

II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL
DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS
CAMPOS DO JORDÃO 16 DE AGOSTO DE 2002

PAINEL I - A DEFESA COMERCIAL NO BRASIL

UBIRATAN MATTOS

Bom dia a todos e bem-vindos a Campos do Jordão. Estamos hoje realizando o II Seminário de Defesa Comercial, dentro da visão que o IBRAC tem que defesa comercial e defesa da concorrência são assuntos que caminham em paralelo. O IBRAC este ano está celebrando 10 anos de fundação e realizando já seu oitavo Seminário de Defesa da Concorrência. Só para lembrar, em 1998 realizamos o primeiro grande evento sobre defesa comercial, aqui mesmo em Campos do Jordão. Depois tivemos uma delegação que foi a Genebra para alguns eventos na OMC no tempo em que o Ministro Celso Lafer era o embaixador brasileiro junto à Missão. De lá para cá muita coisa aconteceu, tanto na defesa da concorrência como também, e especialmente, na defesa comercial. Então, o objetivo deste evento é proporcionar alguns momentos de absoluta informalidade, um debate franco e aberto entre a platéia e a mesa, para falar sobre este tema tão instigante. Devo lembrar que, na segunda-feira passada, houve uma reunião no Itamaraty em Brasília. O Itamaraty tomou a iniciativa juntamente ao Cesa – Centro de Estudos das Sociedades de Advogados – de organizar o I Encontro Nacional Itamaraty/Escritórios de Advocacia, que vai acontecer no Rio de Janeiro, no BNDES, no próximo dia 26 de novembro. Temos conosco, hoje, o Dr. Thomas Felsberg que é o Diretor do Cesa e coordenador do Comitê de Apoio à Exportação. Então, existe um visível interesse dos profissionais da área e do Itamaraty para um envolvimento e intercâmbio maior nesses assuntos. É neste contexto que este Seminário se realiza.

Vamos fazer um passeio pela defesa comercial. Inicialmente, conhecendo um pouco mais do Decom, em que contexto o Decom hoje se situa e sua atuação nos últimos anos. Depois falaremos de subsídios na agricultura, tema muito palpitante. E qual a razão ou quais as razões pelas quais o Brasil tanto luta contra os subsídios na agricultura dos Estados Unidos e da União Européia, e como a questão dos subsídios entrou na OMC. Depois disso vamos falar daquelas barreiras invisíveis que tanto atrapalham; não são tão invisíveis, é verdade, mas são aquelas barreiras que surgem a cada momento como pretexto e que atrapalham tanto o comércio internacional. E, finalmente, faremos uma

volta ao mundo sobre a defesa comercial, o que está sendo discutido: os painéis, as rodadas. Com isso, esperamos deixar Campos do Jordão com muito mais informação do que quando nós chegamos.

Com estas palavras declaro aberto o Seminário e passo a palavra ao Dr. Carlos Francisco de Magalhães, que cuidará de apresentar a mesa e dar início aos trabalhos. Boa sorte a todos.

CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES

Obrigado pela presença dos senhores nesta fria manhã aqui em Campos do Jordão para iniciarmos os trabalhos do II Seminário de Defesa Comercial. Acho importantíssimo o painel que ora se inicia, tendo em vista que ele dará uma completa visão da defesa comercial no Brasil. As agências brasileiras, muitas vezes, têm sido extremamente injustiçadas. Ainda, recentemente, grande parte dos senhores sabe, houve a avaliação internacional de uma outra agência correlata, que trabalha com o sistema brasileiro de defesa da concorrência, e ele foi pontuado da pior forma possível, numa injustiça terrível, como os senhores sabem, todos aqueles que militam nessa área, já que o sistema de defesa da concorrência, que não tem nada a ver com o painel desta manhã, mas por analogia estamos trazendo, trabalha muitíssimo bem, tem apresentado muitos progressos ao longo dos anos e, no entanto, está numa das piores categorias na classificação internacional. Isso pelo desconhecimento, pela falta de critério ao se fazerem tais pesquisas, principalmente porque não é mostrado o trabalho que se desenvolve junto a seminários internacionais e outras oportunidades. Esta é, inclusive, uma das acusações que se faz. Então, o IBRAC, ao trazer, hoje, neste primeiro painel uma apresentação geral do Sistema Brasileiro de Defesa do Comércio, está prestando um serviço para que não venha a se repetirem erros desse tipo, o que tem sido feito com outras agências brasileiras.

Então, neste primeiro painel, realmente vamos mostrar o resultado deste trabalho abnegado que tem sido desenvolvido pelo Decom. Contamos para isso com uma representatividade total, já que estamos aqui com a Dra. Mariluce de Almeida Pagano, que é diretora do Decom, Dra. Marília Castañon, que é assessora do Decom e já está há bastante tempo prestando serviços ali, Dra. Maria Fernanda Gadelha e a Dra. Martha Calmon Leme. São as pessoas hoje que realmente respondem pelo Sistema Brasileiro de Defesa do Comércio e que poderão nos dar uma visão completa, inclusive apresentando casos con-

cretos que se tornaram bastante importantes e que servirão também para trazer uma parte prática para a questão.

Dra. Mariluce de Almeida Pagano, como diretora do Órgão, vai iniciar falando dos instrumentos básicos de que dispõe e sobre a estrutura geral do Sistema.

MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO

Bom dia, Vou falar sobre o Sistema Brasileiro de Defesa do Comércio, dar um pouco da visão do Departamento e de como se processa, como se desenvolve o processo investigativo nas investigações de defesa comercial.

Bom, defesa comercial é a possibilidade de aplicação das medidas previstas nos acordos sobre *antidumping*, subsídios e medidas compensatórias e salvaguardas da Organização Mundial do Comércio. Quais são os principais conceitos da defesa comercial? *Dumping*, que é a introdução no território nacional de um produto a preço de importação inferior àquele da venda do mercado interno do país exportador. Subsídio acionável é o subsídio específico concedido, direta ou indiretamente, a uma indústria ou setor, pelo governo ou por autoridades governamentais. Salvaguarda é uma medida voltada para proteger a indústria doméstica de produto similar, ou diretamente concorrente, de um surto grande de importações que esteja causando um prejuízo grave. Esta é a diferença da salvaguarda para subsídio e *dumping*. Na salvaguarda é necessário que seja comprovado um prejuízo grave. Outro aspecto a ser salientado, nas medidas de salvaguarda, é a não-seletividade da medida, ou seja, a salvaguarda atinge a todos os países, e o *dumping* só a determinadas empresas que praticam o *dumping* e os *subsídios* a determinados países.

A base legal das medidas de defesa comercial são os acordos da OMC de *antidumping*, subsídios, medidas compensatórias e salvaguardas que foram incorporados à legislação brasileira através do Decreto 1.355. Além disso, temos a lei que define competências e cria os direitos *antidumping* e compensatórios e os Regulamentos que regulamentam os acordos da OMC, que são os 1.602, 1.751 e 1.488 com as suas alterações. Além disso, ainda tem o grupo técnico de defesa comercial que foi instituído pela resolução Camex.

Como funciona o Sistema Brasileiro de Defesa Comercial? A Secretaria de Comércio Exterior tem entre suas atribuições, no Departamento de Defesa Comercial – Decom, analisar a petição, abrir investigação, conduzi-las e encerrar essas investigações. Em termos de competências, a Secex, através do

Decom, analisa a petição. A abertura de investigação, também, é através de uma circular da Secretária de Comércio Exterior. A condução da investigação é feita pelo Departamento e o encerramento da investigação sem aplicação de medidas, também, é através de circular da Secretaria de Comércio Exterior. A Camex, com a participação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Ministério da Fazenda, Ministério das Relações Exteriores, Ministério da Agricultura, Casa Civil e Ministério do Planejamento, tem a competência de analisar a aplicação de direito provisório e definitivo através de resoluções. Então, sempre que for uma medida para aplicar direito, tanto provisório quanto definitivo, essa competência é da Camex, passa por esse Colegiado.

O Departamento de Defesa Comercial foi criado em maio de 1995 e tem quatro coordenações gerais. Hoje a diretoria do Departamento encontra-se em Brasília, três coordenações estão no Rio de Janeiro e uma coordenação em Brasília. A Coordenação Técnica e Informativa e que também trata de apoio ao exportador e negociações internacionais situa-se no Rio de Janeiro. A Coordenação Geral de Produtos Agropecuários e de Produtos Intermediários, também, no Rio. A de Metais e de Bens Acabados está em Brasília. Esta divisão de coordenações por produtos, na realidade, existe mais no papel do que na prática, porque a condução das investigações relacionadas a estes produtos estaria dentro dessas coordenações. Mas o que acontece é que não se tem uma medida exata, não se tem um balizamento de todas as investigações que sejam de Produtos Agropecuários, de Produtos Intermediários ou de Metais e de Bens Acabados. Então, em determinadas épocas se tem um volume maior de Metais e Bens Acabados, outra de Produtos Intermediários, enfim. Então, estas coordenações existem na estrutura do Decom para serem distribuídas, as investigações, por produtos, mas, na prática, isso acaba não ocorrendo porque, dependendo do volume de investigações a ser conduzido, a de Produtos Agropecuários poderá ter a condição de produtos de outras áreas.

O Departamento de Defesa Comercial tem, basicamente, três áreas de atuação. A defesa da indústria doméstica, cuja atribuição é: (i) examinar petições requisitando a aplicação de medidas *antidumping*, compensatórias e salvaguardas; (ii) propor a abertura de investigações; (iii) recomendar a aplicação das medidas. A outra área é a defesa do exportador brasileiro sob investigação no exterior, ou seja, aquelas exportações que estão sofrendo investigações por parte de outros países. A última área trata das negociações internacionais que ocorrem no âmbito do Mercosul, Alca e OMC.

Iniciando pela parte de defesa da indústria nacional, vamos falar um pouquinho do processo administrativo de uma investigação e de seus princípios. O processo administrativo traz os princípios constitucionais. Primeiro, a legalidade, que diz que a atividade administrativa está sujeita aos limites impostos pela lei, como em todas as atividades. A gente percebe em diversos artigos do acordo uma preocupação grande em firmar isso, em particular no direito dos exportadores e na isenção das autoridades administrativas investigadoras. A impessoalidade e a moralidade dizem que a autoridade deve atuar de acordo com os princípios éticos, sem favorecer a quem quer que seja. A publicidade permite o controle dos atos administrativos que devem ser motivados e transparentes. Isso assegura ao administrado o direito de examinar os autos, de solicitar a participação em audiências, de ser notificado das decisões tomadas pela Administração. Ou seja, toda a investigação é tornada pública, todos os atos durante a investigação devem ser transparentes e acessíveis a todas as partes interessadas. A eficiência diz respeito quanto a celeridade do serviço prestado, e o uso de meios ágeis e não onerosos ao administrado, com prazos determinados, inclusive, quanto ao encerramento do processo. O contraditório e a ampla defesa, como já foi falado, existe uma preocupação grande de que todas as partes tenham conhecimento de tudo, e com isso tenham a oportunidade de intervir garantindo a busca da verdade no processo.

As partes interessadas no processo de defesa comercial são: o produtor doméstico do produto similar que está sendo importado a preço de *dumping* ou subsídio; o importador do produto sob investigação; o exportador ou produtor estrangeiro; o governo do país exportador do bem e outra parte nacional ou estrangeira a critério da Secretaria de Comércio Exterior que venha ser habilitada no processo, quer dizer, qualquer outra parte interessada poderá solicitar sua habilitação e, a critério da Secex, é feito o julgamento se essa parte realmente pode ser considerada parte interessada, uma associação, enfim, ser credenciada como parte interessada.

O processo de defesa comercial pode ser definido em quatro fases: a fase de abertura; a fase de instrução, onde, praticamente, é feita toda coleta de informações; a fase de determinação preliminar; e a fase de determinação definitiva. Mostrarei um fluxograma do processo todo que dá uma idéia melhor; as cores estão, até, definidas de acordo com as fases para melhor visualização do processo.

Na fase de abertura temos a petição que é apresentada pelo produtor nacional. A partir da análise desta petição, pode-se solicitar a apresentação de informações complementares, depois forma-se o processo e analisa-se se há um caso realmente, se ela está devidamente instruída, ou se indefere, se ela não estiver

os dados necessários para a abertura de uma investigação. Se estiver devidamente instruída, faz-se o parecer de abertura, notifica-se o país do exportador e é feita a circular Secex de abertura de investigação.

Passando para a segunda fase, o amarelinho, a fase de instrução, existe a notificação de todas as partes interessadas; esta notificação vai, inclusive, com a cópia da petição. O Brasil sempre tem feito isso, com a notificação, se envia a cópia da petição. São enviados os questionários e existe o prazo de habilitação das partes interessadas. São feitas, também, pesquisas a outras fontes, audiência a pedido de qualquer parte interessada; todos têm o mesmo direito de pedir audiência, solicitar reuniões. São feitas verificações *in loco* para acerto na petição e das declarações prestadas. Passa-se para a fase de determinação preliminar. Esta fase, na verdade, pode ocorrer ou não, ou seja, pode-se ter uma determinação preliminar, ou pode-se passar para uma determinação definitiva, a partir desta segunda fase da instrução.

Na fase de determinação preliminar, é feito o exame de todas as informações constantes dos autos; é feita a avaliação da verificação *in loco*, reuniões técnicas também; em todo o processo existe a possibilidade de solicitações técnicas e reuniões. É feito um parecer/Decom com determinação positiva ou negativa preliminar. Se essa definição for positiva, ela passa pelo GTDC; como falei, sempre que houver a aplicação de uma medida, tem que ser analisado pelo Grupo Técnico de Defesa Comercial, do qual participam aqueles Ministérios, os quais eu falei antes. É feita uma resolução de aplicação de direito provisório e todas as partes interessadas no processo são notificadas dessa determinação preliminar.

A última fase do processo é a de determinação definitiva. Esse processo dura normalmente um ano e, excepcionalmente, poderá ser prorrogado por mais seis meses. Nessa fase de determinação definitiva, pode ser enviado um questionário complementar, se houver necessidade de mais informações, pode ser feita uma solicitação de avaliação da averiguação *in loco*, reuniões técnicas e audiências continuam durante todo o processo. É feita uma nota técnica dos fatos essenciais, que será distribuída na audiência final. Essa nota técnica com os fatos finais não é conclusiva, ela apresenta todos os fatos que poderão ser considerados na determinação definitiva. Após 15 dias da audiência, finda o prazo da instrução, ou seja, qualquer comentário de qualquer parte interessada, que julgue pertinente fazer quantos aos fatos apresentados ou quanto a outros fatos da investigação, deverá ser feito, no máximo, nesses 15 dias após a audiência, sempre por escrito.

Finalizado o prazo de instrução, é feito o parecer/Decom com a determinação positiva ou negativa definitiva. Se for positiva, vai para o GTDC, se for negativa é uma circular/Secex. Se for positiva, existe a resolução de aplicação de direito, é publicada a resolução e todas as partes são notificadas.

Bom, quais os principais elementos de uma investigação? Falei antes das fases e, agora, quais os principais elementos a serem considerados em uma investigação. O grau de apoio da petição. Não se pode habilitar ou aceitar uma petição sem ver o grau de apoio da petição, que tem que ser mais de 50% da produção. O Decom consulta todos os produtores, e desses que manifestaram apoio ou rejeição tem que haver mais de 50% para que a petição seja considerada em nome da indústria doméstica.

O *dumping*, que é o valor normal e o preço de exportação, na realidade se verifica se, entre o valor normal e o preço de exportação, e o valor normal, é o preço normal do mercado interno do país exportador; se existe esta diferença entre o valor normal e o preço de exportação, o preço que ele exporta para o Brasil, isso é a margem de *dumping*. Então, tem que existir o *dumping* para haver uma petição ou ser aceita uma petição.

O subsídio acionável, que tem que ser um subsídio específico, que é o montante de subsídios que tem que se considerar, até porque nessas questões de *dumping*, subsídios, têm determinadas margens que são consideradas de mínimos. Então, nem se abre uma petição caso se verifique que o subsídio, o *dumping*, são de *minimis*.

No caso da salvaguarda há o surto de importação, ou seja, precisa haver um surto significativo para que se considere um prejuízo grave, salvaguarda precisa ter confirmado um prejuízo grave que é diferente do dano do subsídio do *dumping*. Além do *dumping*, do subsídio, do surto de importação, tem que ser considerado o dano ou o prejuízo grave, dependendo se for dano, subsídio ou salvaguarda e a relação causal.

Em resumo, para se ter uma petição devidamente instruída, temos que ter comprovado que existe *dumping* ou subsídio, dano ou prejuízo grave, dependendo se for salvaguarda, e uma relação causal; quer dizer, entre o dano causado e as importações em questão tem que ser comprovada essa relação de causalidade, ou seja, que esse dano foi provocado pelas importações a preço de *dumping*, ou subsídio ou as importações com volume muito significativo, que é o caso da salvaguarda. Isso é essencial. E, nessa relação de causalidade, para que se chegue à conclusão de que esse dano é causado por aquelas importações, há necessidade de avaliar outros fatores, como importações de ou-

tras origens. Enfim, uma série de outros fatores que, na apresentação de casos, elas vão falar um pouquinho mais sobre isso.

Fiz questão de salientar uma legislação, também, a respeito de defesa comercial, que é a Circular 59 de 2001. Isso para focar, principalmente, e isso a gente vai ver nas estatísticas, os casos da China. Essa Circular 59 serviu para três pontos: para colocar, definir o que o Brasil considera “economias em transição”; aspectos sobre a informação confidencial; e sobre a contagem de prazo. Nos casos, são consideradas economias em transição Bulgária, Eslováquia, Eslovênia, Hungria, Polônia, Romênia e República Tcheca. Isso quer dizer que as economias não de mercado não se sujeitam a um mesmo valor normal que economias de mercado, porque o preço interno do mercado doméstico não é um preço real, ele é um preço administrado; portanto, não se considera esse preço. E o decreto dá outras opções para utilização de valor normal, no caso desse tipo de economia.

No caso das economias que são consideradas em transição, aplicamos a metodologia de valor normal, como de economia de mercado, a menos que, durante o processo, se comprove que aquele setor, daquele país, realmente não é uma economia de mercado. Então se voltam a usar as opções que não são de economias de mercado. Fiz questão de focar este ponto porque temos problemas sérios, “sérios contenciosos” com a China, em função disso. A China, desde seu acesso à OMC, quer que o Brasil e todos os países a considerem economia de mercado. Mas não é assim, num passe de mágica, só porque você aderiu à OMC, que se passa de uma economia não de mercado para uma economia de mercado.

Essa circular, inclusive, além de definir quais são os países que o Brasil considera como economias em transição, define comprovações que o País deve fazer, que documentos devem comprovar que sua economia é, hoje, uma economia de mercado. Na realidade, até a título ilustrativo, o que a China tem feito é dito que já aderiu à OMC, já faz parte da OMC, mas não comprova, e não tivemos um processo que realmente comprove que seja o setor uma economia de mercado. A Austrália também, já em alguns setores é necessário ver o que a legislação deles definiu como comprovação para ser uma economia de mercado. A nossa legislação, na Circular 59, traz os documentos que têm que ser apresentados para uma comprovação de uma economia de mercado e, na realidade, isso envolve um pouco, também, da questão política. Sabe-se que a China é um país que tem um potencial muito grande de compras, então têm-se interesses comerciais também neles. O fato de um outro país ter definido a China como economia de mercado não quer dizer que o Brasil considere isso.

Na realidade, o Brasil fez, em determinado processo, verificação em determinados setores. Isso é algo gradativo, não é de um dia para o outro que se passa de uma economia não de mercado para uma economia de mercado. Determinados setores já estão preparados, as coisas já estão acontecendo, quer dizer, em cada investigação isso poderá ser comprovado.

Bem, o processo administrativo permite revisão administrativa. Há três tipos de revisão: a revisão durante o período de vigência da medida que pode ser solicitada até após um ano da vigência, e tanto pode ser solicitada pelo petionário, a indústria nacional, como pela outra parte interessada. É necessário comprovar que a aplicação do direito ou deixou de ser necessária para neutralizar o *dumping* ou que seria improvável que o dano subsistisse, ou se reproduzisse caso o direito fosse revogado ou alterado. Ainda, que o direito existente não é ou deixou de ser suficiente para neutralizar o *dumping* causador de dano.

Tem a vigência de revisão de período porque após a vigência máxima de cinco anos, que só pode ser pedida pela indústria nacional, porque se o direito está sendo extinto após cinco anos, apenas a indústria nacional pode pedir a revisão. Obviamente que o exportador afetado não vai querer que se prorrogue a medida. Então, a indústria nacional poderá solicitar esta revisão demonstrando que, caso se extinguisse o direito, muito provavelmente, haveria a retomada do *dumping* e do dano dele decorrente. Enquanto permanecer o período de revisão, a duração da revisão é de um ano, o direito permanecerá em vigor.

Há, ainda, a revisão sumária que é a revisão para a inclusão de novos exportadores. Para fins de cálculos de margens individuais de *dumping* de exportadores ou produtores que não tenham exportado produtos para o Brasil, durante o período da investigação, e desde que eles, também, não tenham relação com os exportadores e produtores sujeitos aos direitos aplicados sobre o produto. Então, para não ficar em uma margem de dano geral, se aparecer um novo exportador, pode-se solicitar uma revisão sumária, para aplicação da margem individual.

Mostrarei, agora, rapidamente, algumas estatísticas, para situar a importância deste tema, defesa comercial, bem como ele está ocorrendo no Brasil e no mundo. Aqui estão as investigações e revisões, na realidade tratam de “práticas desleais”, que são *dumping*, subsídios e salvaguardas, salvaguardas não estão incluídas ali. Neste primeiro quadro, chamo a atenção para as aberturas de revisão, porque nas estatísticas que vou apresentar da OMC, nas aberturas, não estão incluídas as aberturas de revisão, mas, na realidade, a abertura de

revisão é uma outra investigação, porque se faz todo o procedimento de uma investigação, tem uma duração de até um ano. Então, nessas aberturas aqui estão incluídas as aberturas de revisão. O Departamento foi criado em 1995 com um número muito grande de pedidos, de solicitações de investigação. Sobre a aplicação de medidas, no ano de 2001 houve sete medidas aplicadas. É importante perceber que não se pode relacionar a abertura de investigação com a aplicação da medida no mesmo ano. Normalmente, a aplicação da medida diz respeito a uma investigação aberta no ano anterior. Em 2002 já temos sete aberturas e onze pedidos de investigação que estão em análise no Decom.

Quanto ao resultado dessas investigações, dessas aberturas, temos uma marca, a partir de 1995; até 1995 tínhamos um resultado positivo de 48% contra um negativo de 52%. Hoje, a média de 1996 para 2001 é de 61% positiva para 39% negativo. Isto revela a importância do conhecimento, pela indústria nacional, de como se faz uma petição, porque uma petição bem feita é que poderá levar a um resultado positivo. Desde que foi criado o Departamento, tem-se procurado orientar, inclusive, fazendo algumas análises de pré-pleito, para que essas petições sejam mais bem elaboradas, que tenham dados que realmente possam levar a um resultado positivo. Isso se vê nas estatísticas dos resultados que têm surtido efeito. Hoje, se têm notícias de que os resultados positivos nas aberturas feitas pelo Departamento estão maiores que os negativos.

Quanto às medidas em vigor, até 31 de julho de 2002, isso não são os direitos aplicados, são as medidas que estão em vigor hoje, obviamente que a China está em primeiro lugar. Sabe-se que no Brasil e no mundo a China está sempre em primeiro lugar. Estados Unidos em segundo, México, África e França vêm em terceiro, depois outros países com apenas duas investigações aplicadas, e são medidas definitivas aplicadas e mais 15 países que têm apenas um produto. Temos duas medidas de salvaguarda, nenhuma de subsídios em vigor, todas essas são de *dumping*. As duas de salvaguarda são do coco, esta aberta recentemente, e de brinquedos.

Quanto aos setores, os principais setores no qual se abrem investigações no Brasil são o químico, petroquímico e borracha. Produtos químicos somam, realmente, a maior parte das investigações, das solicitações, das petições apresentadas no Decom são sobre produtos químicos. Este é um dos motivos de que falei que, apesar de as coordenações estarem divididas por produto, fica inviável atender o que existe no papel em termos de divisão de produtos, porque químicos é, disparadamente, maior que os outros produtos.

Não é uma peculiaridade brasileira as medidas ou as solicitações de *dumping* serem em maior volume, isso é no mundo. De 1995 até 2001, investigações de *dumping* somam 1.845, 143 de subsídios e 91 de salvaguardas. As salvaguardas começaram, apenas, recentemente a ser aplicadas pelos países, até pela não-seletividade que existia e, também, pelo fato de os países poderem pedir compensação, porque atinge todos os países, e quando os países forem afetados eles têm o direito de pedir compensação no caso de salvaguardas, por isso é ela menos aplicada. No *dumping*, tanto no Brasil como no mundo todo, é ele mais aplicado. As petições de *dumping* são em maior número que subsídios e salvaguardas.

Investigações *antidumping* por país iniciante. Os Estados Unidos estão em primeiro lugar, isto em relação a investigações iniciadas, não quer dizer medidas aplicadas, nem resultados positivos ou negativos, mas medidas abertas. Desde 1995 até 2001, segundo fontes da OMC, o Brasil situa-se em oitavo lugar. É o oitavo país maior aplicador de medidas *antidumping*. A Argentina está na frente do Brasil, bem a frente. E até pouco tempo o Brasil era o maior foco. Por outro lado, a estatística por países afetados, no mundo todo a China é o país mais afetado, por isso os motivos de ela, realmente, provar que é uma economia de mercado, até para reduzir um pouco essas medidas e as investigações abertas. Acredito que, em alguns setores, aqui devemos ter cuidado, porque alguns setores da China, realmente, terão de ser considerados como economia de mercado. Quanto as investigações por segmentos econômicos, o setor de metalurgia e siderurgia é o que vem à frente, isso no mundo, e agroindústria é o último, o menos afetado. Na realidade, na agroindústria se vêem muitos subsídios, mas, como se abrem menos investigações sobre subsídios, o que se vê é que a agroindústria é a menos afetada.

A Martha depois irá falar sobre a defesa do exportador estrangeiro e como se conduz isso; mas aqui há um quadro onde estão as investigações contra as exportações brasileiras. Na realidade, a Argentina está ainda em primeiro lugar, mas isso mudou, até como resultado da limpeza de mesa que, recentemente, o governo brasileiro exigiu nas negociações do Mercosul com a Argentina. Até então, a Argentina era o país maior aplicador contra as exportações brasileiras. Hoje se vê um resultado bastante favorável em termos do que era, até o fim do ano passado havia algo em torno de dezoito medidas em vigor, mais umas sete ou oito investigações em curso. Hoje isso é menor. As medidas em vigor são seis e há três investigações em curso. Ainda há o que se fazer neste sentido, em relação à Argentina, mas a situação já melhorou bastante e a Argentina já não é mais o maior aplicador de medidas contra o Brasil. Também os Estados Unidos, com a siderurgia. O Canadá, Índia, México, África, União Européia e Turquia com uma só.

Finalmente, a situação brasileira em contenciosos na OMC. O Brasil é demandante em dezesseis casos, demandado em oito, ou seja, o Brasil é mais demandante em painéis da OMC, contenciosos que demandados. Também entrou como terceira parte, isto é, parte interessada em processos abertos por outros países, em dez casos. Desse total de trinta e quatro casos, vinte e três já foram encerrados. Desses encerrados, o resultado positivo é de 85% contra 15% de resultados negativos. Nos casos positivos chamo atenção, porque, no caso do Proex com o Canadá, temos uma fase de resultado positivo e uma de resultado negativo, que está contado nos dois lados. Também, um número interessante de se ver que os resultados positivos têm sido bem maiores que os resultados negativos.

Esta é a situação geral da defesa comercial no Brasil e no mundo. Como deu para perceber, através dessas estatísticas, este é um assunto de extrema importância no comércio internacional, que o Brasil já está consciente disso, aplicando medidas, fazendo defesas. Enfim, muito inserido neste contexto e, cada vez mais, com mais condições de melhorar esta situação, tanto na defesa do exportador, como na aplicação dessas medidas. Para isso, é claro, precisa-se da orientação da indústria, uma formação de bons consultores, e isso já se vê no Brasil; há tempos toda defesa do exportador brasileiro era feita por advogados estrangeiros, hoje já temos advogados brasileiros fazendo isso. Este é um quadro muito favorável ao andamento da defesa comercial, assunto tão importante no Brasil. Obrigada.

Slide 1

A DEFESA COMERCIAL NO BRASIL

- ☞ Sistema Brasileiro de Defesa Comercial
- ☞ Departamento de Defesa Comercial
- ☞ Processo Administrativo

Palestrante:
MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO
(Diretora do DECOM/SECEX)

Slide 2

Defesa Comercial

⇒ Aplicação das medidas previstas nos Acordos sobre *Antidumping*, Subsídios e Medidas Compensatórias e Salvaguardas da Organização Mundial de Comércio - OMC.

Slide 3

PRINCIPAIS CONCEITOS

DUMPING

SUBSÍDIO ACIONÁVEL

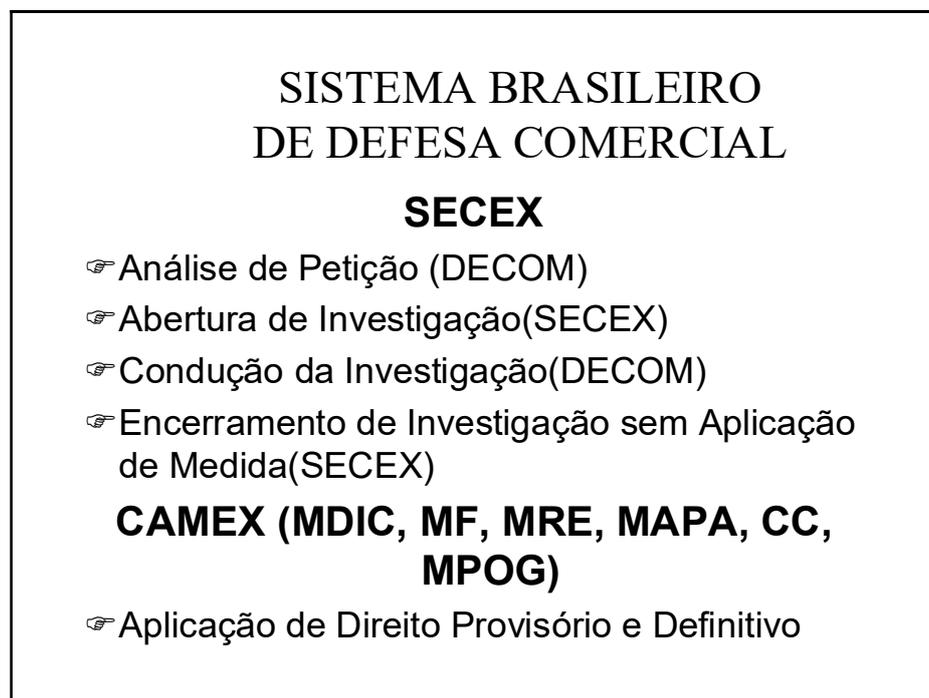
SALVAGUARDA

Slide 4

BASE LEGAL

- 👉 **OMC - Acordos *Antidumping*, Subsídios e Medidas Compensatórias e Salvaguardas - Dec. Leg. 30/94 e Dec. 1355/94**
- 👉 **Define competências e cria os Direitos *Antidumping* e Compensatórios - Lei 9019/95 e MP 2113-27/01**
- 👉 **Regulamento *Antidumping* - Dec. 1602/95**
- 👉 **Regulamento Subsídios e Medidas Compensatórias - Dec. 1751/95**
- 👉 **Regulamento Salvaguardas - Dec. 1488/95, 1936/96 e 2667/98**
- 👉 **GTDC instituído pela Resolução CAMEX 9/01**

Slide 5



Slide 6



Slide 7

DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL

ÁREAS DE ATUAÇÃO

- **Defesa da Indústria doméstica :**
 - ↳ examinar petições solicitando aplicação de medidas *antidumping*, compensatórias e salvaguardas
 - ↳ propor a abertura de investigações
 - ↳ recomendar a aplicação de medidas
- **Defesa do exportador brasileiro sob investigação no exterior**
- **Apoio às negociações internacionais**
 - ↳ Mercosul, Alca e OMC.

Slide 8

**PROCESSO ADMINISTRATIVO
PRINCÍPIOS**

CONSTITUCIONAIS

- **Legalidade**
- **Impessoalidade**
- **Moralidade**
- **Publicidade**
- **Eficiência**
- **Contraditório**
- **Ampla Defesa**

Slide 9

PARTES INTERESSADAS NO PROCESSO DE DEFESA COMERCIAL

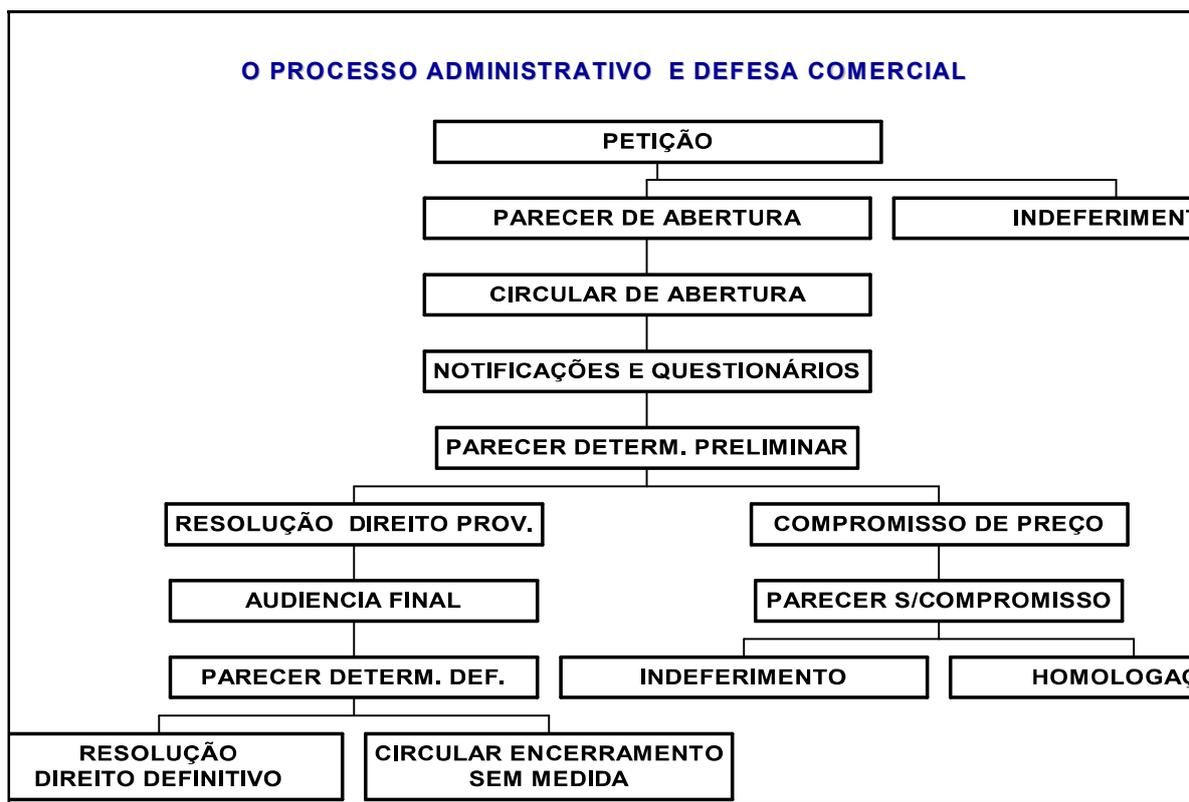
- produtor doméstico do produto similar
- importador do produto sob investigação
- exportador ou produtor estrangeiro
- governo do país exportador do bem
- outra parte, nacional ou estrangeira,
a critério da SECEX

Slide 10

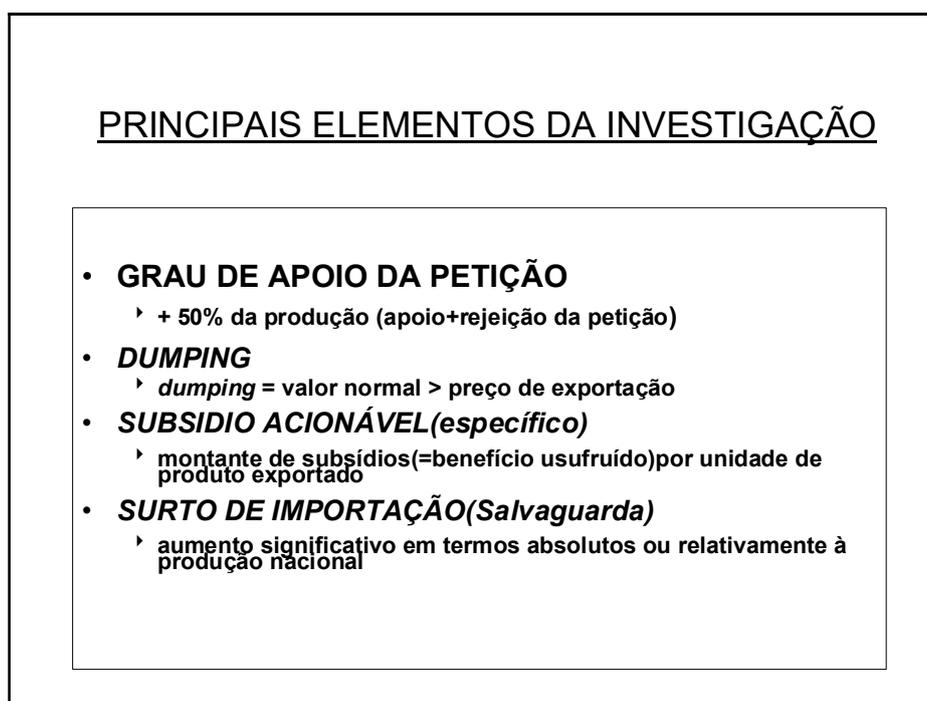
ETAPAS DO PROCESSO DE DEFESA COMERCIAL

- **FASE DE ABERTURA**
- **FASE DE INSTRUÇÃO** (Coleta de Informações)
- **FASE DE DETERMINAÇÃO
PRELIMINAR**
- **FASE DE DETERMINAÇÃO
DEFINITIVA**

Slide 11



Slide 12



Slide 13

PRINCIPAIS ELEMENTOS DA INVESTIGAÇÃO**DANO OU PREJUÍZO GRAVE**

- Importação denunciada (efeito sobre preço doméstico e impacto sobre a indústria doméstica)
 - impacto sobre ind. dom. = queda de vendas, lucro, produção, emprego, faturamento, grau de utilização, área plantada, emprego, salários...
- **RELAÇÃO CAUSAL**
 - entre o dano e as importações em questão

Slide 14

CIRCULAR 59
(28.11.2001 - DOU 10.12.2001)

- **ECONOMIAS EM TRANSIÇÃO**
 - investigações de *dumping* e utilização da regra prevista no art.7º do Decreto Nº 1.602
 - economias em transição: Bulgária, Eslováquia, Eslovênia, Hungria, Polónia, Romênia e República Tcheca
- **INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL**
- **CONTAGEM DE PRAZO**

Slide 15

REVISÃO

- **Revisão durante o período de vigência da medida**
- **Revisão de Final de Período**
- **Revisão Sumária**

Slide 16

INVESTIGAÇÕES E REVISÕES POR PRÁTICAS DESLEAIS

ANO	ABERTURA*	MEDIDA PROVISÓRIA	MEDIDA DEFINITIVA	COMPR. PREÇO	SEM MEDIDA
88-92	27	10	13	2	1
1993	28	10	5	0	3
1994	18	3	3	0	22
1995	5	8	9	0	8
1996	16	1	6	0	5
1997	15	0	2	0	5
1998	22	2	19	0	7
1999	18	6	5	0	2
2000	10	0	9	0	8
2001	19	0	11	6	7
2002**	07	0	-	-	1

* Incluídas as aberturas de Revisão

**Jan/julho

Fonte: DECOM

Slide 17

RESULTADO DAS INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING E SOBRE SUBSÍDIOS

ANO DE ENCERRAMENTO	DUMPING e SUBSÍDIOS		MÉDIA	
	POSITIVO	NEGATIVO	POS	NEG
89-91	100%	0%		
1992	89%	11%		
1993	63%	37%	48%	52%
1994	12%	88%		
1995	53%	47%		
1996	50%	50%		
1997	29%	51%	61%	39%
1998	69%	31%		
1999	71%	29%		
2000	53%	47%		
2001	71%	29,2%		
MÉDIA	56%	44%		

Fonte: DECOM

Slide 18

MEDIDAS DEFINITIVAS APLICADAS EM VIGOR EM 31/07/2002

PAÍS	INVESTIGAÇÕES	%
China	11	20,4
EUA	5	9,2
México	3	5,6
África do Sul	3	5,6
França	3	5,6
Alemanha	2	3,7
Espanha	2	3,7
Chile	2	3,7
Índia	2	3,7
Reino Unido	2	3,7
Romênia	2	3,7
15 Países c/1 produto	15	27,7
Salvaguarda	2	3,7
T o t a l	54	100

Fonte: DECOM

Slide 19

INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING E SOBRE SUBSÍDIOS POR SEGMENTO ECONÔMICO (1988-Janeiro/Julho-2002)				
SEGMENTO	Investigações Abertas	Participação no Total de Investigações	Medidas Em Vigor	Participação no Total de Medidas em Vigor
Agropecuária e Agroindústria	25	13,2%	7	13,2%
Química, Petroquímica e Borracha	80	42,3%	19	35,8%
Metalurgia e Siderurgia	42	22,2%	12	22,6%
Indústria Têxtil, Fibras e Couros	10	5,3%	3	5,7%
Outras Indústrias Intermediárias	6	3,2%	3	5,7%
Bens de Capital e Outros Manufaturados	26	13,8%	9	17%
Total	189	100%	53	100%

Fonte: DECOM

Slide 20

INVESTIGAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL NO MUNDO 1995-DEZ/2001							
ANO	DUMPING	%	SUBSÍDIO	%	SALVAGUARDA	%	TOTAL
1995	157	93%	10	6%	2	1%	169
1996	224	95%	7	3%	5	2%	236
1997	243	93%	16	6%	3	1%	262
1998	254	88%	25	9%	10	3%	289
1999	356	86%	41	10%	15	4%	412
2000	281	87%	17	5%	26	8%	324
2001	330	85%	27	7%	30	8%	387
TOTAIS	1.845		143		91		

Fonte: OMC e Global Trade Protection Report

Slide 21

INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING POR PAÍS INICIANTE (Jan/95-Dez/01)

PAÍS	%	
EU A	14 %	255
INDIA	13 %	248
U. E.	13 %	246
ARGENTINA	9 %	167
AFRICA	8 %	156
AUSTRÁLIA	8 %	139
CANADÁ	6 %	102
BRASIL	5 %	95
MEXICO	3 %	49
CORÉIA DO SUL	3 %	47
INDONÉSIA	2 %	41
NOVA ZELÂNDIA	2 %	35
TURQUIA	2 %	34
EGITO	2 %	31
VENEZUELA	2 %	30
OUTROS	9 %	170
TOTAL	100 %	1845

Fonte: OMC

Slide 22

INVESTIGAÇÕES ANTIDUMPING POR PAISES AFETADOS (Jan/95-Dez/01)

PAÍS		%
CHINA	255	13,8 %
EU e MEMBROS	228	12,4 %
CORÉIA DO SUL	138	7,5 %
EU A	102	5,5 %
TAIWAN	96	5,2 %
JAPÃO	79	4,3 %
INDONESIA	74	4,0 %
TAILÂNDIA	71	3,8 %
ÍNDIA	69	3,7 %
BRASIL	63	3,4 %
RÚSSIA	62	3,4 %
UCRÂNIA	39	2,1 %
ÁFRICA DO SUL	37	2,0 %
MALÁSIA	35	1,9 %
OUTROS	497	26,9 %
TOTAL	1845	100,0 %

Fonte: OMC

Slide 23

**INVESTIGAÇÕES CONTRA PRÁTICAS
DE *DUMPING* E DE SUBSÍDIOS
POR SEGMENTOS ECONÔMICOS
1999-2001**

SEGMENTO	1999	2000	2001
METALURGIA/SIDERURGIA	33%	40%	40%
QUÍMICO/PLÁSTICO/BORRACHA	31%	26%	31%
TÊXTEIS	10%	6%	7%
PAPEL/MADEIRA	5%	3%	3%
AGROINDÚSTRIA	4%	5%	3%
OUTROS	17%	20%	16%
TOTAL	100%	100%	100%

Fonte: OMC

Slide 24

**INVESTIGAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL ABERTAS
SOBRE AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
NÚMEROS EM 30.07.2002**

PAÍSES	Medidas Antidumping		Medidas Compensatórias		TOTAL INVEST.
	Em vigor	Invest. Em curso	Em vigor	Invest. Em curso	
Argentina	06	3	-	-	9
EUA	10	2	1	-	13
Canadá	5	1	1	-	7
Índia	1	4	-	-	5
México	3	1	-	-	4
África do Sul	3	-	-	-	3
União Européia	2	-	-	-	2
Turquia	1	-	-	-	1
TOTAL	31	11	2	-	44

Fonte: OMC e MRE

Slide 25

SITUAÇÃO BRASILEIRA EM CONTENCIOSOS NA OMC					
		Encerrados	Em andamento	Positivos	Negativos
Total de casos em que o Brasil é demandante	16	10	06	09	01
Total de casos em que o Brasil é demandado	08	04	04	04*	01*
Total de casos em que o Brasil é Terceira Parte	10	09	01		
TOTAL	34	23	11	13	2
%	100	68	32	85	15
* Canadá - (PROEX)					
Fonte: OMC					

CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES

Obrigada à Dra. Dra. Mariluce Pagano pela sua exposição, que nos deu a oportunidade fazer esse exame geral sobre a aplicação da lei. Agora vamos para a análise de dois casos, que se tornaram bastante emblemáticos, um deles será exposto pela Dra. Marília Castañon Valle, assessora do Decom, graduada em Ciências Sociais e Direito, mestranda em Concorrência e Regulação Econômica, que falará, então, a respeito do estudo de caso do *antidumping* sobre o aço inoxidável. Então, com a palavra a Dra. Marília.

MARÍLIA CASTAÑON VALLE

Bom dia. Para quem não me conhece, meu nome é Marília. Vou expor o caso de aços inoxidáveis; são aços planos inoxidáveis. Trata-se de um caso encerrado em 2000 e bastante longo. A título de curiosidade, os autos do processo

tinham 18 volumes, com cerca de 9.000 folhas, isso fora informações confidenciais que recebemos em resposta aos questionários.

Apesar de ser um processo administrativo só, na realidade, estávamos tratando de duas investigações, os laminados a quente e os laminados a frio. Os laminados a quente envolveram três países: África do Sul, Alemanha e Japão. E os laminados a frio, em princípio, a peticionário que foi a Cesita, solicitou a abertura de investigação apenas para África do Sul, Alemanha, Itália, Japão e México. Entretanto, em análise à petição, constatamos que havia um volume de importação bastante grande originário da França e da Espanha. E como dispúnhamos, também, de informações que permitiam ter um valor normal e constatamos que havia indícios de *dumping*, o Departamento optou, de moto próprio, incluir nesta análise a França e a Espanha. Então, é o único caso que temos, de início, de investigação de moto próprio que se encontra incluído na legislação.

Essa petição foi apresentada em meados de agosto de 1998. Houve um pedido de informação complementar; a mesma veio em estado bastante razoável e foi necessário apenas um pedido de informação complementar. Foi elaborado um parecer e a circular de abertura foi publicada no Diário Oficial de 30 de novembro, dando início à investigação. Nessa investigação, a legislação prevê que o período de investigação da existência de *dumping* será normalmente de um ano e no mínimo de seis meses. Considerando a época em que ela foi iniciada e que eram muitos países envolvidos, muitos fabricantes estrangeiros, o Departamento optou por trabalhar por período reduzido; trabalhamos por dez meses, de janeiro a outubro de 1998, e dentro desse período deveríamos comprovar a prática de *dumping*. Foram feitas as notificações, ou seja, as notificações normais que têm que ser feitas para os governos dos países exportadores, quando se tem uma petição habilitada. Depois do início da investigação, as partes foram notificadas da abertura, bem como solicitadas a elas informações. O Departamento encaminha questionário para as partes. Essas partes, em princípio, para a gente são a peticionária, no caso a Cesita, que é a única produtora nacional de aços planos inoxidáveis, fora 111 exportadores e 12 fabricantes estrangeiros.

A KTM, que é um fabricante alemão, solicitou uma alteração. Ela queria utilizar como mercado de comparação, ou seja, seria necessário um valor normal para verificar se houve a prática de *dumping*. Em princípio, utilizamos o primeiro método, que seria a venda do fabricante estrangeiro no seu mercado interno. A KTM solicitou que, em vez de utilizar suas vendas na Alemanha, as utilizássemos na União Européia. O Departamento entendeu que não deveria

se proceder dessa forma porque a investigação tinha sido iniciada para a Alemanha e não para a União Européia, inclusive, havia outros países europeus incluídos na investigação, como Espanha e Itália. Por isso, não concordamos, tendo ela reportado seus dados exclusivamente com vendas na Alemanha.

A respeito deste pedido de informação que fazemos, trata-se de um questionário; quem já teve acesso a este questionário sabe que ele é um questionário bastante longo, bastante complexo. Ele se baseia, basicamente, em um Código de Produtos. Esse Código de Produtos é muito importante porque, no caso do aço, por exemplo, ele permitiu identificar se é laminado quente ou laminado frio. Conforme falei, na verdade são duas investigações diferentes. Uma investigação de laminados a quente e uma de laminados a frio, as quais, mais por economia processual, estão dentro do mesmo processo administrativo, mas correndo nos mesmos autos, embora sejam duas investigações diferentes, com resultados, inclusive, bastante diversos. Um ponto muito fundamental é a necessidade da empresa, das pessoas que conhecem o produtos, é essa codificação do produto. Trabalhamos com um código que, quando remetemos ao questionário, damos algumas indicações para esta codificação. Claro que quanto mais homogêneo o produto, menor a dificuldade. No caso do aço há que: (1) notificar se é laminado quente ou laminado frio; (2) identificar a largura, a espessura, o tipo de acabamento e por que se faz uma comparação de preços. E esse é o conceito de *dumping*, discriminação de preço. Então é preciso ver o preço do produto praticado no mercado interno para comparar com o preço que ele é exportado, no caso, para o Brasil. É preciso comparar coisas iguais, por isso esse Código de Produto é tão importante. Nesse ponto, entra o lado da empresa, de quem conhece o processo produtivo, de quem conhece, efetivamente, seu produto. Neste caso, até a própria KTM, antes de responder o questionário, se dirigiu ao Departamento e pediu para complementar o Código do Produto.

Sendo assim, nossa idéia é remeter o questionário tão logo seja aberta a investigação. O nosso contato com o produtor, neste momento, foi um contato, eventualmente, prévio, quando há um pré-pleito, a análise da petição e já estamos elaborando o questionário. Quando há essa complexidade maior, muitas vezes, alguma questão pode passar despercebida. No caso da KTM, ela mesma sugeriu a introdução de outros elementos neste Código de Produtos para se poder comparar o produto exatamente igual, uma vez que a partir do Código se pode fazer essa totalização.

Essa foi a discriminação dos produtos tal como constou da abertura das investigações. Produtos planos laminados a quente de aço inoxidável e produtos planos laminados a frio de aço inoxidável, a espessura e a inclusão deles em

algumas MCMs. Essas inclusões consideramos como indicativas, porque numa MCM pode-se ter mais de uma inclusão, pode-se ter produto que não está incluído no escopo da investigação. O aço inoxidável é, basicamente, um aço que tem o teor de cromo acima de 2%, além de outras ligas. Dependendo da liga, será um ou outro tipo de aço. Esses aços são classificados em códigos internacionais; há as normas, como AISI 304, AISI 430, e todas elas têm uma correspondência. Há a AISI nos Estados Unidos, há a JIS no Japão, a norma DIN na Alemanha. Quando abrimos a investigação, foram indicadas as normas que estavam incluídas. Consideramos que a indústria doméstica produzia um produto similar a esses produtos que eram importados e se classificavam nessas mesmas normas. Portanto, possuíam características físicas, químicas, propriedades mecânicas exatamente iguais àquelas que eram importadas.

Houve uma discussão, neste processo houve um contraditório bastante rico, houve uma discussão muito importante sobre a questão da similaridade. As partes alegavam que o produto que exportavam para o Brasil eram de um acabamento 2B ou BA, não me lembro o nome, um acabamento de qualidade superior, acabamento que tem recozimento especial. Além disso, que exportavam chapa (produtos planos vêm em chapa ou bobina, a qual tem uma largura igual ou superior a 1.250 milímetros) e a Cesita não fabrica chapas com mais de 1.250 milímetros por não ter capacidade para isso. Outros alegavam exportar aço refratário, e a Cesita não fabricava aços refratários ou, ainda, outros tipos de aços que não eram produzidos pela Cesita. Essa foi a discussão que permeou toda a investigação. Houve determinação preliminar. Algumas discussões continuaram e foram finalizadas na determinação final.

Resumindo tal qual ficou na determinação final. O posicionamento do Departamento é que qualidade química, qualidade física, propriedade mecânica são o que define a similaridade no caso do aço. Além disso, esses produtos eram utilizados no mesmo setor. Setor de cutelaria, setor de linha branca, setor que fabrica cubas, pias. Em relação à discussão sobre acabamento, o Departamento entendeu que o ciclo produtivo é o mesmo até a laminação a frio. Para lembrar, o laminado a quente será uma etapa anterior do laminado a frio. Até uma certa espessura se lamina a frio porque vai diminuindo a espessura; a quente é para espessuras maiores. A idéia é a seguinte: o Departamento considerou que esses produtos eram similares porque até a laminação a frio, até a última fase de laminação, o processo é o mesmo, o aço é o mesmo. Se eu importo um aço AISI 430 com aquele acabamento BB, ele é igual ao aço produzido pela Cesita AISI 430 com acabamento 2B. A forma de fazer este acabamento, este recozimento, é um pouco diferente, mas isso não confere novas propriedades

mecânicas, nem qualidades físicas. Por isso o Departamento considerou que esse produtos são similares.

Na questão da largura, houve uma discussão; exemplificando: importa-se uma chapa para fazer um silo. Então pega-se esta chapa e a fecha para fazer o referido silo. Se se importar uma chapa de largura menor, é gasto menos solda, a qual será inevitável. Por outro lado, se se utiliza uma chapa com uma largura menor, gastar-se-á mais solda, conferindo uma vantagem econômica para o consumidor que usar uma chapa mais larga. Isso descaracteriza a similaridade? O Departamento entendeu que não, porque essa solda não altera a qualidade física, a qualidade química do aço. O aço continua sendo o mesmo, apenas se tem uma despesa adicional.

Na questão dos aços refratários, efetivamente a Cesita não os produzia. quanto a outros tipos de aços, houve uma comprovação de que ela não os fabricava e o Departamento excluiu esses produtos do escopo da investigação. Houve, também, alguns pedidos comprovando que a Cesita fabricava, inclusive, produtos dos quais se pediu exclusão; porém, esses produtos constavam até dos catálogos que ela havia anexado à petição inicial. Ou seja, tínhamos uma comprovação bastante eficaz de que ela estava apta a produzir aqueles aços. De alguns aços ela apresentou nota de venda no mercado interno. Essa foi a decisão da discussão da similaridade, a qual foi bastante rica.

Nas investigações *in loco* que o Departamento fez na peticionária, como foi feito em todos os casos. Foram feitas investigações em quatro importadores, o que foi bastante importante, porque o importador tem uma participação importante na investigação, mas eles não têm uma noção muito exata do que se quer deles de informação. Queremos saber, basicamente, o que ele importou, de quem ele importou, qual o tipo de material. Quando se vai para a discussão de similaridade, há alguns ajustes a se fazer. As informações deles são importantes, principalmente no custo de internação do produto que se vai fazer uma análise da comparabilidade desses preços. E eles, às vezes, informam muito mal. Pedimos para que eles indiquem as despesas que eles, efetivamente, têm que incorrer na importação de um produto. Se eles, eventualmente, pagaram uma *demorage*, isto é, uma despesa eventual que ele teve naquele caso e que nem todos os importadores a têm. Então, a gente não vamos considerar esse tipo de despesa que é absolutamente eventual, para fazer a internação do produto.

Selecionamos os importadores a partir de dois critérios. Fizemos verificação em quatro importadores, porque tínhamos quarenta e oito respostas de cento e onze que foram notificados. Primeiro, escolhemos a partir do fornecedor es-

trangeiro, porque queríamos ter um leque maior do mesmo, depois pela área em que cada um atuava. Selecionamos uma distribuidora, uma empresa da linha branca, geladeira, fogão e cutelaria.

Pegamos duas empresas que eram fabricantes de talheres, uma grande e uma bem menor, e os fabricantes estrangeiros. Apenas é bom chamar a atenção pelo fato de que fizemos a verificação dos fabricantes estrangeiros após a determinação preliminar. Dentre os fabricantes estrangeiros, dos doze para os quais enviamos questionários, seis responderam, três de forma completa, que foram a Columbus, a KTM e a ST. Depois veremos porque não foi feita a verificação na ST.

Outra questão interessante foi a apresentação da petição pela Cesita, como já comentei. Ela não pediu início de investigação para a França e a Espanha, a qual o Departamento incluiu de moto próprio. Logo que foi aberta a investigação, a Ugine, fabricante francesa, em conjunto com a Cesita, pediram a exclusão da Ugine do escopo dessa investigação, alegando que a Ugine adquiriu o controle acionário da Cesita em setembro de 1998 e que a inclusão que o Departamento fez no escopo da investigação teria causado um grande desconforto nas relações jurídicas entre as empresas. Além disso, que a possibilidade de o Departamento atuar de ofício não poderia contrariar o interesse do proponente da ação, baseando-se no art. 17, inciso I, do Decreto 1.602 (o nosso regulamento), que lista a possibilidade de se excluir, do conceito de indústria doméstica, uma empresa. Formalmente a indústria doméstica seria o conjunto de todos os fabricantes do produto similar ao importado. Caso não se possa trabalhar com todos, trabalha-se com uma proporção razoável. Há situações em que se podem excluir algumas empresas desse conceito de indústria doméstica, e uma das possibilidades é o fato de elas estarem relacionadas, mas isso é uma possibilidade, o decreto fala claramente em poderá e não deverá.

O Departamento entendeu que, neste caso, ele não deveria excluir a Ugine, porque, em primeiro lugar, havia um número significativo de importações originárias da Espanha e da França. Quando se fazia uma análise preliminar dos preços FOB de importação, verificávamos que estes estavam muito próximos daqueles preços responsáveis pela acusação de *dumping* que a Cesita estava sofrendo. Outra questão é que este dispositivo legal não obriga essa exclusão. O conceito de indústria doméstica é uno; ela está pedindo esta exclusão no caso do laminado a frio, em que a França foi incluída. Entretanto, havia outros seis países envolvidos e não se pode atribuir o conceito de indústria doméstica para o país A e um conceito de indústria doméstica para o país B; é o produto investigado.

e então, indústria doméstica é a indústria que produz o produto similar àquele produto que está sendo investigado. Logo, considerando que se trata de um conceito uno, o Departamento não excluiu a UGINE. Quanto à questão de não se poder atuar contrariando os interesses do proponente, o entendimento do Departamento é que aqui se tem a prevalência do interesse público sobre o interesse privado e que então se estaria conferindo uma vantagem muito grande a esse fabricante estrangeiro. Por isso, o Departamento não concordou.

Foi feita uma determinação preliminar. No caso dos laminados a quente há um fato interessante; é preciso lembrar que só se abre uma investigação quando há indícios da prática *antidumping* e que esse *dumping* causou dano à indústria doméstica. Havendo esses indícios, há pressupostos para a abertura de investigações. Entretanto, muitas vezes, quando se inicia a investigação, a própria circular de abertura já menciona o período de investigação, mas mudamos esse período, trazemos mais para perto. Foi o que aconteceu neste caso. Então, torna-se estranho, porque se a petição tivesse considerado esse período, mas a gente não tinha informações para esse período, provavelmente não teríamos nem iniciado o caso. Essa mudança tão radical no cenário é possível de acontecer em razão da mudança do período.

No caso da África do Sul, o volume de exportações para o Brasil era insignificante. No caso do Japão, as exportações eram para a própria petionária, eram exportação de laminados a quente para teste na linha de laminados a frio da própria Cesita, a qual estava atualizando sua linha de produção de aços a frio. No caso da Alemanha, a maior parte das importações era da própria petionária amparadas em regime de *drawback*, ou seja, ainda que essa importação, efetivamente, constituísse consumo aparente, não se conseguiria caracterizá-la como importação defensiva. Assim, em princípio, não havia importação apta a causar dano à indústria doméstica. Se fosse uma investigação em separado, correndo em um processo em separado, normalmente se encerraria a investigação nesse ponto. No caso dos laminados a frio, havia resposta completa de questionários de três fabricantes estrangeiros: África do Sul, Alemanha e Itália. Os valores normais dos preços de exportação foram obtidos com base nas informações reportadas por essas empresas. No caso do México, continuamos com o valor normal da abertura que havia sido utilizado, uma fatura de venda no mercado interno. Obtivemos o preço de exportação com base nas respostas dos questionários de alguns importadores. França, Espanha e Japão, que não responderam ou responderam de forma incompleta, não permitindo a obtenção de valor normal, consideramos o valor normal de abertura que foram cotações publicadas no CRU (que é uma publicação da área renomada). Os preços de exportação foram obtidos junto às estatísticas normais.

Neste caso, quando não se têm respostas, tem que trabalhar de acordo com o conceito de melhor informação disponível.

Na determinação preliminar se fizeram quase todos os ajustes que foram solicitados por esses fabricantes estrangeiros. No questionário se deu a comparação de preços, normalmente na condição *ex fábrica*, líquidos de impostos e à vista. O questionário fornece o código do produto, o preço bruto e todos os ajustes até que se possa atingir o preço nessa condição. Nessa etapa da determinação preliminar, lembrando que a verificação *in loco* se deu depois da determinação preliminar, foram considerados todos os ajustes solicitados pelas empresas, à exceção de um, que pareceu gritante, que foi o pedido da KTM de se adotar diferentes taxas de juros para o cálculo do custo de manutenção de estoques, quando para mercado interno e para mercado externo, considerando a menor taxa de juro para o mercado interno. Considerou-se que isso não se justificava, porque custo de manutenção de estoque independe se para mercado interno ou mercado externo, por isso se utilizou a mesma taxa. De resto, todos os ajustes pleiteados foram adotados. Foram obtidas margens de danos que não foram de mínimos, à exceção da Itália, que tinha uma margem para aplicação de mínimos e para ela não houve aplicação de direito provisório. Para os demais houve direito provisório. Aplicamos um direito provisório inferior à margem de *dumping* que foi obtida, com base na margem de subcotação calculada. O direito provisório foi de seis meses, porque o processo era muito extenso e havia a preocupação de não se encerrar em um ano e ter que prorrogar.

Na questão do dano e da relação causal, excluimos a Itália porque não havia pressupostos para que se fizesse uma análise cumulativa das importações, ou seja, não poderíamos somar as importações originárias de todos os países investigados. Houve necessidade de excluir a Itália justamente porque o volume de exportações dela para o Brasil era insignificante dentro do período de *dumping*, que foi o período que o Brasil considerou. Como outros fatores poderiam estar causando dano na relação, que não as exportações a preço de *dumping*, analisamos esse período de exportações de *dumping* e chegamos à conclusão de que eles não passavam do valor de 14,3 do total importado e que os preços eram sempre superiores aos do produto sob investigação. Fizemos uma análise da redução de preços da peticionária e verificamos que não poderíamos computar a liberalização existente, havendo uma redução de alíquotas naquele momento. Além disso, não pudemos atribuir o dano à *performance* exportadora, porque verificamos que no referido caso até que foi boa para reduzir o dano; na medida em que se sustentou a utilização de capacidade, sustentou-se a produção. Assim, fizemos essa determinação e partimos para a

verificação *in loco*. Fizemos a verificação *in loco* na Columbus, na África do Sul e na KTM na Alemanha.

Para a determinação final, sobre laminados a quente não houve nenhuma novidade. Apresentamos a nota técnica, apresentamos todos os dados e elementos. A única informação além que tivemos foi a de que havia um volume muito pequeno de exportação de laminados a quente da KTM que não era apto a causar dano encerrando-se o caso sem problema. No caso dos laminados a frio, após a verificação, não acatamos alguns ajustes que haviam sido sugeridos pela KTM e pela Columbus. Por exemplo, a Columbus listava várias notas de crédito como se fossem devoluções de produto, descontos posteriores etc. Assim, vinha um código de produto e verificávamos que ela indicava notas de crédito em valores que eram relativos ou a produtos que haviam sido exportados, vendidos fora do período de investigação de *dumping*, ou de produtos que não estavam incluídos no escopo da investigação. Este é o exemplo de um ajuste que não aceitamos. Para a KTM, também, verificamos que eles não haviam computado as despesas do representante comercial da empresa, despesas com embalagens e outras questões que não estavam muito claras. Esta verificação *in loco* é justamente a oportunidade para se constatar a veracidade dessas informações e até a adequação da metodologia. Muitas vezes, não é uma questão de falta de veracidade, mas de metodologia, quando se têm critérios de rateio, principalmente.

A Cerinox, a UGINE e a KTM apresentaram, embora, em princípio, nós continuássemos com a opção de valor normal que tínhamos na abertura da investigação, que eram aquelas cotações do CRU. Acontece que a KTM juntou aos autos do processo uma lista de preços dessas empresas depositadas junto às autoridades européias. Essa lista foi apresentada na nota técnica até como uma outra opção de valor normal e foi adotada como a melhor informação disponível. Nos demais fabricantes não houve qualquer alteração. Para a mexicana continua sendo uma fatura, para os japoneses continua sendo o CRU.

Os preços de exportação. Alguns ajustes também não foram considerados em função das informações da verificação *in loco*. A Cerinox, neste momento, apresentou uma relação de suas vendas para o Brasil e tínhamos como constatar a veracidade dessas informações, em função das próprias informações que possuíamos de importadores e da estatística oficial. Para a francesa, a italiana, a mexicana e para os fabricantes estrangeiros, não houve qualquer modificação em relação à alteração preliminar.

Finda a instrução, a empresa espanhola, que ao longo de toda a investigação tinha manifestado seu interesse em apresentar uma proposta de compromisso de preços, que o acordo prevê, expôs essa proposta apenas após a determina-

ção final. O Decom não aceitou essa proposta porque, em primeiro lugar, ela não abrangeu a totalidade dos aços exportados, ela era parcial; em segundo lugar, os preços propostos não superaram os valores normais; em terceiro lugar, ela não contemplava qualquer forma de reajuste de preços, ou seja, quando se fala de aço inoxidável, cuja matéria-prima fundamental tem valores cotados em bolsa e a variação de preço é muito grande, seria necessária alguma proposta de variação de preço. Por isso consideramos que essa proposta não era adequada. Além disso, havia o fato de ela ter apresentado essa proposta fora do período de instrução. Com isso, foi calculada uma margem de *dumping* para as empresas, foi analisada a subcotação, constatando nesta uma diferença entre o preço do produto investigado importado, internado, e o preço que a indústria doméstica pratica.

Considerando que os preços da indústria doméstica davam a ela uma margem lucrativa, utilizamos uma margem operacional. Na determinação preliminar, utilizamos uma margem operacional de 20% que constava da petição; era a melhor e a única informação que tínhamos naquele momento. Na determinação final, depois de bastante controvérsia nos autos, as empresas discutiam, mas não apresentavam. Questionavam que a margem era muito alta, mas não ofereciam outra informação. Até que a própria Ugine, como ela queria discutir aquela lista de preços que foi utilizada como valor normal trazida pela KTM, apresentou várias informações. Entre as informações por ela expostas, tínhamos as margens operacionais de várias empresas, inclusive da KTM. O Departamento optou por utilizar a margem operacional de uma empresa que não estava incluída no escopo da investigação, porque entendemos que não era conveniente usar a margem da KTM pelo fato de já termos comprovado a margem de *dumping* pela KTM, e naturalmente essas margens estariam influenciadas pela prática do *dumping*. Usamos a margem de 10% de outra empresa e, com isso, reconstruímos esse preço da indústria doméstica. Quando comparamos, aconteceu que, no caso da Alemanha, não houve subcotação e por isso a Alemanha não teve direito aplicado. Este foi o critério adotado para as empresas que responderam ao questionário de forma correta, completa, cooperaram com o Departamento, permitiram a investigação *in loco*. No caso, a Alemanha não teve direito; a África teve um direito resumido em razão da subcotação, que foi de 6%; na França, Espanha, México e Japão aplicamos, exatamente, a margem de *dumping*. Este foi o caso do aço.

Slide 1

ESTUDO DE CASO AÇOS PLANOS, INOXIDÁVEIS

Marília Castañon Penha Valle

Assessora do DECOM

1

Slide 2

PETICIONÁRIA - ACESITA S.A.

Países de Origem:

- **Laminados a quente**

África do Sul, Alemanha e Japão

- **Laminados a frio**

**África do Sul, Alemanha, Itália, Japão e
México**

Extensão do escopo da análise

França e Espanha

2

Slide 3

Início da investigação Circular SECEX N° 42, de 27/11/1998 (DOU 30/11/1998)

- **Período de investigação da existência de *dumping*: janeiro a outubro de 1998**
- **KTN: mercado de comparação**

3

Slide 4

PRODUTOS

- **Produtos planos, laminados a quente, de aço inoxidável, de largura igual ou superior a 600 mm e de espessura igual ou superior a 3 mm, mas inferior a 4,75 mm (NCM 7219.13.00)**
- **Produtos planos, laminados a frio, de aço inoxidável, de espessura não superior a 3 mm (NCM 7219.33.00, 7219.34.00, 7219.35.00 e 7220.20.90)**

4

Slide 5

SIMILARIDADE

- **Alegações:**
 - **acabamento de qualidade superior**
 - **largura igual ou superior a 1.250 mm, não produzida pela ACESITA**
 - **aços refratários e outros tipos não produzidos pela ACESITA**

5

Slide 6

SIMILARIDADE

- **Posicionamento DECOM:**
 - **acabamento:** o ciclo produtivo é o mesmo, até a última fase de laminação a frio
 - **largura:** pode conferir vantagem econômica ao consumidor, mas isso não descaracteriza a similaridade, tratando-se do mesmo aço
 - **exclusão de aços refratários e outros comprovadamente não produzidos pela ACESITA**

6

Slide 7

INVESTIGAÇÕES *IN LOCO*

- **Peticionária**
- **4 importadoras (cutelaria, linha branca e distribuidora)**
- **fabricantes estrangeiros (após a determinação preliminar):**
 - **Columbus (África do Sul)**
 - **KTN (Alemanha)**

7

Slide 8

UGINE/ACESITA

- **Base da alegação: desconforto entre as empresas; volume de vendas incapaz de desorganizar o mercado; a UGINE assumiu o controle da Acesita, em setembro de 1998; possibilidade de atuar de ofício nunca em desproveito ou contrariando os interesses do proponente da ação; e art. 17, I, Dec. nº 1.602, de 1995**

8

Slide 9

UGINE/ACESITA

- **Posicionamento do DECOM: inclusão em razão do significativo volume importado originário desses países aliado à existência de indícios de *dumping*; o dispositivo legal não obriga à exclusão; conceito de indústria doméstica é uno, não comportando diferente definição para cada um dos países envolvidos; supremacia do interesse público sobre os interesses privados**

9

Slide 10

DETERMINAÇÃO PRELIMINAR

Laminados a quente

África do Sul: volume insignificante;

Japão: exportações para a peticionária, para testes;

Alemanha: importações da peticionária, amparadas em regime de *drawback*

10

Slide 11

DETERMINAÇÃO PRELIMINAR

Laminados a frio

África do Sul, Alemanha e Itália: valores normais e preços de exportação com base nas informações reportadas na resposta ao questionário

México: valor normal da abertura (fatura) e preço de exportação com base nas respostas aos questionários dos importadores

França, Espanha e Japão: valores normais da abertura (CRU) e preços de exportação obtidos junto às estatísticas oficiais

11

Slide 12

DETERMINAÇÃO PRELIMINAR

Observações:

Foram efetuados todos os ajustes pleiteados à exceção da utilização, pela KTN, de diferentes taxas de juros para cálculo do custo de manutenção de estoques

Foram determinadas preliminarmente margens de *dumping* que não se caracterizaram como *de minimis* (à exceção da Itália), tendo sido aplicado direito *antidumping* provisório por seis meses

12

Slide 13

DANO/RELAÇÃO CAUSAL

- **Acumulação: excluída a Itália, em razão do volume insignificante**
- **Outros fatores analisados: importações de outras origens (não ultrapassaram 14,3% do total importado, a preços sempre superiores aos do produto sob investigação; redução dos preços da peticionária não pôde ser computada à liberalização comercial; dano não pôde ser atribuído à *performance* exportadora**

13

Slide 14

DETERMINAÇÃO FINAL

Laminados a quente: encerrada a investigação sem aplicação de direito

Laminados a frio

Valor normal: não foram acatados alguns ajustes sugeridos pela KTN e pela Columbus, em razão das informações colhidas na investigação *in loco*

Acerinox e Ugine: lista de preços

Demais fabricantes estrangeiros: não houve qualquer alteração em relação à determinação preliminar

14

Slide 15

DETERMINAÇÃO FINAL

Preços de exportação: não foram acatados alguns ajustes sugeridos pela Columbus e pela KTN, em razão das informações colhidas nas investigações *in loco*

Acerinox: foi apresentada relação das vendas efetuadas para o Brasil

Ugine, AST, Mexinox e fabricantes japoneses: sem alteração, em relação à determinação preliminar

15

Slide 16

ACERINOX: PROPOSTA DE COMPROMISSO DE PREÇOS

Proposta apresentada após a audiência final
Posicionamento do DECOM: a proposta não abrangeu a totalidade dos aços exportados; os preços propostos não superaram os valores normais; não contempla fórmula de reajustamento dos preços

16

Slide 17

DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO

Para as empresas que responderam de forma completa ao questionário, baseado na margem de subcotação

Essa margem foi calculada tomando o preço reconstruído da indústria doméstica, com base em margem de lucro de empresa não incluída no escopo da investigação juntada aos autos pela UGINE

Direito aplicado: África do Sul, França, Espanha, México e Japão

17

CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES

Não é fácil resumir dezenas de milhares de folhas de processo e volumes em apenas trinta minutos, mas eu acho que a Dra. Marília conseguiu nos transmitir uma boa visão deste caso.

Iniciamos a segunda parte dos trabalhos desta manhã com a Dra. Maria Fernanda Gadelha, coordenadora do Decom, mestra em economia. Passo a palavra para a Dra. Maria Fernanda que, além de continuar com a exposição sobre os instrumentos básicos disponíveis, os institutos legais, ainda irá fazer um estudo de caso sobre salvaguarda no setor de brinquedos, caso este também emblemático, dando-nos uma visão geral para que depois nos debates possamos entrar em questões talvez mais específicas sobre este caso que ficou bastante conhecido. Com a palavra a Dra. Maria Fernanda.

MARIA FERNANDA GADELHA

Vou fazer um breve relato sobre as medidas de salvaguardas aplicadas no setor de brinquedo, um caso que teve início em 1996. Inicialmente, gostaria de frisar o conceito de salvaguarda tão distinto do conceito de *dumping*, que acabamos de ver. É preciso entender que a medida de salvaguarda tem um outro enfoque. Ela foi criada com o objetivo de proteger um setor que está sendo afetado por importações em decorrência das concessões acordadas. Esse instrumento visa, de fato, a proteção de uma indústria doméstica que não tem condições de concorrer com as importações. Trata-se de uma falta de competitividade local. O que já implica em diferença com o direito *antidumping* ou uma medida compensatória, no caso de subsídio, porque não envolve qualquer prática dita desleal de comércio, não é uma medida direcionada para determinado país ou determinada empresa, trata-se de uma medida não discriminatória. Como significa o rompimento de uma concessão acordada, pode ensejar pedido de compensações e pressupõe um plano de ajustamento setorial. Uma vez que a indústria deve, ao final da medida, estar apta a competir com as importações.

Vou passar, rapidamente, pela base legal, que já foi mencionada, o que estaria vigorando. O acordo sobre salvaguardas da OMC é parte integrante da legislação brasileira, pelo Decreto 1.355. Ele é um acordo, bastante amplo, muito geral, pouco preciso, com procedimento muito pouco detalhado, uma vez que só se conseguiu, recentemente, na Rodada do Uruguai. Ele é o primeiro acordo nessa área de salvaguarda, não é muito detalhado em seus procedimentos, ele apenas aponta para a necessidade de investigação prévia à aplicação de

uma medida, ele admite a aplicação de uma medida, tão logo aberta uma investigação; diferente do acordo *antidumping* e de medidas compensatórias que necessitam um prazo mínimo de 60 dias. Ele indica a forma de aplicação de medidas e regras para isenção em países em desenvolvimento que tenham pequena participação na pauta de importações.

No que se refere à investigação, os procedimentos para participação de todas as parte interessadas, também, são bastante precários. Apenas, como ele determina notificações junto à OMC que podem ensejar pedidos de consultas, ele garante que os países importadores participem de sua consulta e possam efetivamente fazer parte do processo de sua defesa. A regulamentação do Decreto 1.488 se ateuve ao acordo de salvaguardas, mesmo porque, até 1995, havia pouca experiência nesta área. Foi alterada a base jurídica da medida, no que toca à alíquota, pelo 1936. Posteriormente, no âmbito do Mercosul, foi criado o Decreto 2.667, este bastante detalhado nos procedimentos de uma investigação. Ele pode ser dividido em três partes: uma parte toda conceitual; outra que estabelece procedimento para investigação de medida de salvaguarda, aplicada pelo Mercosul, como uma entidade única, tal como previsto no acordo; e uma terceira parte que estabelece os procedimentos de investigação, pelo Mercosul, para aplicação de medidas em nome de Estado-parte. O Decreto 3.981 dá competência à Camex para aplicação das medidas, apresenta duas circulares com um modelo de petição para ser exposta num caso de medida de salvaguarda e a Circular 59, a qual já foi mencionada, que contém detalhamento de como se deve proceder com relação às informações confidenciais e contagem de prazo.

Os conceitos de medidas de salvaguarda são bastante distintos. São tantas as diferenças em relação ao *dumping* que eu gostaria de dar uma ligeira pincelada. Medidas de salvaguardas são referentes ao aumento temporário à indústria doméstica que esteja sofrendo um prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave, decorrente do aumento das importações, visando o aumento de sua competitividade através de um compromisso de ajuste. Em primeiro lugar, o conceito de indústria doméstica é um conceito mais amplo tal qual aquele estabelecido no acordo *antidumping* e subsídios. Ele admite que os produtores que fabricam produtos similares ou diretamente concorrentes ao produto importado. O acordo não define o que seriam produtos similares ou diretamente concorrentes, mas ele é mais amplo do que um conceito que caracteriza produtos similares, admite-se a aplicação de uma medida de salvaguarda sobre importações de produtos que não sejam produzidos internamente. Um exemplo típico é o caso da manteiga e do requeijão, que não são considerados produtos similares, tal como detalhadamente explicado pela Marília, mas eles poderiam estar no mercado concorrendo diretamente e poderiam ser passíveis de aplica-

ção de uma medida de salvaguarda. Eles têm a mesma aplicação, de fato. No caso de grave prejuízo ou ameaça de prejuízo, também não é um conceito definido no acordo, mas, de qualquer forma, ele é distinto do conceito de dano. Podemos entender, também, como a deterioração geral ou significativa da indústria doméstica, de determinada indústria. E por ameaça, claro, à iminência desta deterioração. Entretanto, o que seria esse aumento, qual seria essa diferença, não está definido no acordo. Os Estados Unidos consideram, na sua legislação, que a quebra de empresas que provoque desemprego maciço seria considerada como um prejuízo grave. O que há de buscar é se esse prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave foi causada, de fato, pelo aumento das importações. Outros fatores que não o aumento das importações podem ser atribuídos como causa a esse prejuízo. Para tanto, a análise tem sido o volume, a taxa de crescimento das importações, a parcela de mercado absorvida pelas importações, o impacto sobre a indústria doméstica dos diversos indicadores: produção, capacidade produtiva, vendas, lucros e perdas, capital e a análise de outros fatores que podem estar contribuindo.

Finalmente, teríamos o conceito de compromisso de ajuste para garantir a reestruturação da indústria ao final da aplicação da medida; é preciso que se encontre um plano de ajustamento dessa indústria, que seja adequado a essa indústria, para que no final do período dessa proteção temporária a indústria possa estar apta a competir com as importações. Então, é necessário que se elabore um programa que leve em conta qual a tecnologia internacional, qual a avaliação do Estado de arte dessa tecnologia, qual a estratégia de competição desse mercado para que se encontre o verdadeiro programa, que seja adequado, pelo menos para que a indústria possa se reestruturar.

O primeiro caso de medida de salvaguarda aplicado pelo governo brasileiro iniciou-se com um pedido da Abrinq, Associação dos Fabricantes de Brinquedos, representante de 97% da produção nacional. Ela foi apresentada em abril de 1996 e solicitava a abertura da investigação para aplicação de medida de salvaguarda, com a aplicação imediata de medida provisória. Apresentados os elementos de prova do aumento das importações, prejuízo grave à indústria doméstica, relação causal entre o crescimento das importações e o prejuízo grave, a existência de circunstâncias críticas e havia a elaboração de um plano geral de ajustamento que seria passível de acionar todas as empresas do setor. O Decom, de posse dessa petição, analisou a abertura dessa investigação. Ele considerou, em primeiro lugar, que o produto brinquedo engloba 20 itens tarifários entre similares e diretamente concorrentes aos fabricados internamente. Todos esses brinquedos seriam investigados. Nesses itens tarifários existiam, também, os produtos acabados e as partes e peças, porque nas

NCMs de brinquedos, nesses 20 itens, não existe a separação do que é produto acabado e do que é partes e peças. Logo, foi englobado o produto como um todo importado a ser investigado. A indústria doméstica seriam todos os produtores associados da Abrinq, que representava 97% da produção nacional, portanto significativa, que fabricariam produtos similares ou diretamente concorrentes aos produtos importados.

A análise das importações indicava um crescimento significativo em 1995, quer em valor, quer em quantidade. A indústria doméstica, todos os indicadores, é uma análise ampla, não eram informações das empresas, eram informações da associação que englobava mais de 300 empresas que tiveram um prejuízo, bastante acentuado, no ano de 1995. Tendo em vista que a investigação deveria ser aberta em junho de 1996 e, portanto, seria conduzida no segundo semestre deste ano, considerou-se que existia uma circunstância crítica, já que a maior demanda por brinquedo ocorre no segundo semestre por causa do Dia das Crianças e do Natal. Foi apresentado um compromisso de ajuste setorial, nos moldes do compromisso da câmara setorial, e foi feita uma proposta de alteração de alíquota no nível de 50 pontos percentuais sobre uma TEC de 20%, que alcançava uma medida provisória no nível de 70%. Como o Conselho Consultivo de Defesa Comercial avaliou a proposta do Decom e acatou a abertura de investigação, bem como a aplicação da medida, o Ministério das Relações Exteriores notificou a OMC da abertura de investigação e da intenção do governo brasileiro de aplicar medida provisória. Isto é uma exigência do acordo; antes de se aplicar qualquer medida, seja provisória ou definitiva, a OMC tem que ser notificada. Tão logo notificada a intenção do governo brasileiro, publica-se a aplicação de medida provisória.

Assim que se abriu a investigação, as partes interessadas se apresentaram no processo a Associação dos Importadores, Associação dos Fabricantes Americanos, dos Fabricantes Europeus e uma empresa norte-americana. Apresentaram-se, solicitaram audiência e marcaram um prazo, nessas reuniões, para exposição de suas manifestações. Com relação à OMC, a União Européia solicitou uma consulta baseada em três pontos: ela queria discutir a definição do produto; o preço do produto importado *versus* o preço do produto nacional; e a participação dos países-membros da OMC na pauta das importações. Quanto à definição do produto, ela alegava como podíamos considerar uma gama de produtos tão distinta, com preços tão distintos, com finalidade tão distinta, como um único produto a ser investigado. A defesa do governo brasileiro e essas consultas são feitas de maneira coordenada com o Ministério das Relações Exteriores, com a participação do governo brasileiro. A posição do governo brasileiro foi a seguinte: ainda que houvesse, sem dúvida, uma variedade bastante ampla de produtos que atendiam a idades distintas de brinque-

dos, que tinham preços distintos, todos esses produtos estavam destinados a um único mercado, para brincar; portanto, eram substitutos. Dada a dinâmica de competição dessa indústria, que foi analisada pelo Departamento que a considerou como uma dinâmica de competição via diferenciação de produto, o lançamento de um novo produto, independentemente se similar ou distinto, não homogêneo do produto importado, poderia ser deslocado por um produto diferente. Trata-se de uma lógica de competição que não se dá apenas via preço, mas também o lançamento de um produto é capaz de deslocar um produto que não seja homogêneo. Desta forma, considerávamos que todos eram substitutos entre si e que poderíamos considerar como um único mercado. Mesmo as importações quando entravam no mercado interno não deslocavam apenas, necessariamente, o produto homogêneo, deslocavam também os brinquedos que estariam em moda naquele mercado. Então o mercado deveria ser analisado como um todo, a fim de não se perderem as características da própria dinâmica do setor.

Houve uma tentativa, de fato, de categorização, através dos itens tarifários, mas estes, em sua própria divisão, colocavam em mercados distintos bonecos de figuras humanas, de não figuras humanas em mercados distintos. Procurou-se medir, pela base técnica, as bonecas de pano em um mercado e as bonecas de plástico ficavam em outro mercado com os baldes plásticos das crianças. Houve ainda uma tentativa de fazer uma categorização segundo o corte internacionalmente aceito, a fim de englobar as mercadorias, como brinquedo afetivo, brinquedo intelectual, brinquedo social, brinquedo de primeira idade. Tentamos fazer esse corte, mas ele também tinha problemas, porque, no caso dos cartonados, o quebra-cabeça ficava como brinquedo intelectual e os jogos de salão de dado ficavam no brinquedo social. Primeira idade não englobava bichos de pelúcia porque eram considerados brinquedos afetivos. Dessa maneira, consideramos que ficaria mais claro compreender este setor via agregação e a dinâmica de competição pelo lado econômico do que fazer qualquer tipo de categorização. O segundo ponto foi não ter analisado o preço do produto importado *versus* o preço do produto nacional. A alegação do governo brasileiro foi: primeiro, não está estabelecida no acordo a exigência da comparabilidade de preços do produto importado e do produto nacional e, tendo em vista a nossa forma de abordagem do produto, em que se tem uma gama tão distinta de produtos, tanto no importado como no nacional, que qualquer mudança no mix significaria mudança da comparação de preço do importado e do nacional. Na verdade, iríamos perder e não faria nenhum sentido qualquer comparação.

Finalmente, quanto a participação dos países-membros da OMC, o que a União Européia alega, de fato, é que o crescimento da indústria era da China, que naquele momento não era parte da OMC, e não dos demais países. Na verdade, 50% do crescimento das importações estava com a China, mas os outros 50% estavam com os outros países-membros da OMC e, portanto, não havia motivo de se considerar como um crescimento substancial de importações.

A preocupação do Decom, neste momento, em que estávamos trabalhando com uma gama muito grande de produtores e, na verdade, com um grau de confiabilidade muito pequeno das informações. Foi remetido questionário para todas as grandes empresas do setor, a fim de obter informações precisas, mais confiáveis, mais verificáveis, segundo as quais pudéssemos montar uma indústria doméstica. Responderam este questionário, adequadamente, 21 empresas, e estas representavam 71% da indústria nacional. Assim, trocamos a representatividade pela qualidade das informações. Segundo, remetemos o questionário aos produtores e importadores a partir da listagem das importações por produtor e por origem. Enviamos o questionário e pedimos para que identificassem o que era partes e peças e o que era produto acabado. Dessa maneira, poderíamos fazer uma análise da evolução das importações, tão-somente, de produto acabado, porque não poderíamos considerar as partes e peças que não poderiam estar ameaçando a produção, visto que estariam sendo utilizadas como insumo pelos próprios produtores e não poderiam estar causando prejuízo grave. Com a análise das importações deveríamos fazer a limpa dessas partes e peças.

Finalmente, também foi criado um grupo interministerial para discutir o detalhamento do compromisso de ajuste. Para este grupo foram chamados o Ministério da Fazenda, o BNDES, os outros Ministérios que faziam parte do CDCS, à época, para que eles participassem deste processo e pudessem discutir a viabilidade do compromisso de ajuste. A nossa preocupação inicial era entender qual o diagnóstico do setor, verificar se a nossa indústria tinha um prejuízo que era passível de solução ou não. O diagnóstico de todas as partes, tanto de importadores quanto dos produtores nacionais, era de que havia um prejuízo grave, que a indústria de brinquedos estava se acabando. A única discordância era que, no caso da indústria nacional, ela considerava que possuía capacidade de se colocar em condições de competição. Já os importadores diziam que não. A maneira como a indústria nacional era movida em torno de entretenimentos que partiam dos filmes, dos desenhos animados internacionais e de lançamento de produtos, não dava condições de a indústria nacional alcançar este objetivo.

Assim, procuramos chamar as empresas que pudessem assumir um compromisso de ajuste, diagnosticando onde e como elas poderiam obter a competitividade adequada, onde poderiam investir. As vinte e uma empresas da indústria doméstica assumiram um compromisso e mais oito empresas, a nossa mostra de compromisso de ajuste foi maior que a indústria doméstica. Elas estavam se comprometendo a fazer um ajuste em que todas as rubricas: capacitação, treinamento, licenciamento de produtos internacionais, diminuição de produtos antigos, velhos que estavam na pauta que oneravam os custos e redução dos custos. Eram investimentos que teriam algum gasto e que seriam acompanhados pelas autoridades.

O parecer final, com base nessas informações, chegou ao produto com 20 itens tarifários e 21 empresas domésticas. Houve a conclusão de prejuízo grave nos anos de 1994 e 1995, causado pelo aumento das importações de produto acabado e uma proposta de aplicação na forma de adicional de alíquota *ad valorem* até o nível consolidado da OMC. Na busca para não criar condições para pedido de compensação preferiu-se estabelecer uma alíquota adicional que não superasse o consolidado da OMC, de modo que nenhum país fosse pedir compensação. Existiam três subitens que na harmonização do sistema agregado tinham uma consolidação mais alta que justificava a medida de salvaguarda. Entretanto, o nível de comércio desses produtos era tão insignificante que isso não ensejaria um pedido de compensação. Nesse momento a TEC era de 20%, teve um adicional de 43%, 29 e 15. A alíquota, em uma medida provisória, passou de 70 até uma proposta de 63, 49 e 35, em conformidade com o acordo que solicita que a aplicação de medidas de salvaguardas seja de forma linear e sempre liberalizante. Então, nos próximos três anos – 1997, 1998 e 1999 – teríamos esse declínio de 63 a 35. A novidade foi que, em novembro de 1997, a TEC recebeu três pontos percentuais em toda a sua alíquota. A partir desse momento, de fato, foi ultrapassado o consolidado, para todos os brinquedos. Com relação aos 19 países-membros que foram isentos, em conformidade com a isenção estabelecida no acordo, todos os fabricantes exportadores de brinquedos que exportaram durante aquele período e não alcançaram 3% e que, em 1995, juntos não alcançaram 9% foram isentos da aplicação da medida.

Foi notificada a intenção de aplicação, tão logo aprovado pelas autoridades, e os Estados Unidos e a União Européia pediram a realização de uma consulta. Nessas consultas não houve questionamento, houve uma explicação sobre o conteúdo e os conceitos. Não foram levantadas questões maiores, como as discutidas na primeira consulta de medida provisória. Eles apresentaram questionamentos em relação a como feito, qual foi a forma de análise do De-

partamento. Não houve, sequer, uma discussão sobre pedido de compensação, nem para o futuro, não houve esse questionamento. Em dezembro de 1996, com o retorno das consultas, foram aplicadas as medidas de salvaguarda.

A medida de salvaguarda, como tem esta característica em relação à produção nacional, é acompanhada pelo Decom durante toda a sua vigência. Uma vez aplicada a medida, solicitou-se o acompanhamento semestral dos indicadores da indústria doméstica para verificar se ela estava melhorando. Ao mesmo tempo, em relação às empresas que firmaram o compromisso de ajuste, pedimos informações sobre qual foi o comprometimento semestral de investimento, o que foi realizado, período em que fizemos verificações *in loco*, em quatro empresas da indústria doméstica, em que pudemos verificar os indicadores econômicos, bem como o acompanhamento da medida. No caso das importações, houve um acompanhamento para verificar se estava havendo uma modificação da pauta dos países isentos, se havia alteração de fornecedores, como de fato houve. A Colômbia que não era um exportador, à época da investigação, apareceu como um exportador minoritário, e portanto foi isentada da medida. A Tailândia, que ultrapassou em muito os 3%, deixou de fazer parte da lista de isenção das medidas. O acordo ainda estabelece que haja uma revisão de período quando a medida é aplicada por mais de três anos. Nesse sentido, dentro da mesma metodologia aplicada durante a investigação, foi feita uma revisão de período, onde se constatou que a indústria estava em processo de ajustamento. Os indicadores da indústria doméstica estavam melhorando, mas propunha-se a manutenção da medida no mesmo nível estabelecido e no ritmo inicialmente previsto. Essa revisão de meio período é notificada imediatamente à OMC pelo Ministério das Relações Internacionais.

A medida de salvaguarda pode ser aplicada por dez anos, no caso dos países em desenvolvimento como o Brasil. De posse dessa informação, em agosto de 1999, a Abrinq solicitou, novamente, uma prorrogação da medida de salvaguarda. Nesse momento já estava vigendo o Decreto 2.667/98, que é o decreto do Mercosul, e os procedimentos agora aplicados foram os procedimentos da 2.667/98 em vez do Decreto 1.448. Os elementos de prova dessa petição foram dentro das 21 empresas, com a continuidade do prejuízo grave e o prosseguimento do processo de ajustamento. Isso posto, foi aberta a investigação, com parecer, e notificada ao MRE, agora pela presidência *pro tempore* do Mercosul. Porque agora seria o Mercosul abrindo uma investigação para fins de aplicação de uma medida de salvaguarda, em nome do Brasil. A metodologia para fins de aplicação foi a mesma, uso de questionários à indústria doméstica, importadores e compromisso de ajuste; neste momento, foi feita uma verificação *in loco*, em oito empresas.

A determinação final analisou o período de 1996 ao primeiro semestre de 1999, das 21 empresas, com a importação de brinquedo acabado, e já notificada a OMC que haveria uma revisão de período no início de março de 2001. A conclusão da determinação final era de que o plano de ajuste estava sendo implementado. A indústria doméstica, bem como os demais produtores nacionais, estavam crescendo, estavam se recuperando. Num quando de mercado de consumo aparente, verifica-se claramente que tanto a indústria doméstica como os demais produtores estavam crescendo, mas a medida continuava sendo necessária para prevenir a retomada do prejuízo grave. Assim, foi sugerido um adicional de 14,13,12,11 pontos percentuais, em cima da TEC para prorrogação dos próximos quatro anos. No ano de 2000 a TEC ainda estava em 23%, com os 14 teríamos uma alíquota de 37%, 2 pontos percentuais acima do consolidado. Para os demais anos, como se esperava que a TEC caísse para 20%, dentro das regras estabelecidas, não haveria mais perfuração. Foi feita a notificação, foram solicitadas consultas pelos Estados Unidos e pela União Européia. Os Estados Unidos apresentaram apenas questionamentos, mas a União Européia iniciou uma discussão sobre compensações. Ela alegava que a medida de salvaguarda aplicada pelo Brasil era 14, 13, 12, 11 percentuais, a medida aplicada. O Brasil alegou que não, que a medida aplicada era um adicional à TEC nesse nível e que apenas 2 pontos percentuais em 2000 estariam perfurando as obrigações e, portanto, poderíamos apenas discutir 2 pontos percentuais de compensação. Eles apresentaram um cálculo com base nos 14, 13,12, 11 por cento de pedido de compensação. O Brasil refutou com base no artigo 8.º de que não havia rompimento de obrigação e apresentou uma proposta. Em comum acordo Brasil e União Européia continuam em processo de consulta, já tiveram duas reuniões, mas elas ficaram suspensas dentro desses documentos da OMC de acordo entre ambas as partes. Depois de maio de 2000 não houve mais pedidos de reunião sobre a matéria. Com a aplicação da medida, iniciou-se, no prazo notificado, em abril de 2001 a nova revisão de meio período, para o caso de prorrogação da medida, com a mesma metodologia. O relatório ainda está em fase final de elaboração, com a devida notificação da OMC, que esperamos que seja ainda no mês de agosto corrente. Este é o recado. Obrigada.

CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES

Slide 1

MEDIDAS DE SALVAGUARDA SOBRE AS IMPORTAÇÕES DE BRINQUEDO: UM ESTUDO DE CASO

*Maria Fernanda Gadelha
Assessora do DECOM*

Slide 2

SALVAGUARDA

**DIFERE DO DIREITO *ANTIDUMPING*
E DA MEDIDA COMPENSATÓRIA
PORQUE:**

- não envolve “prática desleal” de comércio;
- não existe seletividade: trata-se de medida não discriminatória;
- pode ensejar compensação;
- pressupõe um plano de ajustamento setorial.

Slide 3

BASE LEGAL

- a) Acordo Sobre Salvaguardas da OMC: Decreto Legislativo nº 30, de 1994 e Decreto nº 1.355, de 1994);
- b) Regulamentação: Decreto nº 1.488, de 1995, alterado pelo Decreto nº 1.936, de 1996, e Decreto nº 2.667, de 1998;
- c) Aplicação da Medida: Decreto nº 3.981, de 2001;
- d) Roteiro de petição: Circular SECEX nº 19, de 1996;
- e) Informações confidenciais, contagem de prazo e processo administrativo: Circular SECEX nº 59, de 2001 e Lei nº 9.784, de 2000.

Slide 4

CONCEITOS

OBJETIVO

Aumento temporário de proteção à

INDÚSTRIA DOMÉSTICA

que esteja sofrendo

**PREJUÍZO GRAVE OU AMEAÇA DE PREJUÍZO
GRAVE**

decorrente do

AUMENTO DAS IMPORTAÇÕES

visando ao aumento de sua competitividade

=>COMPROMISSO DE AJUSTE

Slide 5

PETIÇÃO

Peticionário: ABRINQ (97% da produção nacional)

Data de Apresentação: 26/04/96

Solicitação: Abertura de investigação para aplicação de medida de salvaguarda com medida provisória.

Elementos de Prova: Aumento de importações, prejuízo grave à indústria doméstica, relação causal entre o aumento das importações e o prejuízo grave, circunstâncias críticas e plano de ajuste.

Slide 6

PARECER DE ABERTURA

•**Produto:** Brinquedo (20 itens tarifários - similares ou diretamente concorrentes aos fabricados internamente).

•**Indústria Doméstica:** Produtores Associados da ABRINQ.

Slide 7

DETERMINAÇÃO PRELIMINAR

Importações: Crescimento significativo (1995)

Indústria doméstica: Prejuízo grave causado pelas importações, em 1995.

Circunstâncias Críticas: Tendo em vista a abertura da investigação ser em junho de 1996, a investigação seria conduzida durante o segundo semestre, quando concentra-se a demanda por brinquedos, em função do Dia das Crianças e do Natal.

Resumo do Compromisso de Ajuste Setorial

Aplicação de medida provisória: 70%

Slide 8

INVESTIGAÇÃO

- **Consultas com o país Exportador:** União Européia, agosto de 1996.
 - Definição do Produto
 - Preço do Produto Importado *versus* Produto nacional
 - Participação dos Países Membros da OMC nas Importações

Slide 9

INVESTIGAÇÃO

- **Análise das Informações:**
 - Redefinição da Indústria Doméstica
 - Questionário às grandes empresas
 - Identificação das Partes e Peças nas Importações
 - Questionário aos produtores/importadores
 - Detalhamento do Compromisso de Ajuste
 - Grupo de Trabalho Interministerial
 - Diagnóstico do setor

Slide 10

PARECER FINAL

- **Produto: Brinquedo (20 itens tarifários)**
- **Indústria Doméstica: 21 empresas (71% da produção nacional)**
- **Conclusão: Prejuízo Grave em 1994 e 1995 causado pelo aumento das importações de brinquedo acabado.**
- **Proposta: Aplicação de Medida, na forma de um adicional da alíquota *ad valorem*, até o nível consolidado da OMC, com isenção de 19 países Membros, em desenvolvimento.**

Slide 11

ACOMPANHAMENTO DA MEDIDA

- **Indústria Doméstica:**

- **Análise dos indicadores e acompanhamento da implementação do Plano de ajuste.**

- **Verificação in loco em 4 empresas, outubro de 1997.**

- **Importações:**

- **Acompanhamento da evolução das Importações, com o objetivo de verificar se houve alteração de fornecedores.**

- **Alteração da lista dos países isentos: entrada da Colômbia e saída da Tailândia.**

Slide 12

REVISÃO DE MEIO PERÍODO

- Envio de Questionário à indústria doméstica;

- Envio de Questionário aos Importadores; e

- Envio de Questionário às empresas que firmaram compromisso de ajuste.

- **Conclusão:** A indústria estava em processo de ajustamento, os indicadores econômicos da indústria doméstica melhorando. Assim, propunha-se a manutenção da medida no nível e no ritmo inicialmente previsto.

Slide 13

PRORROGAÇÃO DA MEDIDA

Base Legal: Decreto nº 2.667/98

- Peticionário: **ABRINQ** (20 de agosto de 1999)
- Elementos de prova: continuidade do prejuízo grave em decorrência das importações e comprovação de que a indústria estaria em processo de ajustamento.
- Abertura de Investigação, tendo por base parecer DECOM: Circular SECEX nº 21/99
- Notificação: MRE, pela Presidência *Pro Tempore* do MERCOSUL

Slide 14

INVESTIGAÇÃO PARA FINS DE PRORROGAÇÃO DA MEDIDA

- **Questionário:**

- Indústria Doméstica;
- Importadores; e
- Empresas que se comprometeram com o Compromisso de Ajuste.

- **Verificação in loco:** 8 empresas

Slide 15

DETERMINAÇÃO FINAL

Período: 1996 ao 1º semestre de 1999.

Indústria doméstica: 21 empresas

Importação: Brinquedo Acabado

Revisão de Meio Período: Início março de 2001

Slide 16

DETERMINAÇÃO FINAL

Conclusão: o plano de ajuste estava sendo implementado (a indústria havia investido em capacidade produtiva, novos produtos, treinamento e marketing) e a indústria doméstica, bem como os demais produtores nacionais, estavam se recuperando, mas a medida continuava sendo necessária para prevenir a retomada do prejuízo grave.

Medida: Adicional de 14, 13, 12, 11 pontos percentuais na TEC, nos anos 2000 até 2003. Sendo a TEC de 23% em 2002, e 20% nos demais anos.

Slide 17

NOTIFICAÇÃO E CONSULTAS

- **Notificação:** MRE, através da PPT do MERCOSUL. Sobre a intenção do Governo brasileiro em prorrogar a medida.
- **Consulta:** Com os Estados Unidos e União Européia.

As consultas com a União Européia envolveram a discussão sobre compensação e não se esgotaram nesta fase, tendo continuado durante o ano de 2000.

Slide 18

REVISÃO DE MEIO PERÍODO

- **Procedimentos:** Envio de questionário à indústria doméstica, às empresas que se comprometeram com o plano de ajuste e aos produtores/importadores.
- **Encerramento:** O relatório está em fase final de elaboração para a devida notificação à OMC.

CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES

Obrigado pela sua exposição sobre esse caso muito interessante. O único caso de salvaguarda que tivemos até hoje. Passamos a palavra à Dra. Martha Calmon Leme, coordenadora geral do Decom, mestre em economia, já há bastante tempo no Decom, que irá encerrar as exposições da manhã com a visão geral da defesa do exportador brasileiro, completando o já exposto anteriormente.

MARTHA CALMON LEME

Inicialmente, agradeço a oportunidade de falar desta área de atuação do Decom, que seria o filho caçula do Departamento, uma vez que a parte de investigações de defesa da produção doméstica, assim como a participação do Departamento em negociações, é algo que se iniciou antes mesmo da existência do Departamento. O apoio ao exportador é uma atividade que começou, efetivamente, a ser desenvolvida no início de 1996 e, como nova, enfrenta ainda uma série de dificuldades.

Basicamente, a produção na área de defesa do exportador envolve três frentes de trabalho: a primeira junto ao exportador, no sentido de conscientizá-lo da importância de participar dos processos abertos por países terceiros que envolvam suas exportações. Muitas vezes se tem uma gama muito variada de produtos, embora a grande parte dos casos envolva produtos da área siderúrgica, há também vários produtos que, embora aparentem pouco relevantes quando se fala nos grandes setores da indústria, têm grande distinção. Muitas vezes a empresa sequer tem conhecimento do que seja *dumping*, do que seja a investigação. Ainda, o acompanhamento quando do preenchimento de questionários, de quais as etapas, de como se deveria conduzir a participação. Também, o acompanhamento da verificação. Quanto à parte de orientação e acompanhamento de verificação, nós nos oferecemos e fazemos isso quando, de fato, é solicitada a participação. Outra frente de trabalho seria junto a autoridade investigadora do país exportador. Basicamente, analisamos o material que recebemos e fazemos comentários sobre os procedimentos e os critérios que estão sendo aplicados nos casos de *dumping*, alguns poucos casos de subsídios e agora alguns casos de salvaguarda. A terceira frente seria nos fóruns internacionais. Algumas vezes, apresentando manifestações sobre casos específicos, por exemplo, nos comitês da OMC, e também levando problemas que detectamos nessas investigações cuja solução seria via alteração dos acordos e regras internacionais. Este trabalho é muito importante para subsidiar a parti-

cipação do Departamento e seu trabalho junto ao Ministério das Relações Exteriores nas negociações que estão em curso, que trataremos depois.

O fundamental é que trabalhemos em parceria com o Ministério das Relações Exteriores, parceria que, cada vez mais, vem sendo aprimorada e também junto ao exportador afetado. Em relação a este, é muito importante que ele trabalhe conosco porque, muitas vezes, vemos problemas na investigação, mas, como não temos a oportunidade de discutir com o exportador, especialmente quando se trata do cálculo da margem de *dumping*, existe sempre um receio da nossa parte em alertar a autoridade investigadora de que a metodologia que ela está utilizando adequada, porque o que tecnicamente seria o mais adequado pode, eventualmente, gerar um pior resultado para o exportador. É um pouco complicado às vezes como fazer essa manifestação. Obviamente, o objetivo principal é conseguir que não seja aplicada nem uma medida ou que esta medida seja a menor possível.

Como eu comentei, essa atuação é, relativamente, recente. No final de 1995, no primeiro ano do Departamento, fomos surpreendidos com cerca de 20 casos da Argentina contra o Brasil. Casos muitos deles que haviam se iniciado em 1992, 1993, e a Argentina havia deixado de molho estava retomando esses casos todos. E era complicado porque a maior parte das investigações, ou nenhuma delas estava sujeita às regras da Rodada do Uruguai. Havia mais de 50% delas sujeitas às regras do Código Aduaneiro, não tinham nada a ver com as Regras da Rodada Tóquio, eram procedimentos em que se podia fazer qualquer coisa, depois houve alguns casos com a Rodada Tóquio. Tudo isso foi um impulso para se iniciarem os trabalhos. Nos outros dois anos, 1996/1997, ficamos muito concentrados nos casos da Argentina contra o Brasil. A partir de 1998, começaram a surgir alguns casos envolvendo medidas compensatórias, obviamente em um número bastante reduzido. Também em outros casos abertos por outros países os exportadores começaram a nos procurar e fomos diversificando nossa área de atuação.

Como foi salientado na primeira exposição, embora hoje tenhamos uma situação confortável em relação à Argentina, foi sempre ela quem mais nos tomou tempo. Só para se ter uma idéia das investigações em curso, não necessariamente todas num mesmo momento e um estoque de medidas em vigor em cada ano. Nesse estoque de medidas se têm, como agora em 2002, medidas definitivas e três medidas provisórias. Em termos de estoque de medidas o que se percebe é que ainda há bastante coisa atrapalhando nossas exportações. Obviamente que hoje a Argentina está bastante afetada com a crise em seu país, mas um aspecto que a diferencia de outros países, em especial os Estados Unidos, é que poucas medidas são prorrogadas. Até o momento há, apenas,

dois casos de medidas prorrogadas, foram abertas algumas revisões para prorrogação, mas poucas foram, de fato, prorrogadas. Tudo isso são produtos novos que vão surgindo e mensurando. Em relação a medidas compensatórias, no caso da Argentina, participamos com sucesso e tivemos apenas as consultas prévias à abertura, nenhuma delas resultando, até hoje, em investigação efetivamente aberta.

Tentei resumir os principais problemas em relação à Argentina, até em função do tempo, e, como se pode ver, cobre tudo. Temos problemas na determinação de dano, que envolvem a apuração da situação da indústria doméstica. O primeiro problema é que nunca se sabe, claramente, qual é a indústria doméstica que está sendo considerada, porque os indicadores, de uma forma geral, na Argentina referem-se a grupos distintos de empresas. Alguns indicadores, por exemplo, referem-se à totalidade da produção da Argentina, outros às três maiores empresas, outros a uma mostra de outras seis empresas. Isso é um problema, mais ou menos, recorrente em suas investigações. Outro grande problema é que a Argentina tem um sistema bifurcado. Existe um órgão que faz a determinação de *dumping* e um outro órgão que faz a determinação de dano, como nos Estados Unidos. Entretanto, a Argentina inovou, geralmente a determinação de dano é feita antes de se ter a determinação de *dumping*, o que gera uma séria dificuldade no momento de se fazer a determinação da relação causal, ou seja, avaliar em que medida o *dumping* está causando dano. Por exemplo, passamos direto para a fase final quando a Comissão alcança uma determinação final de dano, ela está considerando a determinação preliminar de *dumping* que, em geral, é positiva e baseada na melhor informação disponível. Conseqüentemente, considera que a totalidade das importações originárias do Brasil é objeto de *dumping* e causaria dano. Em alguns casos, no entanto, a determinação final de *dumping* exclui empresas. Para algumas empresas é feita uma determinação negativa de *dumping*. Logo o volume de importações segundo o qual foi feita a determinação de dano é sempre a totalidade das importações originárias do Brasil, ainda que, aqui coloco um exemplo extremo, se tenham apenas 10% das importações efetivamente realizadas por empresa que praticou *dumping* no período. Essa empresa que, embora não tenha gerado dano nenhum à indústria doméstica, levará o direito. Este é um dos problemas da reversão da ordem de determinação.

Na determinação de *dumping* eles utilizam, em geral, a melhor informação disponível. Um outro problema é que os exportadores, às vezes, respondem, mandam questões. A Argentina solicita, ainda mais agora com dificuldade de fazer investigação, que seja encaminhada uma relação de faturas para comprovar os dados. Há certos setores, certos produtos, que não se teria como

mandar a totalidade das faturas porque envolve um volume significativo, então é encaminhada uma amostra e, muitas vezes, a Argentina só vai trabalhar com aquela amostra. Ou então, ela vai trabalhar com o preço médio que está no resumo não confidencial das importações. A Argentina seleciona não necessariamente uma seleção, porque eles agem de forma discricionária, ela tem um *mix* das duas coisas, uma atuação discricionária e problemas técnicos em alguns aspectos que eles não sabem, exatamente, como manipular um volume significativo de importações. Até um conselho, mandem muitas informações porque eles ficam perdidos nos papéis. Os casos em que as empresas participaram e remeteram, a respeito do volume, todas as faturas, como no caso do setor têxtil, chegaram, ao final, a uma determinação negativa. Por isso, a participação, no caso da Argentina, é fundamental, em geral, mandar muitos dados para eles acaba funcionando.

No caso da Argentina, pelo fato de ser Mercosul, há mais espaços para atuar. Há a Comissão de Comércio do Mercosul, na qual podem ser apresentados casos. Há um procedimento de consultas prévias não apenas para medidas compensatórias, já está previsto na OMC, mas também para investigações *antidumping*. As manifestações podem proceder junto às autoridades e, eventualmente, tem-se o processo de preparação de controvérsias no Mercosul. Até hoje houve dois casos. O de cabos de alumínio, de acordo com o Protocolo de Ouro Preto, que era um caso em que havia um problema de aplicação de prazo da legislação nacional argentina. Houve um longo processo de consulta e o caso não chegou a ser levado a julgamento pelo Tribunal Arbitral. Também o caso de frangos, que seguiu o Protocolo de Brasília, que não concluiu favoravelmente ao Brasil, mas pelo entendimento do Tribunal, basicamente, não haveria uma normativa Mercosul para investigações *antidumping* intrazona.

Outra forma pela qual buscamos amenizar o problema dos exportadores brasileiros em função da Argentina, no Mercosul, seria também na negociação das normativas Mercosul. Quando da aprovação dos marcos normativos, tanto de *dumping* quanto de medidas compensatórias, foi incluído artigo dizendo que as investigações *antidumping* intrazona seriam conduzidas com base no marco, uma vez que este é uma leitura acordada dos acordos, ele avança um pouco em relação ao que se tem nos acordos. Pensamos que seria adequado que esse tratamento fosse aplicado, também, nas investigações *antidumping* intrazona, mas não deu muito certo.

Com o avanço das discussões e com a Decisão 64, foi aprovado um disciplinamento para as investigações *antidumping* e medidas compensatórias, inexistentes até o momento, intrazona, ou seja, um mecanismo OMC *plus*. Basicamente, os principais aspectos da Decisão 64 envolvem: importações objeto de

dumping, algo que mais ou menos óbvio, mas que consideramos por bem explicitar que importações objeto de *dumping* não incluem importações originárias procedentes de empresas para as quais houve determinação negativa de *dumping*; a definição de indústria doméstica que, em princípio, deveria ser a totalidade de produtores domésticos ou, quando fosse possível, parcela significativa, o que amarra muito; e a investigação do período de *dumping* e de dano porque, em vários casos, não em todos, havia uma determinação de dano em 1999 e a determinação de *dumping* referia-se a novembro de 1999 a julho de 2000, quando haveria um dano posterior ao *dumping* que estava sendo considerado. Também foram estabelecidos alguns procedimentos e disciplinamentos, como o processo de tomada de vista (que a gente até brinca que é a emenda Moretti, porque o Secretário Norberto Moretti, que estará aqui amanhã, ficou muito tempo em Buenos Aires e tinha muita dificuldade para ter acesso ao processo porque eles não marcam hora e o processo anda pelo Ministério. Ele chegava, o processo não estava, tinha que voltar outro dia), também para a remessa de questionários porque, muitas vezes, a Argentina abria investigação, encaminhava notificação para o governo, solicitando que o governo brasileiro encaminhasse os questionários para os exportadores, mas sequer os identificava. Como se tem um prazo para a resposta, e até que conseguíssemos identificar os exportadores, conseguir os endereços, já havia decorrido um longo tempo. Também o procedimento específico para consultas prévias; a abertura com vistas a garantir maior volume de informações. Estabelecemos, ainda, procedimento de consulta prévia às determinações preliminares finais. Em relação às medidas, instituímos que, em princípio, deveríamos buscar o estabelecimento de compromisso de preço. A idéia de *less judge*, ou seja, cobrar o direito necessário, sempre que possível, inferior à margem de *dumping* para coibir o dano. Estabelecer que o direito não poderia ser superior à margem de *dumping* apurada na investigação porque a Argentina tem um sistema que ela determina um valor mínimo de exportação como medida e o direito a ser cobrado e essa diferença entre o valor mínimo e o preço de exportação. Assim, se o preço de exportação cai muito, isso permite que se cobre um direito maior o que o *dumping* que foi apurado na investigação. Por fim, a vigência da medida definitiva que seria de três anos.

Hoje a situação é melhor. Há três investigações em curso com a aplicação de medida provisória. A diferença com relação à informação que foi dada no primeiro painel é que duas medidas provisórias foram aplicadas agora em agosto. Há também seis medidas definitivas, quatro de compromissos de preço e duas de direito *antidumping*. Um ponto em que o Decom não é muito atuante são os casos de *antidumping* dos Estados Unidos contra o Brasil. Iremos falar dos Estados Unidos, bem rapidamente, mesmo porque é o país que

tem o maior número de medidas aplicadas contra exportações brasileiras, que, na sua grande maioria, se referem a produtos da área siderúrgica. A limitação da atuação do Decom se dá por vários aspectos. O primeiro seria o tratamento destinado à informação confidencial no sistema norte-americano que, aparentemente, é um sistema muito democrático. Em princípio, as informações confidenciais, no caso do Brasil, não estão disponíveis para as outras partes. Deve-se apresentar um resumo não confidencial que permita a razoável compreensão.

No caso dos Estados Unidos, todas as partes têm acesso às informações confidenciais das outras partes por meio de seus advogados, o que inviabiliza a participação do governo. Porque quando se olha as determinações que são disponibilizadas não se tem acesso a que número se está referindo, que valores estão sendo tratados, o que dificulta bastante o trabalho que se faz de análise do caso, dos indicadores. Outro aspecto que também limita um pouco a atuação é que grande parte dos direitos que estão hoje aplicados nos Estados Unidos é resultado de investigações abertas antes da implementação dos resultados antes da Rodada do Uruguai, são direitos que têm anos e mais. Período este em que o governo não era parte interessada. Por conta disso, as empresas afetadas no Brasil, por elas próprias e dadas as características do sistema americano, têm uma larga experiência e não precisam de muito apoio, da atuação do Decom. Normalmente, o setor já tem seus advogados e nós damos o apoio quando necessário, quando é considerado interessante que tenha alguém do governo nas verificações, ou no caso de medidas compensatórias, para ajudar a montar as reuniões com outros órgãos de governo. Nosso apoio é mais limitado, neste caso.

Em relação aos Estados Unidos, detectamos alguns problemas em relação ao cálculo de *dumping*, metodologia chamada *zero in* que, na verdade, implica um aumento na margem de *dumping*. Essa metodologia já foi condenada em um painel da OMC, o que não significa que todos os países tenham que eliminar a metodologia. Pelo que se sabe, os Estados Unidos continuam aplicando. O sistema de cobrança dos Estados Unidos é o sistema de cobrança retrospectivo. Teoricamente, a cada ano, ele calcula o direito que ele vai de fato cobrar. Em princípio, é mais justo porque se está sempre atualizando o *dumping*, mas existe um esforço muito grande das empresas de estarem sempre sob investigação, com todos os custos envolvidos. Ainda, os Estados Unidos, para efeito de cobrança, o de mínimos, ou seja, o patamar mínimo que permite a cobrança do direito numa investigação, é 2%, nos Estados Unidos é 0,5%. Assim, se houver um *dumping* no período que eles chamam de revisão, que eles chamam de administrativa, será cobrado o direito de 1%. Se fosse uma investigação original, não seria aplicado qualquer direito, o que é complicado quando se

consideram as condições para revogação da medida. Os Estados Unidos têm várias linhas para solicitar a revogação da medida. Uma delas é que, para empresa solicitar a revogação da medida, é necessário que tenha três anos de direito zero. Como, na verdade, se cobra a partir de 0,5, é muito difícil que as empresas atinjam essa primeira condição que não é a única, há outras.

A respeito da Índia, país com maior número de investigações, quatro, contra o Brasil, há problemas detectados como a confidencialidade. Ao abrir seu relatório há só asteriscos, o que inviabiliza uma ação mais efetiva. Por outro lado, nossos exportadores não estão muito preocupados com a Índia. Se de um lado não temos informação por parte da autoridade investigadora, por outro o exportador não está muito preocupado. Então não há muito o que fazer.

Sobre medidas compensatórias, com exceção da Argentina e as consultas prévias, o único caso em que o Decom participou de maneira mais efetiva foi o do Peru, com sucesso. A investigação foi encerrada sem direito. No caso dos Estados Unidos e Canadá, que também têm ações contra o Brasil, damos apoio quando solicitado.

O número de salvaguardas que existem no mundo é bem maior que esses que eu trago, saliento aqui, apenas as medidas aplicadas que afetam o Brasil, o caso de motocicletas da Argentina, por exemplo. Em princípio não haveria medidas de salvaguardas entre países do Mercosul, mas como a produção de motocicletas está, em quase sua totalidade, na Zona Franca, é possível a aplicação, bem como produtos metalúrgicos, como vocês estão acompanhando. (Os asteriscos, aqui, são para explicar a Comunidade Européia, que foi um direito provisório.) Hungria e China aplicaram medida, mas excluíram as exportações brasileiras que estão sendo, apenas, monitoradas. Investigações em curso, aí o papel da Venezuela, e não se sabe quando vai acabar, nem como vai acabar porque o processo está lento. Produtos siderúrgicos, Venezuela e CE. Óleos vegetais da Índia, que estamos acompanhando.

Sobre a participação em fóruns internacionais. Há a questão da manifestação nas reuniões, nos Comitês da OMC, na área de defesa comercial em que há reuniões a cada semestre, existe esta possibilidade. Possibilidade outra, e já fizemos isso algumas vezes, é levar o caso não para uma controvérsia, uma consulta, mas fazer uma manifestação pública, no Comitê Antidumping, por exemplo, que está preocupado com a investigação que certo país está conduzindo e que a indústria doméstica era uma parcela muito reduzida da produção nacional. Fazer manifestações, muitas vezes, funciona. Houve um caso do México, em que foi feita uma manifestação, depois uma conversa e acabou

encerrado sem a aplicação de uma medida. A outra forma de atuação é por meio das negociações internacionais. Uma das preocupações que se tem nas negociações, tanto no âmbito da OMC como da Alca, no que se refere às medidas de defesa comercial, é no sentido de buscar restringir a discricionariedade na aplicação dos instrumentos. De forma alguma a posição do governo é que os instrumentos de medida *antidumping* e de medidas compensatórias são instrumentos relevantes que têm sua importância, embora exista um problema na sua aplicação. A questão não é eliminar o instrumento, apenas reduzir a possibilidade de utilização inadequada dos mesmos. Em geral, nesses fóruns, nós ficamos numa posição intermediária entre Estados Unidos, que não querem alterar as regras existentes e outros países, como Chile que, caso pudesse, eliminaria hoje mesmo o *antidumping*, em especial, do cenário de instrumentos internacionais. O Brasil defende a aplicação obrigatória do direito menor, como resultado das investigações e alguns aspectos que, embora pareçam contribuições pequenas, garantem maior transparência, menor discricionariedade. Alguns aprimoramentos do acordo. Obrigada.

Slide 1

DEFESA DO EXPORTADOR BRASILEIRO

*MARTA CALMON LEMME
COORDENADORA -GERAL
DECOM/SECEX*

1

Slide 2

TRÊS FRENTES:

1. EXPORTADOR:

Conscientização, orientação e
acompanhamento da verificação

2. AUTORIDADE INVESTIGADORA:

Preparação manifestação do Gov. Brasileiro

3. FÓRUNS INTERNACIONAIS:

Questionamentos e Negociação

2

Slide 3

ATUAÇÃO DECOM

TRABALHO EM PARCERIA COM:

- MRE**
- EXPORTADOR AFETADO**

3

Slide 4

HISTÓRICO AÇÃO DECOM

- Final de 1995 - Grande número de casos AD abertos pela Argentina contra Brasil
- A partir de 1998 - Início acompanhamento de ações referentes a med. compensatórias e ações de outros países (Peru, México, África do Sul, Comunidade Européia, Egito)

4

Slide 5

AD Argentina x Brasil Evolução

Ano	Investigações	"Estoque" Medidas em Vigor
1996	20	8
1997	13	12
1998	8	12
1999	8	11
2000	10	10
2001	11	10
01-08/2002	10	9

5

Slide 6

Medidas Compensatórias Argentina x Brasil

Ano	Consultas Prévias	Investigações Abertas
1998	1	0
1999	1	0
2000	1	0
2001	0	0
01-08/2002	1	0

6

Slide 7

AD Argentina x Brasil Principais Problemas

- **Determinação de Dano:**
 - Indústria Doméstica
 - Prévia à Determinação de Dumping
- **Determinação de Dumping:**
 - Melhor Informação Disponível
 - “Amostra” de Informações Exportador
- **Forma de Aplicação do Direito**

7

Slide 8

AD Argentina x Brasil Formas de Atuação DECOM

INVESTIGAÇÃO ESPECÍFICA:

- Consultas CCM;
- Consultas Prévia à Abertura (Dir. CCM 5/95);
- Manifestações junto às autoridades investigadoras
- Preparação de Controvérsia MERCOSUL
 - 2 casos - AD Cabos de Alumínio (1998)
 - AD Frangos (2001)

8

Slide 9

AD Argentina x Brasil
Formas de Atuação DECOM

NEGOCIAÇÃO NORMATIVA MERCOSUL:

- Decisão CMC 11/97 - Marco Normativo AD (Mercosul x Terceiros Países)
- Decisão CMC 29/00 - Marco Normativo Medidas Compensatórias (Mercosul x Terceiros Países)
- Decisão CMC 64/00 - Disciplinamento Investigações Intrazona (OMC Plus)

9

Slide 10

DECISÃO CMC 64/00
PRINCIPAIS ASPECTOS

- **Definições:** Importações Objeto de Dumping, Indústria Doméstica e Período de Investigação de Dumping e de Dano;
- **Procedimentos:** Vistas, Questionários e Consultas Prévias à Abertura e às Determinações Preliminares e Finais;
- **Medidas:** Compromissos, “Lesser Duty”, Limite do Direito e Vigência Medida Definitiva

10

Slide 11

AD Argentina x Brasil Situação 15/08/2002

- **3 Investigações em Curso com Aplicação de Medida Provisória**
- **6 Medidas Definitivas:**
 - **4 Compromissos de Preços**
 - **2 Direitos Antidumping**

11

Slide 12

AD EUA x BRASIL Limitação à Atuação do DECOM

- Tratamento dado à Informação Confidencial;
- Direitos resultantes de investigações pré-Rodada Uruguai; e
- Experiência adquirida pelos exportadores brasileiros

12

Slide 13

AD EUA x Brasil Alguns Problemas

- **Metodologia de Cálculo do Dumping (“Zeroing”);**
- **Sistema de Cobrança e “De Minimis” Diferenciado;**
- **Condições para Revogação da Medida**

13

Slide 14

AD Índia x Brasil Situação 15/08/2002

- **4 Investigações em curso (a partir de 2º semestre 2001);**
- **Problemas Detectados:**
 - Autoridade Investigadora: Confidencialidade**
 - Exportador Brasileiro: Não Participação**

14

Slide 15

Medidas Compensatórias Diversos x Brasil

- **Participação do DECOM:**
 - Peru: Investigação encerrada sem direito
 - EUA e Canadá: apoio, quando solicitado

15

Slide 16

Salvaguardas que Afetam o Brasil

- **Medidas Aplicadas:**
 - Motocicletas (Argentina)
 - Produtos Siderúrgicos (EUA, Chile, CE*, Hungria** e China**)
- **Investigações em Curso:**
 - Papel (Venezuela);
 - Prod.Siderúrgicos (Venezuela e CE)
 - Óleos Vegetais (Índia)

16

Slide 17

Atuação Fóruns Internacionais

- **Comitê sobre Práticas AD da OMC:**
Manifestação na Reunião Semestral a respeito de caso específico
- **Negociações Internacionais:**
Participação na Formulação da Posição Brasileira (OMC e ALCA)

17

Slide 18

RELEVÂNCIA PARTICIPAÇÃO DO EXPORTADOR

- **Evitar restrição significativa por tempo indeterminado;**
- **Possibilitar compromissos (“second best”);**
- **Permitir melhor atuação do Governo.**

18

DEBATES

CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES

Muito interessante a exposição da Dra. Martha sobre essa face mais desconhecida do Decom, que é a advocacia, por assim dizer, dos exportadores estrangeiros. Com esta exposição abrimos os debates.

VERA THORSTENSEN

Parabéns às meninas do Decom. Há anos que acompanho o trabalho de vocês e nessas exposições temos a oportunidade de ver a seriedade com que vocês conduzem os trabalhos e a complexidade do que seria a regulamentação e aplicação de direitos na área de defesa comercial. Trato um comentário e não questionamento.

No momento em que estamos em fase de escolha do Presidente da República é quando políticas são discutidas e implementadas após esta eleição. Na área de defesa comercial, temos, claramente, duas posições. Um posição neoliberal que diz que o conceito de *antidumping* e medida compensatória é ultrapassado, e que isso deveria ser substituído por concorrência, que é uma medida mais moderna. Continuando, que a análise de *dumping* deveria ser separada da análise de dano que deveria ser feita por outro órgão público, com intenção, claro, de nunca se provar o dano e, num espírito neoliberal, o *antidumping* nunca mais seria aplicado. De outro lado temos os chamados mais intervencionistas ou protecionistas que defendem políticas nesta área e consideram defesa comercial como instrumento de política industrial.

Para o primeiro grupo, política industrial é “palavrão”. Para o segundo grupo, política industrial é algo que deveria ser mais ativo do que é atualmente. O momento atual em que se discutem políticas, novos presidentes, novos ministros, novas políticas, acho que este tema não deveria ficar sem comentários em um seminário como este. Então eu passo a provocação para a mesa.

Minha posição é muito clara no sentido de que não fomos nós que inventamos os instrumentos de defesa comercial. Primeiro, foram os grandes exportadores. Segundo, se o instrumento existe e pode ser aplicado é um absurdo não fazê-lo. Eu defendo que política industrial não é “palavrão” e deveria ser muito mais ativa do que é. Em resumo, acho que o Departamento deveria continuar com o trabalho que está fazendo e aplicar muito mais *antidumping* e anti-subsídios e saber usar isso como instrumento de política. Obrigada.

MARTHA CALMON LEME

Entre essas duas correntes, acho que ficaríamos, mais uma vez, no meio. Focalizando o *dumping*, que creio que seja o grande vilão da história, seria um instrumento inadequado. O *dumping* está considerado no acordo geral, de 1947, embora sua inspiração tenha sido a legislação norte-americana, até em uma generalização, por isso a preocupação de colocar como “práticas desleais”. O *dumping*, tal como está nos acordos, se refere à diferenciação de preços entre o mercado interno e internacional, que se dá em função da segmentação de mercados, mercado interno e internacional. Segmentação essa que derivaria de algum tipo de barreira que permitisse se cobrar mais no mercado interno e menos na hora de exportar.

Considerando que o GATT é um acordo que visa a liberalização do comércio, mas considera que os países têm um direito a proteger. O *dumping*, nessa visão, seria uma forma de garantir que os países importadores não arcassem com a proteção excessiva dada pelos países exportadores. Então se você quer consolidar 50% de alíquota, dar maior proteção ao seu mercado interno, permitir que as suas empresas cobrem um preço mais elevado para os seus consumidores domésticos. Ótimo, mas se pelo fato de ela cobrar o preço 50% mais caro ela está exportando por um preço mais reduzido e isso está causando problemas para a minha indústria, para os meus produtores, não há por que eu arcar com o ônus dessa proteção concedida por país exportador. O *dumping* busca reequilibrar essas condições e garantir que a minha indústria doméstica com a proteção que o país determinou, nas suas negociações, consiga sobreviver sem ser afetada por essa diferenciação de preços de outros países.

Nesse entendimento, o *dumping* é um instrumento que tem a sua lógica, tem sua razão de ser e deve ser preservado. Enquanto existirem mercados segmentados, políticas de governo que garantam a segmentação de mercado interno e mercado internacional, existirá uma lógica do *dumping* que não tem nada a ver com a lógica da defesa da concorrência. Logo, em relação à eliminação do *antidumping* dos neoliberais, estamos fora. Em relação aos mais intervencionistas, nós também entendemos que *antidumping* não é para isso. Para fazer política industrial, para dar a proteção necessária, não é o *dumping*. Ou vou ter um problema de salvaguarda, ou seja, minha indústria está muito afetada e, por isso, vou aumentar a proteção por um momento, como no caso do brinquedo, que foi uma experiência de bastante sucesso, em que a indústria estava com problemas e se levantou. Nesse ponto, ficamos, também, no meio da história.

ROBERTO SARMENTO – CONSULTOR NA ÁREA DE COMÉRCIO EXTERIOR E DEFESA COMERCIAL – REPRESENTANTE AS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS DE FRANGO E SUÍNOS)

Tenho um comentário no que se refere à salvaguarda de brinquedos, no sentido de que essa ação da indústria de brinquedos iniciou-se como tentativa de ação de *dumping*. Ficou logo evidenciado que para uma ação de *dumping* não havia similaridade e não havia nexos causal. Daí se partiu para o uso da salvaguarda. Tenho também uma pergunta. Na unidade de bombeiros exportada pela Romênia, o resultado da licitação internacional que houve por parte da Petrobrás foi considerado ameaça de dano sem que houvesse. Então pergunto: há outros casos de ameaça de dano sem a internação da mercadoria?

MARÍLIA CASTAÑON VALLE

Nesse caso específico da unidade de bombeiro, foi considerado que era uma concorrência, uma licitação. Havia o resultado, a adjudicação do resultado. Então se considerou que a internação não havia se dado, mas que ela ocorreria, efetivamente, ao longo de um certo período. A sua pergunta específica, se poderíamos sem a internação do produto considerar ameaça de dano, fica muito difícil de falar em abstrato. Uma situação em que fosse possível fazer esse paralelo e fosse quase impossível a reversibilidade da importação acho que poderíamos considerar, mas em abstrato fica difícil.

MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO

Para complementar a questão do Sarmiento sobre o pedido *antidumping*. De fato houve uma discussão, antes da apresentação da petição sobre se seria *dumping* e, justamente pela falta de produtos similares e pela necessidade de ajustamento, se considerou que um pleito de salvaguardas seria muito mais adequado que uma medida de salvaguarda.

Sobre a questão de se ter dois órgãos e a garantia de que não haverá problema, a prática mostra justamente o oposto, ou seja, nos dois principais problemas são os Estados Unidos e a Argentina, e os dois têm órgãos distintos. Ainda, do nosso ponto de vista, na separação perde-se na discussão, na visão do caso.

MARTHA CALMON LEME

Sobre a questão da licitação, um outro aspecto. Tiveram outros casos sobre a questão da licitação e, muitas vezes, se considera que, distintamente de uma

importação que é rotineira, quando se tem uma licitação, principalmente uma grande, o mercado se define no momento da licitação. Portanto, não é adequado mensurar o consumo aparente, a demanda de produto, a participação e a evolução, pelo momento da internação e venda efetiva. Em outros casos em que se tratava de licitação, fizemos a construção do mercado, do consumo aparente em função das licitações.

EDGAR MÜLLER – STEEL, HACK & DAVES – ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA DA FLÓRIDA

Sobre o comentário que foi feito de que a lógica do *antidumping* não segue a justificativa econômica da segmentação dos mercados. Não seria o caso do Brasil pleitear uma determinação de que existe esta segmentação por força de uma política governamental. Por exemplo, no caso de confecções têxteis em Hong Kong; a reclamação americana argumentou que possuíam o mercado livre e, se praticavam *dumping*, não era por força de qualquer barreira à exportação americana para lá.

MARTHA CALMON LEME

Primeiro, eu não entro no mérito do que está gerando esta segmentação. Se os mercados fossem completamente livres, uma vez que você está falando de um produto que é similar, e o conceito de produto similar se aplica tanto para a definição da minha indústria doméstica mas também para a determinação do valor norma no país exportador. Ou seja, falo de um produto idêntico ou, quando este não existir, de um produto que tenha características suficientemente semelhantes. Aqui fala-se do mesmo produto. Se o mesmo produto está tendo preço muito diferenciado, e para aplicar uma medida é preciso uma diferença significativa e não algo marginal, isso implica na existência de alguma segmentação. Se antes de aplicar uma medida você tem que discutir porque se tem uma segmentação e se for o caso de um *dumping* que esteja, realmente, gerando um problema muito sério para a indústria doméstica, corre-se o risco de deixar de ter a indústria doméstica até se descobrir porque existe esta segmentação. No caso do acordo existe alguma questão que separa e permite a diferenciação e não há por que arcar com o ônus dessa diferenciação do preço. Assim, uma análise das condições de concorrência não necessariamente irá aprimorar o instrumento, nem sua aplicação.

EDUARDO LESSA BASTOS - ADVOGADO

Pediria à mesa comentar quatro pontos específicos. Até onde sei, o *dumping* não é proibido por lei, é até saudável. *Dumping* sempre cria problema para o competidor. O *dumping* só criará um problema mais sério quando houver um dano material. Em princípio, ele é permitido. Este seria o ponto número 1. O ponto número 2: parece-me que o tipo de *dumping* que deve ser sempre analisado é predatório. Outros tipos de *dumping*, na minha opinião, por exemplo, o *dumping* social, não deve ser levado em consideração. O terceiro ponto seria com relação ao *dumping* de serviço. Como está o *dumping* de serviço em termos internacionais. Outra coisa na qual tenho muita dificuldade quando examino os casos de *dumping* e a própria doutrina é a dificuldade de descobrir a “caixa preta” quando se calcula o dano material. O que é o *material damage*? Muitas vezes tive dificuldade de entender os cálculos do próprio Decom em relação ao dano material que, na minha opinião, não existiu, principalmente nos Estados Unidos, onde a “caixa preta” é mais preta ainda.

MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO

Quanto à primeira, que o *dumping* não é realmente proibido. Por isso foi feita aqui a colocação de que uma investigação exige três elementos: que exista o *dumping*, que exista o dano e que haja uma relação causal entre o *dumping* e o dano. O *dumping* em si não é proibido. Tem que se provar a relação de causalidade entre o dano da indústria e o *dumping* que causou esse dano. Então o *dumping*, por si só, não é proibido, tem que haver relação de causalidade com o dano. Têm que existir os três elementos.

Nas questões de serviços as negociações estão se iniciando. Não estão ainda nem em pauta. Sobre a questão do cálculo do dano material, vou pedir para a Martha que responda a esta questão. Cada caso é um caso. Um só fator ou nem todos os fatores juntos comprovam o dano.

MARTHA CALMON LEME

O acordo diz para olhar para a situação da sua indústria doméstica e relaciona uma série de indicadores. Hoje, inclusive, depois de alguns painéis, a idéia é, todos aqueles indicadores devem ser avaliados. E olhando aquele conjunto de indicadores você verá se a sua indústria doméstica está sofrendo ou não algum tipo de dano. Se houve uma piora da situação.

Quantificar este dano é muito difícil. Pode-se ter uma situação na qual a indústria tenha reduzido muito sua produção e não esteja vendendo mais nada porque ela manteve seu preço. Perdeu muito em função da queda de produção, queda de vendas, em razão da entrada das importações. Pode-se ter uma outra

situação, na qual a indústria doméstica esteja até mantendo a sua produção, o consumo aparente a custo de um prejuízo brutal. A empresa tem condições de agüentar um tempo aquela linha de produtos com prejuízo. Em nenhum caso conseguimos ter todos os indicadores negativos. Há sempre indicadores positivos e indicadores negativos. Uma fórmula matemática ou só se a margem de lucro baixar tantos pontos. É muito difícil. Cada caso é um caso, cada mercado é um mercado, não tem como quantificar. O importante é ter uma análise consistente que leve em conta todos esses indicadores, isso é algo muito claro. Não basta apenas dizer que fez a análise, é importante que a autoridade deixe claro nas suas manifestações, nas suas determinações, esse cenário para se garantir uma análise mais adequada possível.

CARLOS FRANCISCO MAGALHÃES

Sobre o *dumping* social a mesa concordaria com essa colocação de que ele seria “salutar”. A curto prazo sempre beneficia o consumidor, mas a longo prazo ele pode de alguma forma ser salutar?

VERA THORSTENSEN

Cláusula social existe desde o começo da OMC. Entrou na Conferência de Singapura, daí o nome sistema de Singapura. Moral da história, entrou na discussão da conferência, mas nunca como objeto de negociação dentro da OMC. Nunca foi criado, nunca se deixou criar um grupo de estudo, como tem concorrência e investimento na OMC. Cláusula social foi, brilhantemente, bloqueada pelos países em desenvolvimento. No Mandato de Doha está claríssimo que é tema da Organização Internacional do Trabalho, é lá que tem que ser discutido. Inclusive, foi criado um grande grupo de trabalho de um tema mais amplo, chamado “globalização”; a representação do Brasil é feita, hoje, pela Dra. Ruth Cardoso, e o tema é discutido de uma maneira vasta. O tema é globalização e os impactos. Fica claro, então, que a OMC não tem mandato para discutir cláusula social, o que não quer dizer que em acordo regional com Alca e União Européia isso não possa aparecer. Aliás, se olharmos o que está acontecendo com a SGP é por aí que o tema pode aparecer, na OMC não há mandato.

ADRIANA – COMPANHIA SIDERÚRGICA BELGO-MINEIRA

Eu gostaria de fazer um comentário sobre a exposição da Martha de que as siderúrgicas precisam do apoio de vocês. Um exemplo muito grande foi da participação que vocês tiveram pelo menos comigo e com o Rogério da Ger-

dau, também aqui presente, na verificação em Brasília. Se não tivéssemos o apoio de vocês não adiantaria nada o nosso apoio nos Estados Unidos. Eu queria agradecer o apoio que vocês nos deram.

JOHN MCNAUGHTON – MARCONDES ADVOGADOS

Gostaria de cumprimentar a Dra. Martha pela distinção que ela fez entre medidas de salvaguarda e *antidumping*. Às vezes, muita coisa que é considerada como *antidumping* poderia ter tido um resultado parecido através de medida de salvaguarda. Tenho uma pergunta para a mesa. Os advogados militam com multinacionais, hoje em dia, sem a distinção entre o capital estrangeiro e capital doméstico de uma empresa são, de certa forma, produtores domésticos e, muitas vezes, têm uma política de importar matéria-prima ou produtos mais baratos do que se encontram no mercado local. Tive um caso em 1994, um caso de coco ralado, a empresa era a Só Coco; devido a sua ineficiência produzia coco ralado no Nordeste a catorze dólares a tonelada. As Filipinas, que tinham uma tecnologia mais avançada, colocavam CIF, por cinco dólares a tonelada. Devido a essa ineficiência do produtor nacional que transportava via burrico longas distâncias, o consumidor foi prejudicado e o meu cliente “tomou uma decisão na cabeça”. Gostaria que vocês comentassem um pouco com relação a isso

MARIA FERNANDA GADELHA

Foi uma medida compensatória diante uma política de preço. A medida de salvaguarda se diferencia de uma medida *antidumping* ou compensatória. A avaliação era da política de concessão e não de um problema de competitividade que poderia estar havendo na indústria de coco. Tanto que o final da aplicação da medida compensatória não significou solicitação da prorrogação dessa medida. Houve, sim, a solicitação da aplicação de uma medida de salvaguarda com o objetivo de reestruturar todo o setor, inclusive a plantação de coco no país, bastante cara, que necessitava de um ajustamento. Isso foi objeto de uma investigação de salvaguarda, recente, a segunda do Brasil que acaba de ser encerrada, e tem uma proposta de aplicação para setembro, mas ela está em discussão na OMC. Nessa discussão fala-se no que é tecnologia. E essa empresa é bastante diferente de outras empresas do país, com um nível tecnológico absolutamente internacional. Entretanto, a gente tem um problema bastante grande em relação às demais indústrias de coco ralado. Principalmente, pelo preço do coco, de como estão as condições de produtividade do coco brasileiro. O que se tem hoje são duas indústrias de coco ralado e talvez uma medida de salvaguarda seja a medida mais adequada.

tecnológico absolutamente internacional. Entretanto, a gente tem um problema bastante grande em relação às demais indústrias de coco ralado. Principalmente, pelo preço do coco, de como estão as condições de produtividade do coco brasileiro. O que se tem hoje são duas indústrias de coco ralado e talvez uma medida de salvaguarda seja a medida mais adequada.

RABIH NASSER - ADVOGADO

Gostaria de mudar um pouco a discussão, justamente para subsídios e medidas compensatória, pois acho que não foi muito debatido ainda, o que é compreensível na medida em que há poucos casos historicamente de pedidos de medidas compensatórias. Trata-se de um assunto que estudo e considero muito importante nesta fase que a Professora Vera citou. Hoje, o mundo inteiro está num impasse, principalmente os países menos desenvolvidos; eles precisam exportar a qualquer custo, eles precisam de divisas, de recursos vindos de fora. Neste sentido, acho que o acordo de subsídios da OMC é importa.

O acordo de subsídios estabelece restrições grandes à imposição de subsídios e, principalmente, subsídios à exportação. Então, ele tira esses instrumentos que os países em desenvolvimento poderiam utilizar. As exceções que ele abre para os países em desenvolvimento são pequenas, de pouca duração e praticamente ineficazes. Ao mesmo tempo sabe-se que a capacidade de dar subsídios está, juridicamente, bem menor. Por outro lado, os países mais desenvolvidos têm capacidade de dar subsídios sem que os outros saibam. Eles podem dar subsídios sem que esses subsídios sejam detectados ou, muito menos, combatidos. Porque os países em desenvolvimento, como o Brasil, têm pouca capacidade de detectar e questionar esses subsídios. Então, nesta fase em que se está com este acordo restritivo e com necessidade desesperada de exportar, volta-se a tratar os subsídios de forma menos apaixonada, no sentido de que pode ser algo útil para a promoção de exportações. O que eu queria saber é, primeiro, a que vocês atribuem o fato do número tão reduzido de medidas compensatórias no Decom? Vocês vêem este instrumento como uma possibilidade de estímulo às exportações no Brasil?

MARIA FERNANDA GADELHA

Primeiro, deve haver poucos problemas envolvendo importações com subsídios, exceto com relação a produtos agrícolas. No caso destes, tem-se a cláusula de paz, que não impede a abertura de investigação para medidas compensatórias, mas criou o conceito da devida moderação, que ninguém sabe exatamente o que significa. Alguns países lêem devida moderação como não abrir

absolutamente nada. No caso, parece-me que a União Europeia entende devida moderação como a não-abertura de investigação para aplicação de medidas compensatórias sobre produtos agrícolas. Também se poderia entender como um caso a se analisar com muito mais cuidado antes de abrir, efetivamente, a investigação. Mas como, se existe um problema de importação? No caso de produtos agrícolas, sabe-se que existem, muitas vezes, problemas vinculados aos subsídios à exportação que, muitas vezes, são permitidos a esse setor. Pode-se tratar desse assunto por meio de um *antidumping*. O *antidumping*, neste sentido, pode ser usado para proteger a indústria doméstica de um *dumping* decorrente de subsídios concedidos por outros países. Quanto à questão da política de subsídios, o Departamento não participa da sua formulação.

SÔNIA DÖBLER - ADVOGADA

Tenho uma pergunta à mesa sobre o *dumping* e a caracterização da indústria doméstica. Gostaria de saber qual o critério utilizado para conceituação e definição da indústria doméstica, em uma apuração de *dumping*, quando se está diante de um mercado altamente concentrado, ou seja, dominado por um monopolista ou diante de um oligopólio.

MARTHA CALMON LEME

A estrutura de mercado é irrelevante para a definição de indústria doméstica. Ela é o conjunto dos produtores que respondem pela totalidade ou parcela significativa da produção do produto similar. Se for uma única empresa, esta deverá ser considerada; se ela não participar da investigação, você não terá indústria doméstica. Se você tiver um número maior de empresas, você tentará abarcar a totalidade dessas empresas no seu processo de investigação, ainda que nem todas tenham apresentado petição, e, se o Departamento remeter questionário às indústrias produtoras, ele irá trabalhar com um maior número de informações. Para efeito da nossa investigação, a definição de indústria doméstica para a determinação de dano não entra no mérito da estrutura de mercado dessa indústria. Se é monopolista, ou se é muito concentrado, é uma questão que pode ser tratada no âmbito da investigação, mas não é irrelevante para a determinação de *dumping*, dano e relação causal.

SÔNIA DÖBLER - ADVOGADA

Normalmente, quando se está diante de um monopólio, podem-se estar criando ficções como barreiras à entrada de novos concorrentes etc. Pode-se, de certa forma, deturpar este mercado, sem que isso seja aparente. Esta é minha

dúvida. Pode haver um conflito entre os importadores, visto que há um produtor nacional, o que pode ensejar, por vezes, um conflito de interesses.

MARTHA CALMON LEME

O próprio acordo prevê a participação dessas partes. O importador nós o chamamos para participar, mas pode acontecer de o usuário do produto não ser um importador direto, mas mesmo assim ele tem direito de participar. É o caso do ferro cromo, em que as empresas participaram como parte interessada. O processo de *dumping* ou de medidas compensatórias envolve um contraditório constante. As partes, na defesa de seu interesse conflitante, não apenas o produtor e o exportador, mas também os importadores e usuários do produto. O que se tem que ter em mente é que o *dumping*, embora usado de forma protecionista (é o caso da nossa briga com os Estados Unidos), como instrumento, estaria recompondo as condições de competição. Antes mesmo de falar de *dumping* e *antidumping*, se o monopólio já existe é porque são dadas condições, como no caso da proteção tarifária qualquer, maior do que zero, sancionadas pelo governo. Logo existe uma política do governo, um consenso da sociedade, que permite que tais condições existam e que haja um monopolista. No que se refere ao *dumping*, o que se tem a fazer é, em relação a uma determinada origem, recompor o preço igual ao preço do mercado interno do país exportador. Inclusive, o que se busca na negociação, e o Brasil já tem feito, é manter o direito a ser aplicado no limite do nível do *antidumping*, entretanto, que seja suficiente para anular o dano. Por exemplo, se a margem de *dumping* é de 50%, posso aplicar um direito de 10%, que irá resolver a coalização dos preços.

MARILUCE DE ALMEIDA PAGANO

Apenas para complementar o que a Martha falou. Na realidade, o Decom conduz a investigação tecnicamente. Por isso, toda a resposta da Martha e todas as nossas colocações referem-se à parte técnica e, tecnicamente, dentro do acordo da OMC, o *dumping* é exatamente isso. Entretanto, o próprio acordo diz que as autoridades máximas dos países, mesmo sendo comprovada a existência de *dumping*, dano e relação causal, poderão optar por não aplicar medida em prol do interesse público, colocando, desta forma, a questão em um nível político. Acima do Departamento, acima da Secretaria de Comércio Exterior.

CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES

Encerramos aqui este painel, agradecendo, especialmente, as integrantes do Decom: Dra. Mariluce de Almeida Pagano, diretora; Dra. Martha Calmon Leme, coordenadora geral; Dra. Marília Castañon e Dra. Maria Fernanda Gadelha. Agradecemos muito a presença de todos e o interesse pelos debates.

