-se do benefício de 14 anos de dados estatísticos, os autores do presente estudo propõem-se a verificar se as teorias de Lima-Campos e de outros estudiosos do tema são válidas para o caso das exportações brasileiras.

Nesse sentido, proceder-se-á à avaliação dos impactos das investigações do DOC e da ITC sobre as importações de produtos-alvo brasileiros, buscando, com os resultados encontrados e as teorias aqui validadas, responder a indagações que são feitas com frequência por parte de empresas brasileiras que se vêem ameaçadas. Dentre essas questões figuram: O que vai acontecer com minhas exportações em função de um processo AD e/ou AS? Haverá perdas de exportação se minha empresa ganhar o caso, sem sofrer imposição de direitos? E se perder, que comportamento pode-se esperar das exportações? As perdas para nossas exportações cessam com o fim da investigação?

As estatísticas de importação examinadas cobrem o período 1989-2002 e compreendem um total de 33 investigações (21 AD e 12 AS),

² Aluisio de Lima-Campos, *The U.S. Import Market for Steel Products: Emergence, Competition and Impacts of Tariff Countermeasures*, unpublished master's independent research project, American University, Department of Economics (1983), disponível mediante solicitação aos autores.

envolvendo 21 produtos brasileiros³. Como mais de 70% dos produtos atingidos são siderúrgicos, o impacto nas exportações do setor também será verificado.

As teorias

Em 1983, no processo de construção de modelo que explicasse o funcionamento do mercado importador de aço, Lima-Campos teorizou que antes mesmo de uma investigação de AD ou AS ser iniciada pelo DOC e pela ITC, bem como ao longo do processo e posteriormente a este, o importador norte-americano reduziria suas compras do produto investigado em função do que denominou “fator incerteza”. A incerteza advém, segundo Lima-Campos, da percepção do importador de que, na maioria dos casos, o julgamento será contrário a seus interesses, e os direitos provenientes desse julgamento tornarão o custo final de seus produtos importados mais alto, gerando perda de competitividade para sua empresa e, conseqüentemente, perda de mercado⁴. Nessas condições, o importador se vê impossibilitado de planejar seus negócios com segurança, já que o custo final dos produtos que está comprando hoje pode vir a ser afetado por medidas futuras de efeito tarifário, retroativas, que serão aplicadas pelas autoridades norte-americanas meses ou anos depois⁵.

Segundo o estudo, a reação dos importadores ao fator incerteza difere em função de suas prioridades, causando efeitos distintos na demanda de produtos importados⁶. Lima-Campos argumentou que há dois tipos de importadores: um interessado em minimizar o custo de aquisição e outro mais interessado em garantir sua fonte de compras. Para o importador cujo fator prioritário é preço, a retroatividade, característica das medidas compensatórias norte-americanas⁷, é preocupante pois estas poderão afetar compras feitas antes da investigação ter sido iniciada, causando aumento no custo final do produto⁸.

³ Os mesmos laminados a frio de aço carbono investigados por alegações de *dumping* e subsídios em 1999, também o foram em 2001.

⁴ Essa teoria pressupõe que o comprador/importador tem conhecimento básico sobre o funcionamento e os resultados anteriores desses processos, o que cada vez mais evidenciase em função do aumento expressivo do número de casos e da proliferação de assessorias especializadas.

⁵ Lima-Campos (1983), pp. 64-70.

⁶ Idem, p. 65.

⁷ Na União Européia, ao contrário dos EUA, a aplicação dos direitos é prospectiva.

⁸ É o caso, por exemplo, quando as autoridades determinam ter havido surtos de importação

O autor teoriza que esse tipo de importador tende a reagir de forma negativa à notícia de que seu fornecedor poderá sofrer uma investigação AD ou AS, buscando alternativas que visem minimizar seu prejuízo caso uma investigação seja instaurada⁹. Uma das alternativas ao alcance do importador é o cancelamento de pedidos já feitos ao exportador, afastando o risco de que encomendas recentes possam vir a sofrer um acréscimo de custo. Outra alternativa, não excludente, é a substituição do fornecedor original, desde que o preço do novo fornecedor seja, no mínimo, similar. Os efeitos dessa substituição foram implicitamente observados em 1996 por Prusa¹⁰, cuja conclusão foi de que, em última análise, o uso intensivo de procedimentos AD acaba beneficiando terceiros países, que são premiados com maior demanda de seus produtos somente por estarem excluídos das petições AD.

Em qualquer das alternativas, no entanto, o exportador brasileiro objeto do processo AD ou AS não escapa do prejuízo, pois as importações de seus produtos, em maior ou menor grau, diminuirão. Segundo Lima-Campos, mesmo que a investigação não passe de boato ou nunca venha a ocorrer por outra razão, seus efeitos poderão ser percebidos pelo exportador através do fator incerteza (*ex-ante*)¹¹. A seu ver, essa incerteza agirá sobre o importador, com mais intensidade se este for sensível a preços do que se for mais interessado em manter um relacionamento de longo prazo com o fornecedor. Em situação extrema, pode causar ao exportador até perda de sua participação no mercado norte-americano, sem garantias de que possa recuperá-la posteriormente. Esta reação do importador norte-americano, portanto, pode reduzir a demanda de produtos importados antes mesmo da investigação ser iniciada, gerando prejuízos ao exportador brasileiro.

Sob o prisma do produtor local, o recurso aos processos AD e AS é uma questão de concorrência. De acordo com Staiger e Wolak¹², a perda de mercado é por muitas vezes a única motivação das empresas norte-americanas

significativos antes do início da investigação, situação definida no jargão local como “circunstâncias críticas”.

⁹ Lima-Campos (1983), p. 65.

¹⁰ Thomas J. Prusa, *The Trade Effects of U.S. Antidumping Actions*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 5440, janeiro de 1996.

¹¹ Lima-Campos (1983), pp. 66-68

¹² Robert W. Staiger e Frank A. Wolak, *Measuring Industry Specific Protection: Antidumping in the United States* (1994), pp. 2-3 e 10-11.

em protocolarem uma petição no DOC e na ITC, já que a parcela perdida pelos competidores estrangeiros dará oportunidade às empresas nacionais de expandirem sua presença no mercado interno. Os autores denominaram essas empresas de *process filers* (protocoladoras de processos), cujo foco de interesse está nos efeitos restritivos causados pelo procedimento da investigação em si e não no resultado. Trata-se dos *non-duty effects*, ou seja, dos efeitos não-tarifários que afetam a demanda de importações através apenas da notícia de protocolo da petição.

Em outro trabalho, Staiger e Wolak¹³ comentam que a existência de efeitos restritivos ao comércio incentiva petições AD que jamais seriam protocoladas se não fosse o potencial impacto de tais efeitos. Segundo esses autores, petições sem mérito são protocoladas somente com a intenção de restringir o fluxo normal de comércio, sem que o peticionário acredite que será encontrada, de fato, a prática de *dumping*.

Além disso, os autores indicam que as leis AD norte-americanas facilitam o conluio entre as empresas locais (cartel) que se utilizam dos processos AD não só para diminuir o volume de importações de produtos concorrentes, mas também como alavanca para o aumento de preços e lucros durante o período das investigações. Concluem dizendo que as investigações AD são utilizadas para deter as empresas estrangeiras que ambicionam conquistar parcela maior do mercado norte-americano, sugerindo a incidência de um efeito psicológico das investigações sobre os empresários estrangeiros¹⁴.

Em estudo sobre os efeitos econômico-psicológicos das investigações AD dentro de um mesmo setor industrial, Lee e Jun¹⁵ concluíram que exportadores não mencionados em petições AD preferem não vender para o mercado norte-americano quando seus colegas nacionais foram alvo de investigações anteriores. Essa reação é batizada pelos autores de efeito de segunda ordem, e advém da certeza de que quando um setor é

¹³ Robert W. Staiger e Frank A. Wolak, *The Trade Effects of Antidumping Law: Theory and Evidence*, in Alan Deardorf and Robert Stern (eds.) “*Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System*”, The University of Michigan Press: Ann Arbor (1994), pp. 232-233.

¹⁴ Idem, p. 246.

¹⁵ Shi Young Lee e Sung Hee Jun, *On the Investigation Effects of the US Antidumping Petitions: a Psychological Approach*, Department of International Trade, Chung-Ang University, Seoul, Korea (2002).

intensamente investigado, ter o nome de sua empresa incluído em uma futura petição é apenas uma questão de tempo.

Ainda sobre a motivação das empresas locais de utilizarem-se das medidas AD para incrementar sua competitividade, Blonigen¹⁶ sugere que as empresas norte-americanas perdem a motivação de protocolarem petições AD diante da possibilidade de retaliação. A seu ver, há indícios de que quando a empresa norte-americana exporta um volume significativo de produtos para o país de origem das empresas a serem acusadas, e neste país vigoram leis AD, os empresários norte-americanos tendem a temer uma possível retaliação e, conseqüentemente, abandonam a idéia de utilizar medidas AD como ferramenta para aumentar a competitividade de seus produtos.

Uma vez iniciada a investigação AD ou AS, Lima-Campos argumenta que o importador encontrará diante de si uma situação de risco real, onde haverá a probabilidade de que os custos dos produtos adquiridos sofram incrementos em razão dos resultados da investigação. Evidentemente que, em se tratando de resultados afirmativos, ou seja, a favor da concorrência local, o importador sofrerá um aumento de direitos a pagar, o que gerará maiores custos e, por conseguinte, queda na margem de lucro. Diante da possibilidade deste efeito indesejável, Lima-Campos teorizou que os importadores¹⁷ buscarão outras fontes de fornecimento, não cobertas pela investigação, que possam oferecer, idealmente, os mesmos produtos a preços similares, mas sem a presença do risco de custos maiores.

Esse risco para o exportador, ao contrário da incerteza, é mensurável, segundo Lima-Campos, principalmente em casos onde há precedentes¹⁸. Se uma nova investigação envolve um produto proveniente do mesmo segmento industrial e do mesmo fornecedor, ambos já investigados anteriormente, pode-se dizer que, *ceteris paribus*, haverá alta probabilidade de o resultado da nova investigação ser o mesmo da anterior e isso pode ser mensurado

¹⁶ Bruce A. Blonigen, *U.S. Antidumping Filings and the Threat of Retaliation*, University of Oregon (2000), pp. 5 e 6.

¹⁷ O termo aplica-se a todos os tipos de importadores, tanto os mais sensíveis a preço quanto os que prezam mais o relacionamento com o fornecedor estrangeiro. Segundo Lima-Campos, os sensíveis a preço tenderão a substituir seus fornecedores mais rapidamente que os demais frente a uma investigação, mas ambos, em algum momento, deixarão de importar se os direitos persistirem.

¹⁸ Lima-Campos explica a aplicação de teorias de probabilidade para medir o risco a ser enfrentado pelo exportador. Lima-Campos (1983), pp. 77-82.

estatisticamente. O efeito de segunda ordem observado por Lee e Jun, de certa maneira, pode estar relacionado com esta percepção de risco.

É fato que o conhecimento detalhado dos procedimentos investigatórios utilizados pelo DOC não permitem uma visão otimista dos resultados do ponto de vista do exportador. Ou seja, quanto mais se conhece a prática dessas investigações nos EUA, mais certeza tem-se de que o resultado será contrário ao exportador. Lindsey e Ikenson expõem com clareza em trabalho recente¹⁹ certas artimanhas rotineiras do DOC²⁰ que permitem que, mesmo vendendo ao exterior com preços mais altos do que no mercado interno, o exportador esteja sujeito a ser penalizado por praticar *dumping*.

Outras práticas pró-indústria local oriundas do “Uruguay Round Agreements Act” foram analisadas por Lima-Campos²¹ em 1995, dentre as quais a obrigatoriedade de análise cumulativa, ao invés de individual, por país, das importações para apuração de dano na ITC²²; a inobservância pelo DOC da margem *de minimis* nas revisões²³; e o contínuo uso pelo DOC de tratamento condenado pela OMC para avaliação de subsídios em empresas privatizadas²⁴.

O relatório de barreiras comerciais da Embaixada do Brasil em Washington²⁵, de 2002, aponta práticas adicionais do DOC, entre estas a metodologia do DOC para o tratamento de impostos indiretos (IPI e ICMS), que cria distorções no cálculo da margem de dumping, podendo gerar direitos AD mesmo quando não há diferença entre o preço doméstico e o de exportação. O relatório cita também uso frequente pelo DOC de “melhor

¹⁹ Brink Lindsey & Dan Ikenson, *Antidumping 101 The Devilish Details of “Unfair Trade” Law*, Center for Trade Policy Studies, Cato Institute (2002), p. 10.

²⁰ Entre as práticas abordadas no estudo encontram-se: eliminação das vendas abaixo de custo no mercado interno para fins de comparação com o preço de exportação e, a mais nociva, desconsideração das margens negativas no cômputo da margem final de dumping (mais conhecida como *zeroing*).

²¹ Aluisio G. de Lima-Campos, *Dumping e Subsídios: Impacto para o Brasil da Nova Legislação dos Estados Unidos*, RBCE No. 44, FUNCEX, julho/ setembro de 1995, pp 17-31.

²² Idem, p. 24.

²³ Idem, p. 25.

²⁴ Idem, p. 28.

²⁵ Embaixada do Brasil em Washington, “Barreiras aos Produtos, Serviços e Investimentos do Brasil nos Estados Unidos”, Edições Aduaneiras (2002), pp. 78-83.

informação disponível” (na verdade, dados dos petionários) em detrimento das evidências apresentadas pelas empresas brasileiras.

Economistas de renome, estudiosos do assunto, variam apenas em grau nas suas constatações. Em 1992, durante conferência sobre o tema no Banco Mundial e na qual coordenou grupo de trabalho que examinou o assunto, Finger²⁶, ardoroso opositor do recurso a processos AD, disse que a definição pragmática de *dumping* é “qualquer coisa que você consiga fazer o governo agir contra, sob a lei anti-*dumping*”. Blonigen e Prusa²⁷, seguindo a mesma linha de Finger e outros, definem anti-*dumping* como uma forma moderna de protecionismo, afirmando que a legislação AD não foi criada para impedir a concorrência desleal, mas para impedir a própria concorrência.

No entanto, a margem de *dumping* ou de subsídio encontrada pelo DOC por si só não é garantia da imposição de direitos AD, já que para tanto faz-se necessária a determinação de dano à indústria norte-americana comprovadamente causada pela suposta prática de *dumping* ou pelo alegado subsídio, o que é tarefa da ITC. Esta necessidade de comprovação de dano pela ITC está se tornando quase que a única esperança de defesa dos exportadores brasileiros, pois, na ITC, o exportador tem tido um número muito maior de sucessos do que no DOC. Dos 33 casos aqui examinados, cobrindo um período de 14 anos, nossos exportadores venceram 16 na ITC contra 1 no DOC. Ademais, se a decisão preliminar ou final da ITC for negativa, a investigação termina sem imposição de direitos, enquanto que no DOC as duas decisões precisam ser negativas para dar término à investigação.

Na determinação de dano, as empresas petionárias têm o principal ônus da prova²⁸, pois terão que demonstrar que as importações constituem causa do dano ao setor²⁹. Essa situação contrasta com o favorecimento que recebem no DOC devido à facilidade de encontrarem-se margens de *dumping*

²⁶ J. Michael Finger, preface to “*Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*”, J. Michael Finger, Editor, The University of Michigan Press (1993).

²⁷ Blonigen e Prusa (2001), p. 3.

²⁸ Tecnicamente o ônus principal recai sobre a ITC pois esta tem a obrigatoriedade de verificar se as alegações dos petionários têm fundamento. Na prática, o ônus da prova acaba recaindo sobre os petionários que deverão convencer a ITC a investigar seu caso e, nesse contexto, provar que seus argumentos têm fundamentação jurídica e fática.

²⁹ De acordo com a Seção 207.8 do Capítulo II do Título 19 do *Code of Federal Regulations* (C.F.R.) todas as empresas petionárias estão obrigadas a responder a pormenorizada lista de perguntas preparada pela ITC, conhecida como “questionário de dano”.

naquele procedimento, mesmo quando as provas vão no sentido contrário, conforme demonstrado por Lindsey e Ikenson. Nessas condições, não é de surpreender que número cada vez maior de exportadores, por uma questão de custo-benefício, desiste de participar do procedimento no DOC, concentrando sua defesa no exame de dano na ITC. Com essa desistência, os exportadores não só se livram da fase mais trabalhosa, mas ainda ganham polpuda bonificação na forma de redução significativa no custo da assessoria econômico-legal, que, em si, já é um grande incentivo.

Passado o período em que transcorre a investigação, o exportador brasileiro se vê diante das revisões administrativas, onde os resultados da investigação serão revistos anualmente pelas autoridades norte-americanas que podem reduzir ou aumentar as margens de *dumping* e de subsídios encontradas na investigação original. As investigações que resultaram em acordos de limitação de preço ou de quantidade em troca da não imposição de direitos AD ou AS também são objeto de revisão, podendo tais acordos ser até mesmo revogados se o DOC assim desejar.

Essas revisões anuais, do ponto de vista do importador norte-americano, criam mais uma situação de incerteza, já que os artifícios do DOC praticamente impossibilitam prever o resultado de tais revisões e esse resultado pode modificar os custos dos produtos comprados, inutilizando qualquer planejamento de lucro por parte do importador. Trata-se, segundo Lima-Campos, do fator incerteza (*ex post*), que influenciará as decisões do comprador mesmo depois de terminadas todas as fases investigatórias³⁰. Esse autor acrescentou que, em face da impossibilidade de prever-se, com nível razoável de certeza, os resultados de uma revisão, os importadores que ainda não substituíram seus fornecedores originais em função da investigação, o farão neste estágio, levando à completa exclusão do produto-alvo do mercado.

Esse tipo de ameaça é que leva certas empresas a transferirem parcialmente ou totalmente sua produção para os EUA de forma a evitar os direitos AD e AS. A teoria econômica refere-se a essa circunstância como salto de tarifa ou, no inglês, *tariff-jumping*. Tal situação foi examinada por Blonigen especificamente em relação aos direitos AD³¹. A seu ver, para as

³⁰ Lima-Campos (1983), pp. 68-70.

³¹ Blonigen, *Tariff-Jumping...* (2000). Caberia registrar que o primeiro estudo a correlacionar direitos AD com investimentos estrangeiros diretos saltadores de tarifa foi o de Belderbos (1997).

empresas de maior porte, cujas exportações aos Estados Unidos estão sendo reduzidas significativamente em razão da imposição de direitos AD, o *AD-jumping* é uma alternativa bastante atraente para reduzir seus prejuízos de exportação. Mas, ao investir diretamente no país onde as restrições comerciais estão sendo impostas, eliminando os efeitos do fator incerteza sobre as exportações, essas empresas desviam o investimento, que normalmente seria feito no país exportador, para o país que impõe as restrições comerciais, levando para fora de seu país todos os benefícios decorrentes de tal investimento, como empregos, renda tributária, etc.

Impacto das investigações sobre as importações de produtos brasileiros

Para este exercício foram coletadas todas as estatísticas de importação de produtos brasileiros objeto de investigações AD e AS nos últimos quatorze anos (1989-2002), em nível de dez dígitos, a partir da nomenclatura harmonizada norte-americana (HTSUS) que passou a vigorar em 1989. Essa coleta seguiu rigorosamente as definições contidas na seção “descrição do produto” de cada julgamento. Os produtos foram agrupados de acordo com o tipo de julgamento proferido, se negativo ou afirmativo, e se esse julgamento deu-se na etapa preliminar ou final do processo. Assim, três grupos de produtos foram definidos: os que se livraram da imposição de direitos logo na fase preliminar (dois), os que conseguiram o mesmo sucesso na fase final (seis) e os que não escaparam da imposição de direitos (treze).

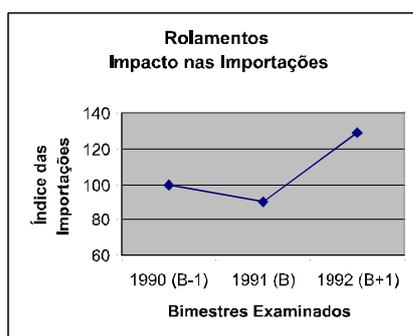
Investigações concluídas sem imposição de direitos na fase preliminar:

Nas investigações cuja decisão resultou negativa na fase preliminar da ITC, o procedimento investigatório tem duração máxima de 45 dias contados a partir da data do protocolo da petição no DOC. Devido à curta duração deste processo (dois meses aproximadamente), os efeitos foram examinados em bases bimestrais, comparando o bimestre da investigação com o mesmo bimestre do ano anterior. Esse método comparativo foi utilizado com vistas a minimizar os efeitos da sazonalidade, permitindo análise do comportamento das importações norte-americanas de um período para o outro na presença de condições sazonais análogas, praticamente isolando o efeito do fato novo que é a investigação. Posteriormente, o mesmo exercício foi feito em bases anuais, para verificar se os efeitos presentes na comparação bi-mensal poderiam ser observados na comparação anual.

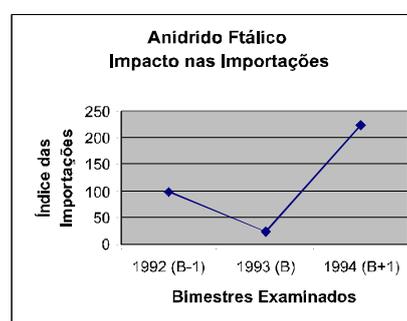
Tanto na análise anual como na bimestral, os valores de importação (de cada item HTSUS de dez dígitos) foram eletronicamente extraídos das bases de dados do *Census Bureau*, agregados para obter o total coberto por cada investigação e, em seguida, ordenados de acordo com o ano³² (A) ou bimestre (B) da investigação e com os correspondentes períodos anteriores (A-1 ou B-1) e posteriores (A+1, A+2... ou B+1, B+2...). Esses valores foram indexados, atribuindo-se a base 100 para o bimestre ou ano anterior à investigação. Julgou-se desnecessário o uso de deflator devido à relativa estabilidade e baixo nível das taxas de inflação nos EUA no período. Os gráficos utilizados mais adiante foram construídos com esse índice.

Os dois casos em que a investigação resultou negativa na fase preliminar da ITC, sem portanto imposição de direitos, foram referentes a rolamentos e a anidrido ftálico³³. Se as teorias discutidas anteriormente estão corretas, as importações realizadas no bimestre da investigação devem apresentar queda em relação ao mesmo bimestre do ano anterior.

Quadro 1



Quadro 2



Observa-se que, de fato, há uma queda das importações no bimestre da investigação nos dois produtos (Quadros 1 e 2). Ademais, verifica-se que o formato da curva é aproximadamente o mesmo nos dois casos, indicando comportamento similar inclusive na recuperação das importações, com variação apenas de grau. A queda foi de 10% no tocante a rolamentos e de

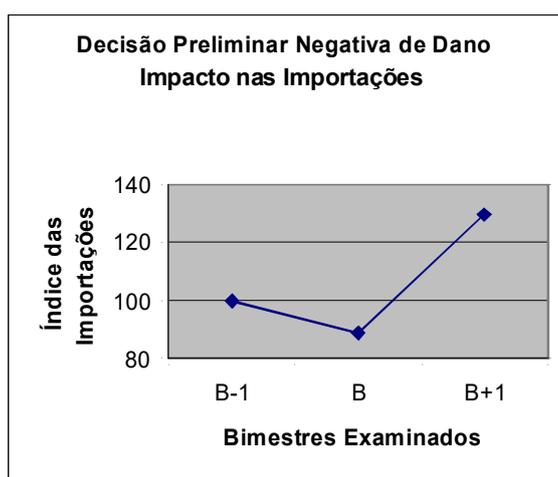
³² Nos casos em que a decisão preliminar da ITC foi afirmativa e portanto o caso continuou sendo investigado pelo DOC, utilizou-se a data da decisão preliminar do DOC. Nos casos em que houve o encerramento das investigações por determinação preliminar da ITC, utilizou-se esta data como referência.

³³ Ver tabelas nos. 4, 5, 6 e 7.

77% no anidrido. Essa diferença pode ser atribuída a efeitos de intensidades distintas do fator incerteza sobre os importadores desses produtos.

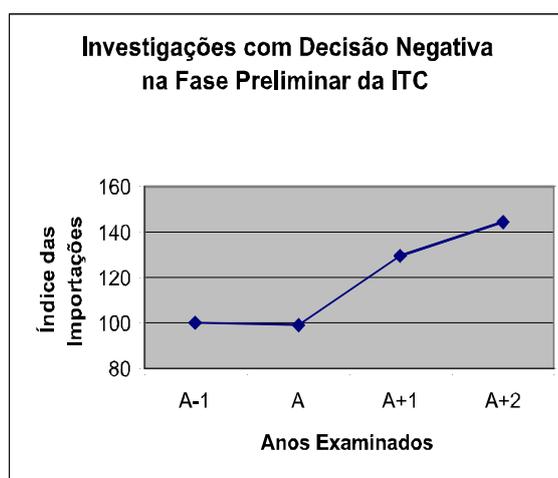
Agregando as importações dos dois produtos em um único gráfico (Quadro 3), consolidam-se os efeitos médios para decisões negativas preliminares de produtos brasileiros nos últimos quatorze anos. Ou seja, nesse período, as importações de produtos brasileiros objeto dessas decisões, tiveram, em média, queda de 11% no bimestre da investigação em relação ao mesmo bimestre do ano anterior, em função dos efeitos do fator incerteza, seguida de alta de 30% no bimestre do ano posterior. Essa queda de B em relação a B-1, seguida de alta em B+1, define o formato em “V” dos gráficos como característico para esses casos.

Quadro 3



Utilizando o mesmo raciocínio para os valores anuais, o ano em que transcorreu a investigação (A) foi comparado ao ano anterior (A-1) e aos anos subsequentes (A+1, A+2 ...), no Quadro 4.

Quadro 4



Nos valores anuais de importação dos produtos investigados os efeitos da investigação mostram-se obviamente diluídos já que o período de observação foi estendido de dois para doze meses. Mesmo assim, é de surpreender que os efeitos sobre as importações fossem suficientemente fortes para causar impacto no total anual. No Quadro 4, embora o gráfico em sua presente escala não o demonstre claramente, as importações feitas no ano da investigação de fato caíram de 1% em relação ao ano anterior. Este resultado sugere que o efeito do fator incerteza por um período relativamente curto, de aproximadamente dois meses, impediu o crescimento das importações no decorrer de todo o ano da investigação. Sugere também que o crescimento vertiginoso das importações dos produtos brasileiros deve-se à ausência do fator incerteza nos anos subsequentes.

Investigações concluídas sem imposição de direitos na fase final:

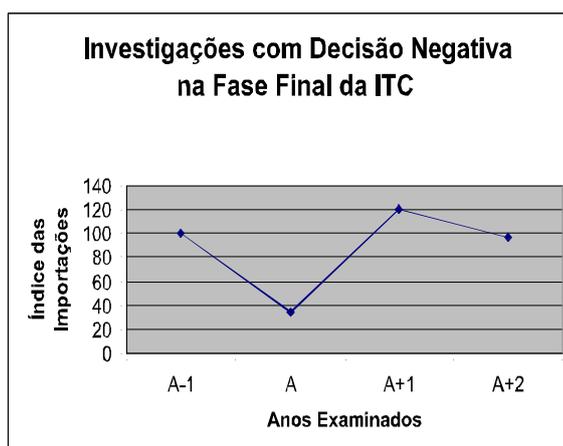
Nos casos em que a decisão negativa da ITC foi proferida na fase final da investigação, o processo investigatório prolongou-se, em média, por um ano a contar da data do protocolo da petição inicial no DOC. Neste caso, se as teorias forem corretas, deve-se observar queda das importações no ano da investigação.³⁴

³⁴ O ano da investigação é definido pela data da determinação preliminar do DOC, exceto quando esta cai no último trimestre do ano. Neste caso, o ano da investigação passa a ser o ano seguinte à determinação preliminar.

Seguindo a mesma metodologia de análise anual do grupo anterior, foram examinados os seis casos de produtos brasileiros em que a investigação resultou negativa na fase final da ITC, sem a imposição de direitos.

No Quadro 5, observa-se que no ano da investigação (A) houve realmente queda das importações em relação ao ano anterior e de forma significativa (66%). Em valores, essa queda representou perda de 205 milhões de dólares³⁵ para os exportadores brasileiros, o que é em si relevante. Mas, considerando que esse prejuízo incidiu sobre as exportações brasileiras de apenas 6 produtos, para um único mercado, no prazo de um ano, a significância do evento magnifica-se. Nota-se ainda que, diferentemente do grupo preliminar anterior, as importações aqui se recuperam mais lentamente após a divulgação da decisão final, alcançando os níveis anteriores somente um ano mais tarde.

Quadro 5



Esse resultado, bem como o do grupo anterior, sugerem que realmente há uma motivação forte para os chamados *process filers* buscarem a imposição de direitos AD e AS mesmo que seus pleitos não venham a ser atendidos. Consultado pela revista *The Economist* em 1992, um advogado especializado na questão afirmou que, em se tratando de produtores de aço norte-americanos, em um dado período de crise no setor siderúrgico, gastar em torno de 400 mil dólares para iniciar um processo de investigação AD é um investimento rentável mesmo que não haja uma decisão final a seu favor.

³⁵ Vide tabela no. 8

Segundo ele, o procedimento em si é suficiente para direcionar as compras para o mercado local e causar desaceleração nas importações³⁶.

Estudo realizado pela Organização Mundial de Comércio em 2003 também constatou esses efeitos negativos. As experiências de exportadores de produtos têxteis diante de processos AD e AS nos Estados Unidos e na Europa foram compiladas e analisadas.³⁷ A conclusão foi de que o mero início de uma investigação tem impacto negativo bastante significativo no volume das exportações de produtos têxteis independentemente do resultado do procedimento, o que levou os países participantes a sugerirem mudanças nos acordos multilaterais para tornar mais rigoroso o critério utilizado para dar início às investigações.³⁸

Utilizando-se de outra metodologia, que considera importações de todas as origens e o ano da investigação como ponto de partida para as variações das importações, Prusa chegou a conclusões similares. Em seu trabalho de 1996, constatou que, com base nos valores anuais das importações provenientes de países alvo de investigações AD no período 1980-1988, o impacto negativo das investigações foi de quase 20% durante o ano da investigação, mesmo quando esta resultou negativa³⁹. Em novo estudo realizado em 1999⁴⁰, constatou que quando há a imposição de direitos o valor das exportações chegam a cair de 30% a 50%. Observou também que mesmo quando as petições AD não são atendidas, as exportações diminuem significativamente, principalmente durante o curto período de duração da investigação. Esses resultados sugerem que as teorias de Lima-Campos também explicam o comportamento das importações em geral em face de processos AD ou AS.

Esse salto maior em A+1 sugere também que pode ter havido alguma forma de compensação via mercado pelas perdas em A. Uma explicação seria que, sob a influência do fator incerteza, o importador

³⁶ *The Economist*, America's Steel Industry: Protection's Stepchild (16 de maio de 1992) pp. 97-98.

³⁷ WTO, Negotiating Group on Rules, Anti-dumping Actions in the Area of Textiles and Clothing: Developing Members' Experiences and Concerns, TN/RL/W/48, 3 de fevereiro de 2003.

³⁸ Idem, p. 9, parágrafo 36.

³⁹ Prusa (1996), p. 10.

⁴⁰ Thomas J. Prusa, On the Spread and Impact of Antidumping, National Bureau of Economic Research (1999), Working Paper no. 7404, p.4.

suspendeu temporariamente suas importações em A e aguardou o processo definir-se para decidir se refaria seu estoque com o mesmo fornecedor ou não. Posteriormente, sem a imposição do direito, retomou o relacionamento, recompondo seu estoque. Isso explicaria o surto maior em A+1. Esse importador obviamente dá preferência à preservação do relacionamento sobre outros fatores. Tal comportamento define, por outro lado, o formato de “N invertido” para o gráfico desses casos.

Com base na análise aqui realizada, torna-se possível prever que, em se tratando de investigações com decisão final negativa, o exportador poderá esperar uma queda de, em média, 66% em relação às exportações do ano anterior à investigação, com surto de recuperação maior no ano posterior (A+1) do que no seguinte (A+2).

Os dados desta pesquisa confirmam também o que já se observa em mais de vinte anos de prática: são raros os casos em que a ITC profere decisão negativa na fase preliminar. Do total de 21 casos aqui analisados, houve somente duas ocorrências desse tipo. Os 19 restantes tiveram decisão anunciada apenas na fase final do processo, após transcurso de aproximadamente um ano. Isso sugere que o exportador brasileiro que acaba de ser acusado de *dumping* ou subsídios nos EUA, deve esperar, como norma, que o contencioso não se resolverá antes de sua fase final ou antes de transcorrido cerca de um ano.

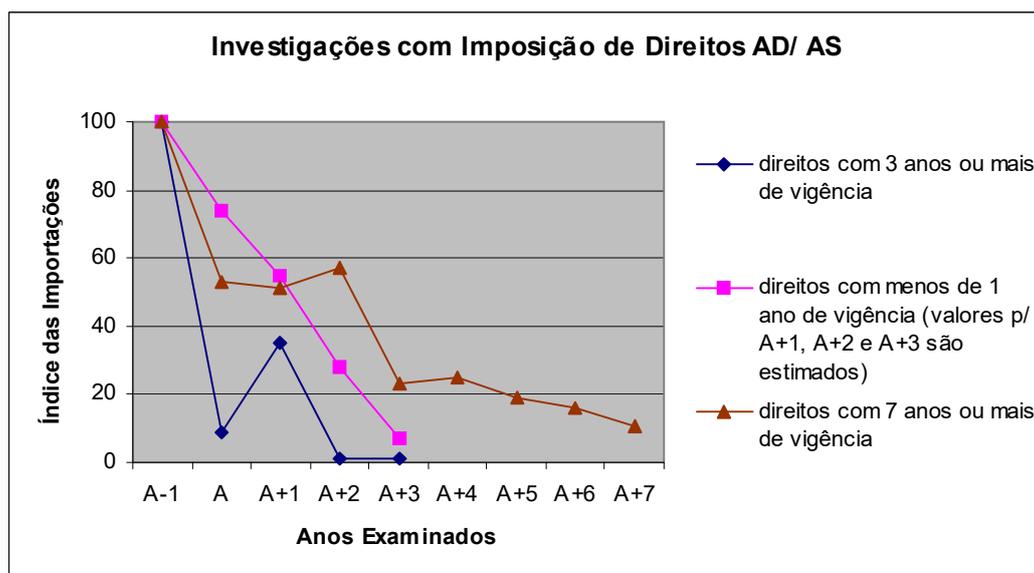
Em vista do que precede, torna-se claro ser de interesse do exportador brasileiro tomar as medidas necessárias para defender-se da melhor forma possível na investigação de dano, com vistas a obter uma decisão negativa da ITC e desta forma poder recuperar suas vendas nos anos seguintes à investigação.

Investigações com decisão afirmativa na fase final da ITC:

Este é o grupo em que os efeitos demonstram ser mais nocivos e duradouros para os exportadores brasileiros e que inclui 13 dos 21 produtos examinados. Nos casos em que a ITC proferiu decisão afirmativa de dano na fase final das investigações, os direitos AD ou AS, após um ano de vigência, podem ser revistos anualmente pelo DOC, mediante petição nesse sentido, ou, quinquenalmente, de ofício, pela ITC (dano) e DOC (*dumping* e subsídios). Se as teorias estão corretas, deve-se observar queda significativa das importações no ano da investigação, devido aos efeitos *ex-ante* do fator incerteza, e eventual término das importações nos anos posteriores, em função dos efeitos *ex-post*.

Como a vigência dos direitos neste grupo varia de alguns meses a 11 anos, os produtos foram divididos em três categorias: aqueles cujas exportações estão sujeitas a 7 anos ou mais de direitos AD e/ou AS (10), a 3 anos (2) ou a menos de um ano (1). Dessa forma, as importações podem ser observadas dentro de períodos de incidência tributária similares.

Quadro 6



O Quadro 6 agrega os valores de importação de cada categoria, seguindo a mesma metodologia dos grupos anteriores. Verifica-se que no ano em que transcorre a investigação há de fato queda marcante nas importações em relação ao ano anterior, em todas as categorias, variando de -26% a -91%. No período que se segue à investigação, as importações vão gradualmente, ano após ano, aproximando-se de zero, em todos os casos⁴¹. Essa situação, segundo Lima-Campos, decorre dos efeitos mais intensos do fator incerteza (*ex post*) sobre o importador, que leva à eventual substituição do fornecedor original por outro que não esteja sendo acusado de *dumping* ou subsídios. No gráfico, esse comportamento das importações define um formato aproximado de “L” para esses casos.

⁴¹ Os índices para A+1, A+2 e A+3 das importações com menos de um ano de incidência de direitos foram estimados com base na média das duas outras categorias. Essa estimativa, no entanto, é conservadora, uma vez que para o único produto nesta categoria o direito AD vigente é de 74% ou mais, exceto para a Gerdau, que passou a fabricar esse produto nos EUA. Isso significa que as exportações brasileiras para os EUA cessaram.

Fica claro também que o efeito nocivo perpetua-se ao longo dos anos, sugerindo que nas revisões anuais do DOC raramente consegue-se reduzir as margens de direitos AD e AS, a níveis que viabilizem a continuação das exportações. Razões e evidências disso encontram-se nas práticas do DOC descritas por Lima-Campos, Lindsey e Ikenson, e no relatório de barreiras comerciais da Embaixada do Brasil em Washington.

Nessas circunstâncias, o exportador brasileiro deve avaliar a relação custo-benefício de investir na defesa de seus interesses em processos no DOC. A revisão quinquenal⁴², por incluir revisão de dano por parte da ITC e maior ônus de prova por parte das empresas locais, poderia teoricamente oferecer probabilidades de sucesso mais favoráveis a nossos exportadores. No entanto, diferentemente do que ocorre nas investigações, as estatísticas das revisões quinquenais, mesmo com a fase de dano da ITC, não são encorajadoras. No período de janeiro de 2000 até março de 2003, realizaram-se 31 revisões quinquenais completas (as chamadas *full reviews*), das quais apenas 2 levaram à revogação do direito⁴³.

Isso sugeriria que as emendas posteriores ao “Trade Agreements Act of 1979” relativas à ITC e às revisões quinquenais inseriram novos dispositivos com viés protecionista. Em seu trabalho de 1995, Lima-Campos identificou essas modificações, como segue: (a) exclusão de produção cativa do cálculo de produção doméstica, que aumenta o impacto das importações no mercado interno; (b) inclusão da magnitude da margem de *dumping* entre os fatores a serem considerados na apuração de dano; (c) permissão para não revogar o direito em revisões quinquenais mesmo que a continuação e recorrência do dano não sejam prováveis; e (d) obrigatoriedade de análise

⁴² As revisões quinquenais, também chamadas de *sunset reviews*, resultaram da Rodada Uruguaí de Negociações (1994) e foram implementadas na legislação norte-americana em 1º de janeiro de 1995, através do Uruguay Round Agreements Act. De acordo com esta legislação, a aplicação de direitos AD ou AS não pode persistir por mais de cinco anos sem que se realize uma revisão para determinar se há indícios da continuação da prática de *dumping* ou subsídios (análise conduzida pelo DOC) ou se os produtos alvo continuam causando ou se potencialmente poderiam vir a causar dano à indústria local (análise conduzida pela ITC).

⁴³ Informações de acordo com o quadro informativo publicado no *site* da ITC (última consulta realizada em 27 de junho de 2003): www.usitc.gov. As revisões que não foram realizadas por falta de interesse das partes, as intermediárias e aquelas que não contaram com a participação das duas partes principais (indústria local e exportadores) não foram consideradas. Ou seja, somente as chamadas *full reviews* perfazem o total de 31 investigações.

de impacto cumulativo das importações se as petições contra todos os países visados forem protocoladas no mesmo dia.

As decisões da ITC e do DOC podem ser objeto de contestação por qualquer das partes diretamente envolvidas na Corte Internacional de Comércio dos EUA (CIT)⁴⁴ e, tecnicamente, nas demais instâncias superiores que se seguem, até inclusive na Corte Suprema. Nenhum caso de AD ou CVD chegou à instância máxima até o momento, sendo mais comum recurso único à CIT, que é o foro especializado em questões de comércio exterior. Como os prazos que regem o processo correm a critério do juiz encarregado do caso, as decisões podem levar anos para serem emitidas.

Os exportadores brasileiros têm se utilizado desse recurso, mas sem muito sucesso. Isso se evidencia pelo fato de que em todos os casos decididos com imposição de direitos aqui examinados, os direitos ainda vigem, com a exceção de apenas um caso que foi revogado por questões relacionadas a defesa da concorrência, e as importações dos produtos afetados, em 85% dos casos, continuam em queda.

As perdas sofridas pelas exportações brasileiras aos EUA nos 21 produtos examinados somaram, somente no ano da investigação, US\$447 milhões. Os peticionários norte-americanos, portanto, ganhando ou perdendo no fim da investigação, conseguiram impingir aos exportadores brasileiros perda de quase meio bilhão de dólares de vendas durante a investigação, garantindo para si maior fatia do mercado interno e, provavelmente, maiores preços internos em função do afastamento da concorrência do produto importado.

É nessa situação que as empresas maiores, com recursos para tal, decidem *saltar a tarifa*. Segundo Blonigen⁴⁵, de 1980 a 1990, houve um total de 80 casos de investimento estrangeiro direto nos Estados Unidos decorrentes de *tariff-jumping*, sendo que em 50 casos as empresas eram japonesas. Blonigen constatou que os japoneses respondem à imposição de direitos AD com *tariff-jumping* em 51.5% dos casos, número bastante alto considerando-se que os outros países respondem com *tariff-jumping* em apenas 9% dos casos⁴⁶. O autor concluiu que tal diferença se deve ao fato de que apenas as grandes empresas multinacionais provenientes de países industrializados são capazes

⁴⁴ Em inglês: *U.S. Court of International Trade*.

⁴⁵ Blonigen, *Tariff-Jumping...* (2000), p. 4.

⁴⁶ Idem, p. 25.

de lançar mão desse mecanismo para defender-se dos direitos AD/ AS, o que justificaria a supremacia japonesa na prática de *tariff-jumping*.

Em valores nominais e presumindo condições de mercado similares ao ano anterior para todo o período examinado, as perdas anuais de nossos exportadores nos produtos afetados por decisões finais afirmativas, com imposição de direitos, totalizou US\$ 1,8 bilhão. Ao longo de onze anos, isso representou um prejuízo médio anual de US\$ 160 milhões para os exportadores brasileiros de 13 produtos, que continuarão acumulando-se, a cada ano, até os direitos AD e AS ainda vigentes serem revogados. Se considerado que nossa premissa exclui variações dos valores anuais das exportações, esses números podem ainda ser conservadores, especialmente em virtude dos aumentos de preço gerados pelas medidas de salvaguarda ao aço⁴⁷.

Análise Setorial: o Caso dos Produtos Siderúrgicos

Nos últimos quatorze anos (1989-2002) os Estados Unidos iniciaram 33 investigações contra 21 produtos brasileiros. Desse total, o aço respondeu por 71% dos produtos investigados (15) e por 76% das investigações relativas a produtos brasileiros (25). Ou seja, nesse período, para cada 4 petições protocoladas no DOC e na ITC contra produtos brasileiros, cerca de 3 petições referiam-se a aço. Certamente, não há outro setor da economia brasileira que tenha se ressentido mais desses processos do que o siderúrgico.

A análise a seguir busca quantificar o impacto dessas investigações sobre as exportações de aço para o mercado norte-americano, seguindo a mesma metodologia dos grupos anteriores. Neste caso, das 15 investigações examinadas, 6 foram indeferidas na fase final da ITC e 9 foram decididas com imposição de direitos.

Investigações concluídas sem imposição de direitos:

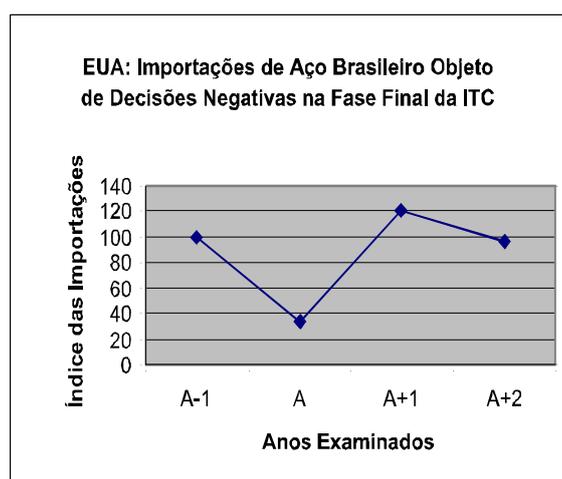
O Quadro 7 mostra que, como ocorreu na análise geral de produtos investigados, mesmo quando não há imposição de direitos, também verifica-

⁴⁷ Em março de 2002, o governo norte-americano aplicou quotas tarifárias às importações de produtos siderúrgicos acabados, com base nas leis de salvaguardas comerciais norte-americanas (Seções 201 a 204 do *Trade Act of 1974*), por um período anunciado de três anos. Os países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, foram isentos dessas medidas em certos produtos acabados.

se queda de 66% no ano da investigação quando são analisadas apenas as importações de aço brasileiro. Nos seis casos examinados, as perdas acumuladas do setor no ano da investigação chegaram a US\$206 milhões.

Da mesma forma, observa-se que, sendo proferida a decisão final negativa da ITC e, por conseguinte, afastados os efeitos do fator incerteza, essas importações saltam 253% no ano seguinte (A+1), atingindo a marca de US\$376 milhões. No ano subsequente (A+2), as importações se normalizam, ao nível de US\$304 milhões, em função da ausência de efeito compensatório de mercado. Ou seja, já sem a necessidade de compras adicionais por parte do importador para repor as perdas extraordinárias de estoque que sofreu no ano da investigação, as importações tendem a retornar a seus níveis normais.

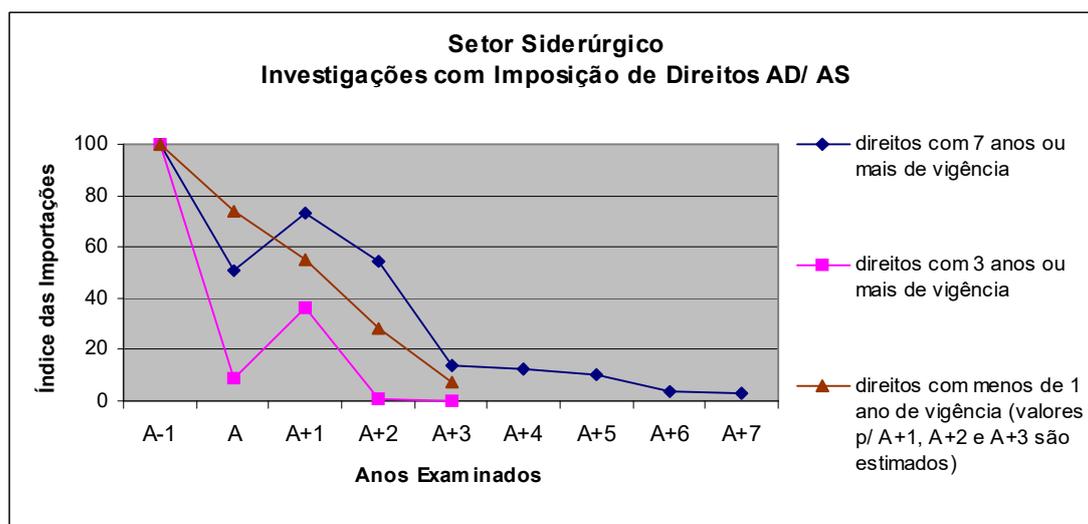
Quadro 7



Investigações que levaram à imposição de direitos AD e/ou AS:

Nestes nove produtos, cujas importações foram divididas de acordo com o tempo de vigência dos direitos, observa-se no Quadro 8 que as exportações do setor siderúrgico brasileiro comportam-se como na análise geral, sofrendo queda violenta no ano da investigação (71%) nas três categorias devido ao fator incerteza (*ex-ante*) e não conseguindo recuperar posteriormente os níveis de exportação anteriores às investigações. Com efeito, em função do fator incerteza (*ex-post*), observa-se a gradual aniquilação das exportações brasileiras a partir da imposição dos direitos AD e AS. Sabemos também que é improvável conseguir-se reduzir as margens impostas através das revisões anuais.

Quadro 8



Neste grupo, as perdas de exportação do setor siderúrgico brasileiro no mercado norte-americano foram de US\$196 milhões apenas nos anos de trâmite da investigação, onde as quedas das importações variaram de -26% a -92%. No período analisado, o prejuízo foi de US\$1,1 bilhão ou de US\$114 milhões por ano. Enquanto os direitos AD e AS não forem removidos, as exportações do setor continuarão a acumular perdas à razão de, aproximadamente, a média apurada de US\$114 milhões anuais.

Se considerados os dois grupos, totalizando quinze produtos, o prejuízo total para nossas exportações de aço, passa para US\$402 milhões no ano em que o processo corre e o total no período para US\$1,3 bilhão, o que representa quase o dobro do valor de todas as exportações brasileiras de aço para os EUA em 2001. A média anual de perdas para as exportações do setor foi de US\$135 milhões nos últimos dez anos, ou seja, a cada cinco anos, perde-se o equivalente a um ano de exportações de aço para os EUA.

No período analisado, o aço brasileiro foi vítima de uma verdadeira onda de processos AD e AS que resultou na imposição pelos EUA em 1989 dos chamados “acordos voluntários (sic) de restrição” (VRAs), que estabeleceram quotas para importações. Esse arranjo restritivo para nossas exportações durou três anos, ou melhor, estendeu o período de restrições que se iniciara cinco anos antes, em outubro de 1984, com a primeira leva de VRAs I, para oito anos. A isso seguiram-se novos processos AD e AS em 1993 e 1998.

Considerados esses efeitos arrasadores sobre as exportações, torna-se claro porque as empresas siderúrgicas brasileiras começaram a investir

em usinas nos EUA, trilhando o caminho dos fabricantes de automóvel japoneses quando estes enfrentaram restrições comerciais norte-americanas nos anos 80 e 90. Em 1999, a Gerdau S.A. tornou-se acionista majoritária da norte-americana *AmeriSteel*, com sede na Flórida, e em 2001 a Cia. Siderúrgica Nacional S.A. (CSN) adquiriu direitos de compra de ativos da *Heartland Steel*, do estado de Indiana. Em 2002, com a aquisição de usinas canadenses, a *Gerdau AmeriSteel* tornou-se o segundo maior *mini-mill* da América do Norte. A CSN, segundo seu relatório anual de 2002, continua estudando propostas e oportunidades de alianças, fusões ou aquisições, que a permitam atingir a condição de empresa global.

Da mesma forma que os japoneses no setor de automóveis, as subsidiárias dessas empresas brasileiras nos EUA, e indiretamente elas próprias, hoje beneficiam-se de preços mais altos e da menor concorrência das importações no mercado norte-americano proporcionados pelos processos AD e AS. Isso sugere que as restrições ao comércio nos EUA estão redirecionando investimentos de empresas brasileiras, que poderiam ser feitos no Brasil, se tais restrições não existissem. Um caso típico de *tariff-jumping*.

Lições para o exportador brasileiro

Com base no material aqui desenvolvido pode-se dizer que, se um ou ambos processos forem iniciados, deve preparar-se para um ano de investigações, durante o qual seu produto provavelmente sofrerá perdas significativas de exportação, sendo que a média para os casos brasileiros nos últimos 12 anos foi de -59% em relação ao ano anterior.

No caso muito improvável de sair vitorioso com uma preliminar negativa de dano, espere que suas exportações sofram nos dois meses de investigação e que isso possa anular o crescimento das exportações naquele ano, como ocorreu com os casos brasileiros analisados.

Se a decisão final for negativa, sem, portanto, imposição de direitos, suas exportações deverão recuperar-se no ano seguinte. Caso contrário, suas exportações gradualmente se reduzirão, podendo chegar ao extremo de serem completamente afastadas do mercado norte-americano, dependendo da magnitude do direito que venha a ser imposto. Isso está acontecendo com 13 dos 21 produtos que examinamos ou 62% das vezes.

De maneira geral e principalmente se seus recursos para financiamento de sua defesa forem escassos, deve considerar defender-se

apenas na investigação de dano, na ITC, visto que a probabilidade de vencer no DOC é, como vimos, praticamente nula.

Teoricamente, as revisões anuais e quinquenais dos direitos deveriam ser encaradas como oportunidades para reduzir ou mesmo revogar os direitos, mas, na prática, como evidenciado, tendem a perpetuá-los. Portanto, empenhe-se ao máximo para ganhar na investigação.

Embora as decisões do DOC e da ITC possam ser apeladas em instâncias superiores, o melhor é não depender desse recurso, pois o julgamento pode levar anos e, na grande maioria dos casos brasileiros aqui examinados, não se observaram efeitos positivos sobre as exportações.

Se for uma empresa com disponibilidade de recursos, considere a possibilidade de transferir parte de sua produção para o país que impõe os direitos, caso não seja bem sucedido na investigação.

Conclusões

Os conceitos teóricos desenvolvidos até o momento explicam em grande parte o comportamento das exportações sujeitas a processos AD e AS. As evidências empíricas registradas no presente trabalho comprovam as hipóteses e permitem deduzir um comportamento geral para o caso. Verifica-se prejuízo para as exportações brasileiras mesmo quando não há imposição de direitos e, quando há, as perdas podem ser incalculáveis uma vez que a tendência é de que os direitos AD e AS permaneçam vigentes indefinidamente. Constata-se que a prática nos EUA, principalmente no DOC, é mais voltada para a proteção da indústria doméstica do que para a efetiva compensação do *dumping* ou do subsídio. Observam-se efeitos negativos até no redirecionamento forçado de investimentos produtivos para o exterior.

Esse conjunto de impactos adversos torna óbvio o potencial imenso que tais processos têm de prejudicar o país economicamente e, no âmbito das negociações comerciais em andamento, de anular benefícios tarifários que venham a ser acordados no contexto da ALCA ou da OMC. A tarefa que se apresenta agora é tratar de minimizar as oportunidades para abuso e arbítrios nesses procedimentos através de modificações pontuais dos acordos multilaterais sobre a matéria. Sugestões nesse sentido serão objeto de trabalho a parte.

Bibliografia:

Base de dados *Dataweb*, estatísticas de exportação de produtos brasileiros para os Estados Unidos, disponível eletronicamente através da página da *U.S. International Trade Commission*, www.dataweb.usitc.gov

Belderbos, Rene A. (1997) *Antidumping and Tariff Jumping: Japanese Firms' DFI in the European Union and the United States*, *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol. 133(3): 419-57.

Blonigen, Bruce A. *Tariff-Jumping Antidumping Duties*, National Bureau of Economic Research, 2000.

Blonigen, Bruce A. *U.S. Antidumping Filings and the Threat of Retaliation*, University of Oregon, 2000.

Blonigen, Bruce & Thomas J. Prusa, *Antidumping*, National Bureau of Economic Research, 2001.

Embaixada do Brasil em Washington, “Barreiras aos Produtos, Serviços e Investimentos do Brasil nos Estados Unidos”, Edições Aduaneiras, 2002, pp. 78-83.

Finger, J. Michael, editor, “*Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*”, The University of Michigan Press, 1993.

Lee, Shi Young e Sung Hee Jun, *On the Investigation Effects of the US Antidumping Petitions: a Psychological Approach*, Department of International Trade, Chung-Ang University, Seoul, Korea, 30 de julho de 2002.

Lima-Campos, Aluisio G. *The U.S. Import Market for Steel Products: Emergence, Competition and Impacts of Tariff Countermeasures*, unpublished master's independent research project, American University, Department of Economics, 1983. Disponível mediante solicitação aos autores.

Lima-Campos, Aluisio *Dumping e Subsídios: Impacto para o Brasil da Nova Legislação dos Estados Unidos*, RBCE No. 44, FUNCEX, julho/ setembro 1995.

Lindsey, Brink & Dan Ikenson, *Antidumping 101 The Devilish Details of “Unfair Trade” Law*, Center for Trade Policy Studies, Cato Institute, 21 de novembro de 2002.

Lindsey, Brink & Dan Ikenson, *Coming Home to Roost Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, Center for Trade

Policy Studies, Cato Institute, 30 de julho de 2001.

Prusa, Thomas J. *The Trade Effects of U.S. Antidumping Actions*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 5440, janeiro de 1996.

Prusa, Thomas J. *On the Spread and Impact of Antidumping*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 7404, outubro de 1999.

Staiger, Robert W. and Frank A. Wolak, *Measuring Industry Specific Protection: Antidumping in the United States*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4696, março de 1994.

Staiger, Robert W. and Frank A. Wolak, *The Trade Effects of Antidumping Law: Theory and Evidence*, in Alan Deardorf and Robert Stern (eds.) “Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System”, The University of Michigan Press: Ann Arbor, 1994, pp. 231-261.

The Economist, *America’s Steel Industry: Protection’s Stepchild*, 16 de maio de 1992, pp.97-98.

U.S. Federal Register, diversas datas, disponíveis eletronicamente na página do *National Archives and Records Administration*: http://www.access.gpo.gov/su_docs/aces/aces140.html

WTO, Negotiating Group on Rules, *Anti-dumping Actions in the Area of Textiles and Clothing: Developing Members’ Experiences and Concerns*, TN/RL/W/48, 3 de fevereiro de 2003.

TABELAS

Tabela 1

PRODUTOS	Importações em US\$						Margem %	1989	1990
	AD	AS	Início	Próxim.	Término				
Móveis-Metalicos	A-351-806	C-351-807	Ser-90	Mar-90	Jul-91	91,06 AD/ AS Neg. DC Final	35.535.111	27.093.014	
Relaxantes	A-351-808		Mar-90	Abr-90	Abr-91	AD Neg. TTC Prém	57.624.855	58.238.308	
Canos e tubos soldados	A-351-809	C-351-810	Jun-90	Abr-90	Nov-90	103,38 AD/ AS Neg. DC Final	6.217.056	19.098.771	
Laminados de Aço ao Frio ao Qu	A-351-811	C-351-812	Mar-90	Nov-90	Jun-91	148,12 AD/ 19,19 AS	21.103.268	22.958.641	
Barras e Lingotas de Aço Especial	A-351-813		Jul-90	Jun-90	Jul-90	AD Neg. TTC Final	47.682.693	36.984.636	
Laminados a quente/ 1990	A-351-814	C-351-818	Jul-90	Fev-90	Jul-90	AD/ AS Neg. TTC Final	46.873.477	40.886.794	
Laminados a Frio/ 1990	A-351-815	C-351-818	Jul-90	Fev-90	Jul-90	AD/ AS Neg. TTC Final	56.812.883	58.719.854	
Aço Revestido à Carbono	A-351-816	C-351-818	Jul-90	Fev-90	Jul-90	AD/ AS Neg. TTC Final	8.335.519	11.004.783	
Chapas Grossas de Aço	A-351-817	C-351-818	Jul-90	Fev-90	Jul-90	75,94+ AD/ 23,10+ AS	33.316.725	20.808.327	
Fio-Migama de Aço Inoxidável	A-351-819		Jun-90	Ago-90	Jun-94	25,89+ AD	3.207.257	4.056.988	
Ferro-Silício	A-351-820		Fev-90	Ago-90	Mar-94	19,93+ AD	42.057.669	47.193.231	
Fio-Migama de Aço Carb. e Aço Liga	A-351-821		Mar-90	Nov-90	Fev-94	36,02 AD	38.925.374	18.464.697	
Arredado Plástico	A-351-822	C-351-823	Out-90	Nov-90	Dec-90	Neg. TTC Prém AD/ AS	417.377	0,0	
Silício-Manganês	A-351-824		Dec-90	Jan-94	Dec-94	64,95 AD	17.228.132	12.957.293	
Barras de Aço Inoxidável	A-351-825		Jan-94	Ago-94	Dec-94	19,41 AD	1.252.169	329.147	
Tubos sem costura	A-351-826		Jul-94	Jun-95	Jun-95	124,94 AD	1.348.888	408.577	
Ferramenta de Usinagem	A-351-827		Abr-98	Nov-98	Mar-99	41,85+ AD	938.903	89.474	
Laminados a quente/ 1998	A-351-828	C-351-829	Out-98	Jul-99	Jul-99	42,12 AD/ 1,81 AS	370.178	1.301.566	
Certos Laminados a Frio/ 1999	A-351-830	C-351-831	Jan-99	Ser-99	Mar-00	AD/ AS Neg. TTC Final	1.985.165	1.287.877	
Fio-Migama de Aço Especial	A-351-832	C-351-833	Ser-00	Fev-00	Out-00	79,75+ AD/ 3,64+ AS	606.194	171.103	
Certos Laminados a Frio/ 2001	A-351-834	C-351-835	Out-01	Mar-02	Nov-02	AD/ AS Neg. TTC Final	1.985.165	1.287.877	

Importações em US\$											
1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
7.805.618	486.171	741.547	885.472	28.742.911	28.727.745	15.746.136	7.544.725	15.989.547	25.940.063	21.740.614	42.268.267
38.528.081	49.240.944	54.548.620	13.877.018	13.205.445	15.854.382	36.247.229	22.627.884	26.142.298	31.261.663	20.479.874	25.461.770
19.014.493	5.645.276	698.640	407.340	1.052.755	1.137.636	127.502	76.562	65.264	60.027	0,0	51.608
17.487.157	25.713.828	17.987.694	18.467.844	25.617.264	696.099	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	111.762
51.610.003	89.690.627	48.699.660	79.173.718	108.302.664	143.985.484	107.720.018	92.711.906	82.491.700	83.459.501	24.046.494	22.183.115
17.267.199	45.286.519	18.089.908	98.985.358	61.117.307	7.177.242	6.285.468	1.331.513	1.191.304	933.806	1.211.863	816.464
54.798.780	52.803.662	12.195.614	301.109.713	78.367.096	2.429.271	2.710.983	2.742.862	2.462.035	963.229	1.716.702	672.241
8.121.072	6.996.997	2.218.004	38.798.981	56.983.813	22.382.487	1.982.749	12.264.624	9.955.904	2.455.000	6.990.436	20.003.874
27.484.357	21.172.678	8.199.199	9.011.589	11.419.277	1.028.621	6.285.468	1.664.745	1.090.304	934.291	1.154.108	672.241
1.091.772	5.848.980	1.638.232	26.826	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	998.256	0,0	0,0
16.057.199	11.503.914	25.554.133	15.760.280	42.423.309	21.209.536	22.194.735	7.774.862	9.880.205	8.286.225	3.798.020	1.745.852
5.146.789	21.847.562	11.631.828	12.789.253	36.899.677	128.517	61.156	77.197	0,0	0,0	0,0	0,0
307.952	781.333	207.862	1.252.152	1.298.404	151.859	105.613	0	31.620	844.896	651.796	200.090
25.929.151	31.934.479	31.548.640	17.905.649	9.065.950	22.088.849	7.438.849	5.285.114	1.481.750	1.223.740	1.807.805	1.800.011
601.690	8.458.244	7.966.895	3.276.236	95.241	45.067	863.374	1.738.548	740.005	891.850	48.281	646.251
5.662.969	7.528.939	12.623.626	4.317.425	1.964.598	1.269.921	4.957.388	1.690.344	2.538.603	5.846.879	74.771	517.423
184.638	1.468.365	1.795.162	1.516.480	8.951.452	9.154.539	15.525.043	7.445.110	1.043.683	943.221	744.436	1.364.483
1.172.839	5.279.928	2.416.689	6.051.286	8.057.686	25.571.534	127.869.181	178.501.986	10.094.912	45.721.826	841.281	886.068
1.111.889	1.599.712	6.325.111	12.155.923	9.253.717	106.689.243	70.911.527	80.158.457	87.288.660	22.205.799	61.157.848	4.871.992
185.181	296.628	271.025	171.804	211.906	1.862.121	1.877.054	10.978.896	11.501.541	35.961.398	60.230.734	44.178.229
1.111.889	1.599.712	6.325.111	12.155.923	9.253.717	106.689.243	70.911.527	80.158.457	87.288.660	22.205.799	61.157.848	4.871.992

Notas explicativas:

¹ Margem de dumping para CBCC = 87.79%, para CCM = 93.20% e outras = 91.06%; Investigação de subsídios resultou negativa na fase final do Departamento de Comércio

² Margem de dumping para Persico Pizzamiglio S/A e outras = 103.38%; Investigação de subsídios resultou negativa na fase final do Departamento de Comércio.

³ Margem de dumping para Mannesman e outras = 148.12%; Subsídios: para ACESITA = 19.19% e outras = 0.82%

⁴ Produtos investigados em conjunto sob o número A-351-813

⁵ Produtos investigados separadamente para dumping e em conjunto para subsídios com resultado negativo em ambos os casos.

⁶ Margem de dumping para COSIPA = 109.00%, para USIMINAS = 42.08%, outras (média) = 75.54%; Subsídios: para USIMINAS = 5.44%, para COSIPA 48.64% e outras = 23.10%

⁷ Margem de dumping para Eletrometal-Metals Especiais S/A = 24.63%, para Aços Finos Piratini S/A e Aços Villares S/A = 26.50%, outras (média) = 25.88%

⁸ Margem de dumping para Companhia Ferroligas Minas Gerais = 3.46%, para Italmagnésio Industria e Comércio S/A = 88.86%, para Companhia Brasileira de Carbureto de Cálcio 15.53%, outras (media) = 35.95%

⁹ Margem de dumping para todas as companhias = 36.02%

¹⁰ Margem de dumping para Companhia Paulista de Ferro-Ligas e para SIBRA Eletro Siderúrgica Brasileira S/A = 64.93%, outras = 17.60%

¹¹ Margem de dumping para Aços Villares S/A e outras = 19.43%

¹² Margem de dumping para Mannesman e outras = 124.94%

¹³ Margem de dumping para Petroflex Indústria e Comércio S/A = 71.08%, outras = 43.85%

¹⁴ Acordo de suspensão assinado em 6 de julho de 1999, revisão iniciada em setembro de 2000, ordem expedida em fevereiro de 2002 com margem de dumping para CSN = 41.27%, para USIMINAS = 43.40%, para COSIPA = 43.40%, outras (média) = 42.12%; Subsídios: para USIMINAS e COSIPA = 9.67%, para CSN = 6.35%, outras = 7.81%

¹⁵ Margem de dumping para Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira = 94.73%, para Gerdau S/A não foi encontrada margem de dumping e para outras = 74.35%; Subsídios: para Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira = 6.74%, para Gerdau S/A = 4.44% e para outras = 6.11%

Tabela 2

Tabela Geral de Investigações em Sistema A										
Produto	Investigação			Importações em US\$						
	Início	Prelim.	Término	A - 1	A	A + 1	A + 2	A + 3	A + 4	A + 5
Silício Metálico	Sep-90	Mar-91	Jun-91	27,193,014	7,805,618	496,171	391,347	583,472	18,742,931	18,322,245
Rolamentos	Mar-91	Apr-91	Apr-91	38,228,706	38,528,081	49,240,944	54,548,630	13,877,018	13,205,445	15,834,282
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92	19,014,499	3,645,256	688,640	407,249	1,052,755	1,137,036	127,502
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93	25,713,858	17,587,694	18,487,844	35,637,364	696,099	0,0	0,0
Barras e Lingotes de Aço Especial	Jul-92	Jan-93	Jul-93	59,660,627	48,699,060	79,373,718	103,202,661	143,985,484	107,722,018	92,711,906
Laminados a quente/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	45,784,519	18,089,908	95,585,355	61,117,707	7,177,292	6,285,485	3,330,513
Laminados a frio/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	52,803,662	12,106,614	101,169,313	78,367,606	2,419,271	2,714,081	2,742,865
Aço Resistente à Corrosão	Jul-92	Fev-93	Jul-93	6,996,919	2,218,004	38,758,883	56,983,813	22,282,487	3,982,749	12,264,634
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93	20,172,678	8,199,359	9,001,909	11,419,177	7,028,633	6,285,485	3,304,745
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94	5,848,980	1,658,270	26,826	0,0	0,0	0,0	0,0
Ferro-Silício	Feb-93	Ago-93	Mar-94	33,503,914	25,554,133	15,760,280	42,423,309	21,329,536	12,194,735	7,274,862
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga I	May-93	Nov-93	Feb-94	13,630,828	12,397,253	36,859,677	328,517	61,156	77,357	0,0
Anidrido Ftálico	Nov-93	Dec-93	Dec-93	781,333	207,162	1,352,352	1,598,404	153,850	105,613	0
Silício Manganês	Dec-93	Jun-94	Dec-94	31,546,604	17,903,649	9,065,950	12,068,849	7,478,841	5,248,114	1,400,750
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94	7,966,895	3,236,216	95,291	45,083	963,379	1,718,508	390,605
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95	4,317,475	1,964,598	5,269,921	4,957,388	3,610,344	2,538,603	5,846,879
Borracha de Butadieno	Apr-98	Nov-98	Mar-99	7,443,110	1,013,681	943,221	744,416	1,364,483		
Laminados a quente/ 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99	119,501,996	10,094,102	43,721,828	843,210	188,068		
Certos Laminados a frio/ 1999	Jun-99	Set-99	Mar-00	87,288,663	22,205,760	61,157,848	4,873,992			
Fio-Máquina de Aço Especial	Set-01	Fev-02	Out-02	60,230,734	44,378,229					
Certos Laminados a frio/ 2001	Oct-01	Mar-02	Nov-02	61,157,848	4,873,992					
Totais				728,786,862	302,366,639	567,055,971	469,958,722	234,252,168	181,958,160	163,551,788

(cont.)

Tabela Geral de Investigações em Sistema A										
Produto	Investigação			Importações em US\$						
	Início	Prelim.	Término(...)	A + 6	A + 7	A + 8	A + 9	A + 10	A + 11	
Silício Metálico	Sep-90	Mar-91	Jun-91	15,496,176	7,514,235	15,589,347	26,560,063	20,310,614	49,268,267	
Rolamentos	Mar-91	Apr-91	Apr-91	16,247,229	22,637,884	26,142,238	31,241,663	29,479,874	35,461,370	
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92	76,562	65,261	60,027	0,0	0,0	51,698	
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93	0,0	0,0	0,0	111,361			
Barras e Lingotes de Aço Especial	Jul-92	Jan-93	Jul-93	87,469,700	83,459,501	24,046,494	22,189,115			
Laminados a quente/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	2,150,304	933,805	1,212,863	803,461			
Laminados a frio/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	2,482,635	963,229	1,316,702	672,244			
Aço Resistente à Corrosão	Jul-92	Fev-93	Jul-93	9,935,904	2,455,093	6,599,416	30,040,874			
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93	2,150,304	924,231	1,154,108	672,244			
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94	0,0	958,536	0,0	0,0			
Ferro-Silício	Feb-93	Ago-93	Mar-94	9,880,203	8,286,225	3,798,020	5,743,852			
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga I	May-93	Nov-93	Feb-94	0,0	0,0	0,0				
Anidrido Ftálico	Nov-93	Dec-93	Dec-93	31,620	844,896	653,794				
Silício Manganês	Dec-93	Jun-94	Dec-94	1,723,700	1,807,805	1,528,748				
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94	891,850	48,180	221,028				
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95	74,371	517,425					
Borracha de Butadieno	Apr-98	Nov-98	Mar-99							
Laminados a quente/ 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99							
Certos Laminados a frio/ 1999	Jun-99	Set-99	Mar-00							
Fio-Máquina de Aço Especial	Set-01	Fev-02	Out-02							
Certos Laminados a frio/ 2001	Oct-01	Mar-02	Nov-02							
Totais				148,610,558	131,416,306	82,322,785	118,034,877	49,790,488	84,781,335	

Tabela 3

Perdas Geradas por Investigações AD/ AS	
Perdas no ano da investigação = (A-1) - A	426,420,223
Perdas no ano da investigação do grupo afirmativas finais	-220,646,527
Perdas anuais do grupo afirmativas finais	1,781,273,720
Perda total no período 1991-2002	1,987,047,416
Perda anual média 1991-2002	165,587,285

Fonte: *Federal Register e Dataweb*

Tabela 4

Anidrido Ftálico: investigação de 22/10 a 10/11 de 1993			
Importações dos EUA em US\$			
	1992 (B-1)	1993 (B)	1994 (B+1)
Outubro	0	25,600	222,130
Novembro	110,983	0	28,000
Totais	110,983	25,600	250,130
Índices	100	23	225

Tabela 5

Rolamentos: investigação de 13/02 a 27/03 de 1991			
Importações dos EUA em US\$			
	1990 (B-1)	1991 (B)	1992 (B+1)
Fevereiro	2,601,924	2,381,809	2,470,972
Março	2,944,903	2,612,027	4,661,379
Totais	5,546,827	4,993,836	7,132,351
Índices	100	90	129

Tabela 6

Rolamentos e Anidrido Ftálico Bases Bimestrais			
Importações dos EUA em US\$			
	B-1	B	B+1
Rolamentos	5,546,827	4,993,836	7,132,351
Anidrido Ftálico	110,983	25,600	250,130
Totais Bimestrais	5,657,810	5,019,436	7,382,481
Índices	100	89	130

Tabela 7

Rolamentos e Anidrido Ftálico - Bases Anuais						
Investigações com Decisão Negativa na Fase Preliminar da ITC						
Produtos	Investigação			Importações dos EUA em US\$		
	Início	Término	A - 1	A	A + 1	A + 2
Rolamentos	Mar-91	Apr-91	38,228,706	38,528,081	49,240,944	54,548,630
Anidrido Ftálico	Out-93	Dec-93	781,333	207,162	1,352,352	1,598,404
Totais			39,010,039	38,735,243	50,593,296	56,147,034
Índices			100	99	130	144

Fonte: *Federal Register e Dataweb.*

Tabela 8

Investigações com Decisão Negativa na Fase Final da ITC							
Produtos	Investigação			Importações em US\$			
	Início	Prelim.	Término	A - 1	A	A + 1	A + 2
Barras e Lingotes de Aço Especial	Jul-92	Jan-93	Jun-93	59,660,627	48,699,060	79,373,718	103,202,661
Laminados a quente/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	45,784,519	18,089,908	95,585,355	61,117,707
Laminados a frio/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	52,803,662	12,106,614	101,169,313	78,367,606
Aço Resistente à Corrosão	Jul-92	Fev-93	Jul-93	6,996,919	2,218,004	38,758,883	56,983,813
Certos Laminados a frio/ 1999	Jun-99	Set-99	Mar-00	87,288,663	22,205,760	61,157,848	4,873,992
Certos Laminados a frio/ 2001	Oct-01	Mar-02	Nov-02	61,157,848	4,873,992		
Totais				313,692,238	108,193,338	376,045,117	304,545,779
Índices				100	34	120	97

Fonte: *Federal Register e Dataweb.*

Tabela 9

Investigações com Imposição de Direitos										
Produto	Investigação			Importações em US\$						
	Início	Prelim.	Término	A - 1	A	A + 1	A + 2	A + 3	A + 4	A + 5
Silício Metálico	Sep-90	Mar-91	Jun-91	27,193,014	7,805,618	496,171	391,347	583,472	18,742,931	18,322,245
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92	19,014,499	3,645,256	688,640	407,249	1,052,755	1,137,036	127,502
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93	25,713,858	17,587,694	18,487,844	35,637,364	696,099	0	0
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93	20,172,678	8,199,359	9,001,909	11,419,177	7,028,633	6,285,485	3,304,745
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94	5,848,980	1,658,270	26,826	0	0	0	0
Ferro-Silício	Feb-93	Ago-93	Mar-94	33,503,914	25,554,133	15,760,280	42,423,309	21,329,536	12,194,735	7,274,862
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga	May-93	Nov-93	Feb-94	13,630,828	12,397,253	36,859,677	328,517	61,156	77,357	0
Silício Manganês	Dec-93	Jun-94	Dec-94	31,546,604	17,903,649	9,065,950	12,068,849	7,478,841	5,248,114	1,400,750
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94	7,966,895	3,236,216	95,291	45,083	963,379	1,718,508	390,605
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95	4,317,475	1,964,598	5,269,921	4,957,388	3,610,344	2,538,603	5,846,879
Borracha de Butadieno	Apr-98	Nov-98	Mar-99	7,443,110	1,013,681	943,221	744,416	1,364,483		
Laminados a quente/ 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99	119,501,996	10,094,102	43,721,828	843,210	188,068		
Fio-Máquina de Aço Especial	Set-01	Fev-02	Out-02	60,230,734	44,378,229					
Totais				376,084,585	155,438,058	140,417,558	109,265,909	44,356,766	47,942,769	36,667,588
Índices				100	41	37	29	12	13	10

(cont.)

Investigações com Imposição de Direitos										
Produto	Investigação				Importações em US\$					
	Início	Prelim.	Término	(...)	A + 6	A + 7	A + 8	A + 9	A + 10	Perdas
Silício Metálico	Sep-90	Mar-91	Jun-91		15,496,176	7,514,235	15,589,347	26,560,063	20,310,614	167,310,935
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92		76,562	65,261	60,027	0	0	201,899,201
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93		0	0	0	111,361		184,618,218
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93		2,150,304	924,231	1,154,108	672,244		151,586,585
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94		0	958,536	0	0		55,846,168
Ferro-Silício	Feb-93	Ago-93	Mar-94		9,880,203	8,286,225	3,798,020	5,743,852		182,793,985
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga	May-93	Nov-93	Feb-94		0	0	0			72,953,492
Silício Manganês	Dec-93	Jun-94	Dec-94		1,723,700	1,807,805	1,528,748			225,693,030
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94		891,850	48,180	221,028			64,091,915
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95		74,371	517,425				9,760,271
Borracha de Butadieno	Apr-98	Nov-98	Mar-99							25,706,639
Laminados a quente/ 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99							423,160,776
Fio-Máquina de Aço Especial	Set-01	Fev-02	Out-02							15,852,505
Totais					30,293,166	20,121,898	22,351,278	33,087,520	20,310,614	1,781,273,720
Índices					8	5	6	9	5	

Tabela 10

Perdas Geradas por Investigações com Imposição de Direitos AD/ AS	
Perdas no ano da investigação = (A-1) - A	220.646,527
Perdas anuais	1.781.273,720
Perda anual média	161,933,975

Fonte: *Federal Register e Dataweb*

Tabela 11

Produto	Investigações com Decisão Afirmativa - Grupo 1: Produtos com Direitos Aplicados por 7 anos ou mais											
	Investigação			Importações em US\$								
	Início	Prelim.	Término	A-1	A	A+1	A+2	A+3	A+4	A+5	A+6	A+7
Silício Metálico	Sep-93	Mar-94	Jun-94	27.995.044	7.095.628	-46.175	391.347	-983.072	18.740.091	18.152.549	15.489.170	7.514.254
Carbeto de Silício	Out-91	Apr-92	Nov-92	39.014.839	3.648.296	-88.640	-402.389	1.092.795	1.010.098	327.922	26.962	16.260
Laminado de Aço (Pneumático)	May-92	Nov-92	Jan-93	25.571.828	17.922.688	11.482.888	32.073.641	690.000	0,0	0,0	0,0	0,0
Capas Grossas de Aço	Jul-92	Nov-92	Jul-93	20.070.628	1.990.299	9.081.940	11.499.077	7.028.693	6.290.480	1.368.785	2.180.404	691.291
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Apr-93	Jan-94	5.848.980	1.698.270	26.026	100	100	0,0	0,0	0,0	998.326
Ferro-Grosso	Feb-93	Apr-93	Mar-94	31.930.944	25.964.131	11.861.280	-41.421.849	21.329.546	12.941.728	1.234.862	9.880.201	8.286.229
Fio-Máquina de Aço Carbono e Aço Liga	May-93	Nov-93	Jan-94	13.630.828	12.307.251	36.859.677	328.517	61.196	72.357	100	0,0	0,0
Silício Metálico	Dec-93	Jan-94	Out-94	11.566.608	13.921.688	9.095.990	12.088.949	7478.841	1.248.114	1.401.791	1.221.220	1.807.808
Ferro de Aço Inoxidável	Jan-94	Apr-94	Out-94	7.985.985	1.236.208	45.241	-41.081	963.579	1.718.938	781.618	841.890	-46.981
Tubo sem costuras	Jul-94	Jan-95	Jun-95	4.107.071	1.961.768	3.269.021	4.993.188	1.681.144	3.578.605	5.988.079	71.171	517.429
Total				186.928.345	94.952.048	95.702.938	107.628.265	42.811.225	47.942.184	9.692.780	30.291.695	20.121.898
Índice				100	51	51	57	23	25	52	16	11

Tabela 12

Produto	Investigações com Decisão Afirmativa - Grupo 2: Produtos com Direitos Aplicados por 3 anos ou mais							
	Investigação			Importações em US\$				
	Início	Prelim.	Término	A - 1	A	A + 1	A + 2	A + 3
Borracha de Butadieno	Apr-98	Nov-98	Mar-99	7.443.310	1.013.681	943.223	744.416	1.364.883
Laminados a quente 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99	119.501.995	10.094.107	61.721.878	841.210	198.068
Total				126.945.305	11.107.788	64.665.049	1.587.626	1.562.951
Índice				100	9	51	1	1

Tabela 13

Produto	Investigações com Decisão Afirmativa Grupo 3: Produtos com Direitos Aplicados por 1 ano ou menos							
	Investigação			Importações em US\$				
	Início	Prelim.	Término	A-1	A	A+1	A+2	A+3
Fio-Máquina de Aço Especial	Sep-01	Feb-02	Out-02	60.230.234	44.178.220	E*	E*	E*
Índice				100	74	55	28	7

Fonte: *Federal Register e Dataweb*

Tabela 14

Investigações com Decisão Afirmativa - Setor Siderúrgico										
Produto	Investigação			Importações em US\$						
	Início	Prelim.	Término	A - 1	A	A + 1	A + 2	A + 3	A + 4	A + 5
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92	19,014,499	3,645,256	688,640	407,249	1,052,755	1,137,036	127,502
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93	25,713,858	17,587,694	18,487,844	35,637,364	696,099	0	0
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93	20,172,678	8,199,359	9,001,909	11,419,177	7,028,633	6,285,485	3,304,745
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94	5,848,980	1,658,270	26,826	0	0	0	0
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga	May-93	Nov-93	Feb-94	13,630,828	12,397,253	36,859,677	328,517	61,156	77,357	0
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94	7,966,895	3,236,216	95,291	45,083	963,379	1,718,508	390,605
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95	4,317,475	1,964,598	5,269,921	4,957,388	3,610,344	2,538,603	5,846,879
Laminados a quente/ 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99	119,501,996	10,094,102	43,721,828	843,210	6,099		
Fio-Máquina de Aço Especial	Set-01	Fev-02	Out-02	60,230,734	21,306,128					
Totais				276,397,943	80,088,876	114,151,936	53,637,988	13,418,465	11,756,989	9,669,731
Índices				100	29	41	19	5	4	3
Prejuízo total por ano em US\$					196,309,067	102,015,273	162,529,221	202,748,744	84,908,224	86,995,482
Prejuízo no período em US\$		1,144,976,991								
Prejuízo médio anual US\$		114,497,699								

(cont.)

Investigações com Decisão Afirmativa - Setor Siderúrgico								
Produto	Investigação			Importações em US\$				
	Início	Prelim.	Término	(...)	A + 6	A + 7	A + 8	A + 9
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92		76,562	65,261	60,027	0
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93		0	0	0	111,361
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93		2,150,304	924,231	1,154,108	441,614
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94		0	958,536	0	0
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga	May-93	Nov-93	Feb-94		0	0	0	
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94		891,850	48,180	221,028	
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95		74,371	120,330		
Laminados a quente/ 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99					
Fio-Máquina de Aço Especial	Set-01	Fev-02	Out-02					
Totais					3,193,087	2,116,538	1,435,163	552,975
Índices					1	0.7	0.5	0.2
Prejuízo total por ano em US\$					93,472,126	94,548,675	90,912,575	30,537,604
Prejuízo no período em US\$		1,144,976,991						
Prejuízo médio anual US\$		114,497,699						

Fonte: *Federal Register e Dataweb*

Análise Setorial: Setor Siderúrgico

Tabela 15

Investigações com Decisão Negativa na Fase Final da ITC - Setor Siderúrgico							
Produtos	Investigação			Valores Exportados em US\$			
	Início	Prelim.	Término	A - 1	A	A + 1	A + 2
Barras e Lingotes de Aço Especial	Jul-92	Jan-93	Jun-93	59,660,627	48,699,060	79,373,718	103,202,661
Laminados a quente/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	45,784,519	18,089,908	95,585,355	61,117,707
Laminados a frio/ 1992	Jul-92	Fev-93	Jul-93	52,803,662	12,106,614	101,169,313	78,367,606
Aço Resistente a Corrosão	Jul-92	Fev-93	Jul-93	6,996,919	2,218,004	38,758,883	56,983,813
Certos Laminados a frio/ 1999	Jun-99	Set-99	Mar-00	87,288,663	22,205,760	61,157,848	4,533,892
Certos Laminados a frio/ 2001	Oct-01	Mar-02	Nov-02	61,157,848	4,533,892		
Totais				313,692,238	107,853,238	376,045,117	304,205,679
Índices				100	34	120	97
Prejuízo no ano da investigação em US\$					205,839,000		

Tabela 16

Perdas para o Setor Siderúrgico	
Prejuízo total no ano da investigação	402,148,067
Prejuízo total no período	1,350,815,991
Prejuízo geral médio anual	135,081,599

Fonte: *Federal Register e Dataweb*

Análise Setorial: Setor Siderúrgico

Tabela 17

Investigações com Decisão Afirmativa - Setor Siderúrgico - Grupo 1: Produtos com Direitos Aplicados por 7 anos ou mais							
Produto	Investigação			Importações em US\$			
	Início	Prelim.	Término	A-1	A	A+1	A+2
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92	19,014,499	3,645,256	688,640	407,249
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93	25,713,858	17,587,694	18,487,844	35,637,364
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93	20,172,678	8,199,359	9,001,909	11,419,177
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94	5,848,980	1,658,270	26,826	0,0
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga	May-93	Nov-93	Feb-94	13,630,828	12,397,253	36,859,677	328,517
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94	7,966,895	3,236,216	95,291	45,083
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95	4,317,475	1,964,598	5,269,921	4,957,388
Totais				96,665,213	48,688,646	70,430,108	52,794,778
Índices				100	50	73	55

(cont.)

Investigações com Decisão Afirmativa - Setor Siderúrgico - Grupo 1: Produtos com Direitos Aplicados por 7 anos ou mais									
Produto	Investigação				Importações em US\$				
	Início	Prelim.	Término	(...)	A+3	A+4	A+5	A+6	A+7
Canos e tubos soldados	Oct-91	Abr-92	Nov-92		1,052,755	1,137,036	127,502	76,562	65,261
Laminados de Aço ao Pb e ao Bi	May-92	Nov-92	Jan-93		696,099	0,0	0,0	0,0	0,0
Chapas Grossas de Aço	Jul-92	Fev-93	Jul-93		7,028,633	6,285,485	3,304,745	2,150,304	924,231
Fio-Máquina de Aço Inoxidável	Jan-93	Ago-93	Jan-94		0,0	0,0	0,0	0,0	958,536
Fio-Máquina de Aço Carb. e Aço Liga	May-93	Nov-93	Feb-94		61,156	77,357	0,0	0,0	0,0
Barras de Aço Inoxidável	Jan-94	Ago-94	Dec-94		963,379	1,718,508	390,605	891,850	48,180
Tubos sem costura	Jul-94	Jan-95	Jun-95		3,610,344	2,538,603	5,846,879	74,371	517,425
Totais					13,412,366	11,756,989	9,669,731	3,193,087	2,513,633
Índices					14	12	10	3	3

Tabela 18

Investigações com Decisão Afirmativa - Setor Siderúrgico - Grupo 2: Produtos com Direitos Aplicados por 3 anos ou mais									
Produto	Investigação			Importações em US\$					
	Início	Prelim.	Término	A-1	A	A+1	A+2	A+3	
Laminados a quente/ 1998	Oct-98	Jul-99	Jul-99	119,501,996	10,094,102	43,721,828	843,210	188,068	
Índices				100	8	37	1	0	

Tabela 19

Investigação com Decisão Afirmativa – Setor Siderúrgico - Grupo 3: Produto com Direitos Aplicados por 1 ano ou menos								
Produto	Investigação			Importações em US\$				
	Início	Prelim.	Término	A-1	A	A+1	A+2	A+3
Fio-Máquina de Aço Especial	Set-01	Fev-02	Out-02	60,230,734	44,378,229	E *	E*	E*
Índices				100	74	55	28	7

Fonte: *Federal Register e Dataweb*

