



**MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR**

CIRCULAR Nº 19, DE 01 DE ABRIL DE 2004
(publicada no DOU de 05/04/04)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SAA/CGSG-52000-037920/2003-38 e do Parecer nº 5, de 29 de março de 2004, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, considerando existirem elementos suficientes que indicam que a extinção do compromisso de preços homologado para amparar as importações do produto objeto desta Circular levaria, muito provavelmente, à retomada do dumping e do dano dele decorrente, decide:

1. Abrir revisão do compromisso de preços homologado pela Resolução nº 10, da Câmara de Comércio Exterior – CAMEX, publicada no Diário Oficial da União - D.O.U., de 4 de abril de 2001, que ampara as importações de leite em pó, desnatado e integral, não fracionado, ou seja, acondicionado em embalagens não destinadas a consumo no varejo, classificado nos itens 0402.10.10, 0402.10.90, 0402.21.10, 0402.21.20, 0402.29.10 e 0402.29.20 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, originárias do Uruguai.

1.1. A data do início da revisão será a da publicação desta Circular no D.O.U..

1.2. A revisão abrangerá o período compreendido entre janeiro e dezembro de 2003, para investigar a possibilidade de retomada do dumping.

2. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de abertura da revisão, conforme o anexo a esta Circular.

3. De acordo com o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, deverá ser respeitado o prazo de vinte dias, contado a partir da data da publicação desta Circular, para que outras partes interessadas na revisão indiquem representantes legais junto a esta Secretaria.

4. Na forma do que dispõe o art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995, à exceção do governo do país exportador, serão remetidos questionários a todas as partes interessadas conhecidas, que disporão de quarenta dias para resposta, contados a partir da data de expedição dos mesmos.

5. À luz do disposto no § 3º do art. 57 do Decreto nº 1.602, de 1995, a revisão deverá ser concluída no prazo de doze meses contado a partir da data da publicação desta Circular.

6. De acordo com os §§ 4º e 5º do art. 57 do Decreto nº 1.602, de 1995, enquanto perdurar a revisão, permanecerá em vigor o compromisso de preços de que trata o Anexo I da Resolução CAMEX nº 10, de 3 de abril de 2001, publicada no D.O.U. de 4 de abril de 2001.

7. Nos termos do disposto no art. 63 do Decreto nº 1.602, de 1995, é obrigatório o uso do idioma português, devendo os documentos escritos em outro idioma vir aos autos do processo acompanhados de tradução feita por tradutor público.

8. De acordo com o previsto nos arts. 26, 31 e 32 do Decreto nº 1.602, de 1995, as partes interessadas terão oportunidade de apresentar, por escrito, os elementos de prova que considerem pertinentes e poderão, até a data de convocação para a audiência final, solicitar audiências.

9. Todos os documentos pertinentes à revisão de que trata esta Circular deverão indicar o número do Processo MDIC/SAA/CGSG-52000-037920/2003-38, e ser enviados ao Departamento de Defesa Comercial – DECOM, Praça Pio X, 54, Loja – Centro – Rio de Janeiro (RJ) – CEP 20.091-040 – Telefones (0xx21) 2126.1292 e 2126.1293 – Fax: (0xx21) 2126.1141.

IVAN RAMALHO

ANEXO

1. Dos Antecedentes

Em janeiro de 1999, a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) encaminhou petição de abertura de investigação de dumping, dano e relação causal entre esses, nas exportações de leite para o Brasil, originárias da Argentina, Austrália, Nova Zelândia, União Européia e Uruguai.

Como consequência da investigação, foi publicada no Diário Oficial da União - D.O.U., em 4 de abril de 2001, a Resolução nº 10, da CAMEX, de 3 de abril de 2001, por meio da qual foi homologado compromisso de preços proposto pelas empresas do Uruguai, para amparar as exportações para o Brasil de leite em pó não fracionado, ou seja, acondicionado em embalagens não destinadas a consumo no varejo, classificado nos itens 0402.10.10, 0402.10.90, 0402.21.10, 0402.21.20, 0402.29.10 e 0402.29.20 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM.

2. Do pedido de revisão

Atendendo ao disposto na Circular SECEX nº 81, de 28 de outubro de 2003, publicada no D.O.U. no dia 31 daquele mesmo mês, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), manifestou interesse na revisão do compromisso de preços firmado pelas empresas do Uruguai e, em 18 de dezembro de 2003, apresentou petição para esse efeito.

3. Da representatividade da peticionária

A CNA apresentou cópia do Decreto nº 53.516, de 31 de janeiro de 1964, por intermédio do qual o Presidente da República, no uso das atribuições que lhe foram conferidas, reconheceu a Confederação Rural Brasileira, sob a denominação de Confederação Nacional da Agricultura, como sede sindical de grau superior, coordenadora dos interesses econômicos da agricultura, da pecuária e similares, da produção extrativa rural, em todo o território nacional.

Apresentou, também, cópia da Ata da Reunião Extraordinária do Conselho de Representantes da Confederação Nacional da Agricultura, realizada em 22 de novembro de 2001, demonstrando a alteração do nome da entidade para Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil, sendo, no entanto, mantida a sigla CNA. A cópia da Ata em questão foi acompanhada da Resolução/CR/N 003, de 22 de novembro de 2001 e do Extrato de Alteração Estatutária, publicado no D.O.U. de 31 de janeiro de 2002.

Com base nessas informações, considerou-se a petição como feita pela indústria doméstica, uma vez que a CNA abrange todo o território nacional, ou seja, à totalidade da produção nacional, atendendo ao que dispõe o § 3º do art. 20 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, doravante designado como Regulamento Brasileiro.

4. Do produto objeto da petição, sua classificação e tratamento tarifário

O produto objeto do compromisso de preços é o leite em pó, desnatado e integral, não fracionado, ou seja, acondicionado em embalagens não destinadas a consumo no varejo, classificado nos itens 0402.10.10, 0402.10.90, 0402.21.10, 0402.21.20, 0402.29.10 e 0402.29.20 da NCM.

As alíquotas do Imposto de Importação, vigentes entre outubro de 1998 e setembro de 2003, período considerado nas análises, foram: 30% entre outubro de 1998 e dezembro de 1999 e 27% entre janeiro de 2000 e setembro de 2003.

5. Da similaridade do produto

Foi considerado produto similar ao importado o leite *in natura*, oriundo da ordenha da vaca. As diferenças encontradas entre o leite *in natura* e o produto importado, na forma em pó ou granulada, são decorrentes da adição de conservantes, utilizados para viabilizar o transporte, e a ausência de água, resultado de processo de desidratação. O leite *in natura* contém cerca de 87-88% de água. Excetuando-se as vitaminas, que o leite não contém naturalmente, e os conservantes adicionados com o objetivo de preservação, todos os componentes seriam os mesmos entre o leite importado na forma em pó e o similar leite *in natura*.

O mercado do leite *in natura* é distinto do mercado de leite em pó fracionado: o primeiro destina-se à indústria e o segundo ao varejo. O leite em pó importado é o não fracionado (importado a granel ou embalado) e destina-se principalmente à indústria, da mesma forma que o leite *in natura*.

6. Da indústria doméstica

Para efeito do exame relativo à retomada do dano alegado, nos termos do que dispõe o art. 17 do Regulamento Brasileiro, definiu-se como indústria doméstica a totalidade da produção nacional de leite, representada pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA.

7. Da alegação de manutenção ou retomada do dumping

A análise dos elementos de prova da existência de indícios de dumping nas exportações para o Brasil de leite em pó não fracionado, originárias do Uruguai, abrangeu o período de outubro de 2002 a setembro de 2003, atendendo, por conseguinte, ao que dispõe o § 1º do art. 25 do Regulamento Brasileiro.

7.1. Do valor normal

Para determinação do valor normal, a CNA apresentou estruturas de custos elaboradas a partir de informações da Associação Brasileira das Indústrias de Leite Desidratado – ABILD, semelhantes àquelas utilizadas na determinação final da investigação original, sendo uma estrutura para o leite em pó integral e outra para o leite em pó desnatado.

A CNA ratificou a informação de que tais estruturas são similares em todos os países produtores e os valores obtidos se diferenciariam principalmente em função do preço pago ao produtor de leite *in natura* em cada um dos países de origem.

Essas estruturas utilizaram os coeficientes técnicos de 8.000 e 10.500 litros por tonelada, os mesmos adotados anteriormente, respectivamente para o leite em pó integral e para o leite em pó desnatado.

De acordo com as estruturas de custo, para obtenção de preços *ex fabrica* do leite em pó desnatado e integral, ao preço do leite *in natura* foram agregados valores correspondentes à mão-

de-obra, gastos industriais, embalagem, despesas administrativas e comerciais e lucro. Os preços *ex fabrica* obtidos foram divididos pelo preço do leite *in natura*, com vistas à obtenção de coeficientes de valor agregado.

Utilizando-se a média dos preços pagos ao produtor de leite *in natura* no Uruguai, no período entre outubro de 2002 e setembro de 2003, e os coeficientes técnicos e de valor agregado, obteve-se os valores normais, para o leite em pó integral e para o leite em pó desnatado, no Uruguai, na condição *ex fabrica*.

Foram, portanto, obtidos valores normais para o leite em pó integral e para o leite em pó desnatado de, respectivamente, US\$ 1.615,22/t (um mil seiscentos e quinze dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por tonelada) e US\$ 1.562,59/t (um mil quinhentos e sessenta e dois dólares estadunidenses e cinquenta e nove centavos por tonelada), ambos na condição *ex fabrica*.

7.2. Do preço de exportação

Com base nas estatísticas do Sistema Lince-Fisco da Secretaria da Receita Federal – SRF, foram obtidos os preços de exportação para o Brasil de leite em pó integral e desnatado, não fracionado, de origem uruguaia, na condição FOB. Esses preços foram os seguintes: no caso das exportações de leite em pó integral, não fracionado, o preço foi de US\$ 1.657,97/t (um mil seiscentos e cinquenta e sete dólares estadunidenses e noventa e sete centavos por tonelada) e do leite em pó desnatado, não fracionado, foi de US\$ 1.543,00/t (um mil quinhentos e quarenta e três dólares estadunidenses por tonelada).

A CNA informou que o frete interno (fábrica-porto), no Uruguai, seria da ordem de US\$ 30,00/t (trinta dólares estadunidenses por tonelada). Assim, os preços de exportação, na condição *ex fabrica*, foram calculados em US\$ 1.627,97/t (um mil seiscentos e vinte e sete dólares estadunidenses e noventa e sete centavos por tonelada), no caso do leite em pó integral, não fracionado, e de US\$ 1.513,00/t (um mil quinhentos e treze dólares estadunidenses por tonelada), no caso do leite em pó desnatado.

7.3. Da retomada do dumping

O § 1º, combinado com o § 5º, do art. 57 do Regulamento Brasileiro, indica a necessidade de demonstração de que a extinção dos compromissos levaria muito provavelmente à continuação ou retomada do dumping e do dano dele decorrente.

Face à existência de compromisso de preços, para fins da demonstração da condição prevista no Regulamento Brasileiro, o cálculo da margem de dumping, neste caso, é inadequado, uma vez que, em princípio, os preços de exportação refletem o compromisso assumido pelas empresas do Uruguai com o governo brasileiro, considerado suficiente para elidir o dano.

De acordo com a CNA, nesses patamares, essa prática permitiu à indústria doméstica a obtenção de avanços nos indicadores de produtividade e modernização da pecuária leiteira, gerando externalidades positivas nos diversos elos da cadeia produtiva, ainda que se trate de um processo de desenvolvimento inacabado.

A petionária, ao apresentar informações com vistas à obtenção de valor normal para o Uruguai, sugeriu que fossem adicionadas aos respectivos valores normais as despesas locais e o custo de transporte até o Brasil, com vistas a proceder comparação com o preço da indústria

doméstica, a fim de demonstrar que as exportações de leite em pó, não fracionado, do Uruguai para o Brasil, somente poderiam ocorrer com a prática de dumping.

Essa metodologia se justifica, uma vez que é razoável supor que os produtores do Uruguai não venderiam leite para o Brasil a preços superiores aos aqui praticados.

Assim, procedeu-se à comparação dos valores normais, acrescidos de montante correspondente aos gastos com frete, doméstico e internacional, e seguro, além de despesas de movimentação e nacionalização, no total de US\$ 120,00/t (cento e vinte dólares estadunidenses por tonelada), com os preços domésticos. Ou seja, os valores normais do leite em pó não fracionado foram convertidos à condição *Cost, Insurance and Freight* - CIF Brasil e comparados aos preços praticados para o mesmo produto no Brasil.

O montante de US\$ 120,00/t (cento e vinte dólares estadunidenses por tonelada), foi obtido pela CNA junto à empresa Serlac Trading S.A., constituída no Brasil com a finalidade exclusiva de exportação de produtos lácteos.

Assim, os valores normais, na condição CIF - Brasil, foram de, respectivamente, US\$ 1.735,22/t (um mil setecentos e trinta e cinco dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por tonelada) e US\$ 1.682,59/t (um mil seiscentos e oitenta e dois dólares estadunidenses e cinquenta e nove centavos por tonelada), para o leite em pó integral e desnatado.

Comparando-se esses valores normais, na condição CIF - Brasil, com o preço do leite em pó, não fracionado, praticado no Brasil, no mesmo período, livre de impostos, observou-se que esses valores normais situaram-se acima do preço do leite em pó brasileiro.

A parcela a maior foi de US\$ 146,01/t (cento e quarenta e seis dólares estadunidenses e um centavo por tonelada) de leite em pó integral e de US\$ 93,38/t (noventa e três dólares estadunidenses e trinta e oito centavos por tonelada) de leite em pó desnatado, resultados estes que correspondem, respectivamente, a 9,2% e 5,9% do preço do leite em pó, não fracionado, praticado no Brasil. Ponderando-se esses resultados pelas quantidades exportadas para o Brasil, verificou-se um diferencial de preço para o leite em pó não fracionado de origem uruguaia de 8,4%.

7.4. Da conclusão sobre a retomada do dumping

A comparação dos valores normais, na condição CIF - Brasil, com os preços da indústria doméstica demonstrou que a extinção do compromisso levará, muito provavelmente, à retomada de tal prática.

8. Da retomada do dano

A hipótese é de revisão de compromisso de preços, logo se procurou verificar, como dispõe o §1º do art. 57 do Regulamento Brasileiro, se a extinção do compromisso levaria, muito provavelmente, à retomada do dano à indústria doméstica.

Com vistas a essa análise, considerou-se o período compreendido entre outubro de 1998 e setembro de 2003, dividido em cinco intervalos de doze meses, a saber: P1, que corresponde ao período que se inicia em 1º de outubro de 1998 e termina em 30 de setembro de 1999; P2, que corresponde ao período que se inicia em 1º de outubro de 1999 e termina em 30 de setembro de 2000; P3, que corresponde ao período que se inicia em 1º de outubro de 2000 e termina em 30 de

setembro de 2001; P4, que corresponde ao período que se inicia em 1º de outubro de 2001 e termina em 30 de setembro de 2002; e P5, que corresponde ao período que se inicia em 1º de outubro de 2002 e termina em 30 de setembro de 2003.

8.1. Das importações

8.1.1. Da evolução das importações

Para fins de apuração do volume total importado, foram utilizadas informações provenientes do Sistema Lince/Fisco da SRF. Dos montantes computados nos itens da NCM nos quais se classifica o leite em pó, integral e desnatado, foram excluídas as parcelas referentes às importações de leite fracionado, leite para alimentação animal e leite de cabra.

Relativamente ao leite em pó integral, não fracionado, a Argentina foi o principal fornecedor externo ao longo de todo o período analisado, embora as importações originárias desse país, em quantidade, tenham declinado continuamente, totalizando, de P1 para P5, uma queda de 78,4%. Paralelamente, o total importado pelo Brasil declinou 58,3%.

Enquanto isso, as importações originárias do Uruguai, inversamente, cresceram, à exceção de P3, comparativamente a P2, quando denotaram queda. De qualquer forma, de P1 para P5, as importações de leite em pó integral, não fracionado, em quantidade, originárias do Uruguai, aumentaram 269,2%.

No que diz respeito ao leite em pó desnatado, não fracionado, a Argentina também foi o principal fornecedor externo, até P3. Em P4 e P5, perdeu a posição para o Uruguai.

As importações de leite em pó desnatado, não fracionado, originárias dos países não analisados declinaram em P5, comparativamente a P1, cerca de 86%. As importações originárias do Uruguai, por seu turno, declinaram 60%. Com isso, o total importado pelo Brasil caiu 77%.

8.1.2. Dos preços das importações

A análise dos preços praticados nas importações de leite em pó, integral e desnatado, não fracionado, de acordo com o país de origem, mostrou o seguinte resultado.

No caso de leite em pó integral, não fracionado, em P1, o menor preço observado foi do produto importado da Suíça que, no entanto, exportou para o Brasil menos de uma tonelada de leite em pó integral. O segundo menor preço foi o da África do Sul, cuja participação no total importado não superou 0,1%. O maior preço registrado nesse período foi o dos Países Baixos, que não venderam ao Brasil quantidade significativa. O preço praticado pelo Uruguai nesse período foi superior ao praticado pelos demais países.

Em P2, de um modo geral, os preços foram declinantes. Os preços da Suíça, mais uma vez, foram bastante discrepantes dos demais. O mesmo se pode dizer em relação ao preço da Itália. No tocante ao Uruguai, constatou-se que seu preço foi inferior ao dos demais países que exportaram o produto no Brasil.

Ainda em relação a P2, dentre os principais fornecedores (Argentina, Dinamarca, Nova Zelândia e Uruguai) de leite em pó integral, o menor preço foi o da Dinamarca, que elevou suas exportações para o Brasil nesse período, comparativamente a P1.

Em P3 os preços denotaram tendência ascendente, situando-se em patamares superiores aos de P1 e P2. A Suíça continuou a apresentar preços discrepantes dos demais, sem alcançar participação relevante no total importado. O maior preço registrado, à exceção da Suíça, foi dos Países Baixos, cuja participação no total importado também não foi significativa. Excluída a Bélgica, cujas vendas para o Brasil, da mesma forma, não alcançaram participação relevante no total importado, a Argentina, o Uruguai e a Dinamarca apresentaram, nessa ordem, maiores preços e participações no total importado.

Dentre os principais fornecedores de leite em pó integral para o Brasil em P4, os que praticaram menores preços foram a Nova Zelândia e o Chile, nesta ordem. Registre-se que a Nova Zelândia, que praticou o menor preço no período, reduziu-os de P3 para P4, elevando significativamente suas vendas para o Brasil. O preço do Uruguai, em P4, superou os preços dos demais países.

Em P5, a Nova Zelândia continuou apresentando os menores preços, no que diz respeito ao leite em pó integral. O Chile também reduziu seus preços, aumentando a quantidade vendida para o Brasil. Nesse período o preço do Uruguai foi inferior ao dos demais países.

No caso do leite em pó desnatado, os preços de um modo geral foram ascendentes até P3, quando comparados aos períodos imediatamente anteriores. De P3 para P4 e de P4 para P5, no entanto, esses preços declinaram. À exceção do Uruguai, os patamares observados em P5 foram superiores aos de P1.

Em P1, o menor preço observado foi o da Alemanha, que teve pequena participação nas compras externas brasileiras de leite em pó desnatado. Dentre os principais fornecedores externos (Argentina, Nova Zelândia e Uruguai) o menor preço foi o da Argentina.

Em P2, a Polônia vendeu leite em pó desnatado para o Brasil, tendo apresentado o menor preço. De qualquer forma, a participação desse país no total importado não superou 7%. Dentre os principais fornecedores (Argentina, Nova Zelândia e Uruguai) o menor preço foi o do Uruguai que, no entanto, declinou suas vendas, em termos absolutos, mais que a própria Argentina, não obstante esse país tenha elevado seu preço em 4,6%.

Em P3 a Polônia, mais uma vez, apresentou um preço bastante inferior ao dos demais países, mas sua participação na quantidade total importada pelo Brasil não foi significativa. A Nova Zelândia, não obstante tenha elevado seus preços a patamar superior aos do Uruguai, aumentou suas vendas para o Brasil, tendo alcançado o posto de segundo maior fornecedor. A Argentina, que elevou seus preços, reduziu ainda mais suas exportações de leite em pó desnatado para o Brasil.

Em P4, comparativamente a P3, o Uruguai reduziu seus preços em 26,5%, aumentando suas vendas de leite em pó desnatado para o Brasil em 241,7%, e alcançando a posição de principal fornecedor externo, a qual manteve em P5. A Argentina e a Nova Zelândia reduziram seus preços e também suas vendas para o Brasil.

O principal fornecedor externo em P5, no caso o Uruguai, mesmo tendo elevado seus preços, em comparação a P4, apresentou-os em patamar inferior aos de P1, P2 e P3. A Argentina e a Nova Zelândia, mais uma vez, reduziram preços e vendas para o Brasil de leite em pó desnatado.

8.1.3. Da participação das importações no consumo aparente

Para fins de estimativa do consumo nacional aparente, foram tomadas a totalidade das importações e a produção formal de leite, informada pela CNA, com base em dados da Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias – EMBRAPA.

O produto similar ao sob análise, produzido no Brasil, é o leite *in natura*, não havendo como distinguir a produção voltada para o leite em pó integral daquela referente ao leite em pó desnatado.

O consumo nacional aparente foi levantado a partir da produção uma vez que inexistente estoque do produto, em razão da alta perecibilidade: o leite *in natura* não pode ser estocado por mais de dois dias, devendo ser destinado à industrialização. Além disso, a peticionária não alegou perda do produto.

Uma vez que os dados de importação encontram-se em quilogramas, com vistas à sua conversão para litros foram utilizados os coeficientes técnicos informados pela peticionária, adotados já à época do encerramento da investigação original.

Esses coeficientes técnicos, multiplicados pelas quantidades importadas, em quilogramas, permitem obter o equivalente em litros. No caso do leite em pó integral, o coeficiente adotado foi de 8.000 litros por tonelada e, no caso do leite em pó desnatado, de 10.500 litros por tonelada.

O consumo nacional aparente cresceu ao longo de todo o período analisado. De forma distinta, o total importado declinou continuamente. As importações sob análise, que mostraram forte declínio em P3, voltaram a crescer em P4 e P5.

A participação das importações no consumo aparente reduziu-se de 10,8% para 3,3%, sendo que as importações originárias do Uruguai responderam por 1,7% desse consumo em P1 e 1,6% em P5.

8.2. Dos indicadores da indústria doméstica

Para fins de análise da retomada do dano, foi definida como indústria doméstica a totalidade da produção nacional do leite *in natura*.

8.2.1. Da participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente

A produção da indústria doméstica cresceu continuamente. Com isso, de P1 para P5, essa produção aumentou 23%, enquanto o consumo nacional aparente cresceu 13,5%.

Dessa forma, a participação da indústria doméstica no consumo aparente aumentou seguidamente ao longo de todo o período analisado. Em P1 a indústria doméstica respondeu por 89,2% do consumo aparente e em P5 essa participação subiu para 96,7%.

8.2.2. Da capacidade instalada e da produção

A produção de leite *in natura* foi de 11.103.000.000 litros em P1, subindo em P2, P3, P4 e P5, para, respectivamente: 11.865.750.000 litros, 12.936.720.000 litros, 13.218.990.000 litros e 13.658.220.000 litros.

O crescimento acumulado ao longo de todo o período analisado foi de 2.555.220.000 litros, equivalente a 23%. A CNA esclareceu que o crescimento da produção foi absorvido, basicamente, pela indústria de leite em pó, uma vez que o leite *in natura* não pode ser estocado por mais de dois dias, devendo ser destinado à industrialização.

Os dados relativos à capacidade instalada foram obtidos a partir de informação prestada pela Associação Brasileira das Indústrias de Leites Desidratados – ABILD. A capacidade informada pela peticionária não foi de produção de leite *in natura*, mas sim de processamento desse leite, pelas indústrias de leite em pó.

Para fins de comparação, entre a capacidade instalada e a produção realizada, uma vez que a metodologia adotada com vistas à obtenção da produção de cada período analisado (P1 a P5), não se mostrou viável, optou-se por tomar a produção, tal como informado pela CNA, ou seja, em termos de ano civil.

No período compreendido entre 2000 e 2003, houve queda da ociosidade. Esse resultado, segundo a CNA, decorreu da elevação da produção do leite em pó em maior proporção do que o crescimento da capacidade instalada de processamento de leite *in natura*.

O aumento da capacidade decorreu da reativação de diversas fábricas, agregando 920.000 litros/dia, além da implantação de três novas plantas, somando àquela capacidade mais 1.920.000 litros de leite *in natura* por dia.

8.2.3. Das exportações

As exportações de leite em pó aumentaram de P1 para P2, declinaram de P2 para P3 e voltaram a crescer em P4, em relação ao período anterior. Em P5, comparativamente a P4, as exportações de leite em pó voltam a cair. Considerando-se a evolução entre P1 e P5, as exportações cresceram mais de 1.000%.

8.2.4. Dos estoques

O leite *in natura* não pode ser estocado por mais de dois dias, não havendo, portanto, formação de estoque do produto.

8.2.5. Do faturamento e do preço

O faturamento foi obtido por meio da multiplicação da produção pelos preços do leite C, recebidos pelo produtor rural. Os valores brutos, não incluem frete, INSS e Funrural, e foram deflacionados pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna, da Fundação Getúlio Vargas (IGP-DI-FGV).

Observou-se que o faturamento foi de R\$ 4.952.063.900,00 (quatro bilhões, novecentos e cinquenta e dois milhões, sessenta e três mil e novecentos reais) em P1, elevando-se em P2, P4 e P5, quando alcançou R\$ 6.146.126.600,00 (seis bilhões, cento e quarenta e seis milhões, cento e vinte e seis mil e seiscentos reais). Em P3, o faturamento declinou quando comparado ao de P2.

Os preços não variaram com muita intensidade. Em P1, o preço foi de R\$ 0,45/l (quarenta e cinco centavos de real por litro), valor que se repetiu em P5. Em P3 e P4 o preço foi igual em R\$ 0,43/l (quarenta e três centavos de real por litro).

8.2.6. Do custo de produção

8.2.6.1. Da venda de ração

Estudos realizados pela EMBRAPA demonstram que o fator que mais onera o custo de produção é a alimentação. A ração concentrada corresponderia a algo entre 30 e 40% do custo total, o que equivale dizer que o aumento da demanda por ração é um indicador do estímulo à produção.

Segundo dados do Sindicato das Indústrias de Rações – Sindrações, relativos tão-somente aos anos civis de 2001 a 2003, a produção de ração para bovinocultura do leite cresceu continuamente de P3 a P5, de tal forma que, em P5, tais vendas superaram em cerca de 44% aquelas de P3.

8.2.6.2. Dos equipamentos de ordenha mecânica

Os equipamentos de ordenha mecânica são, também, outro indicador de estímulo à especialização da pecuária leiteira. O crescimento das vendas desse tipo de equipamento decorreria do interesse do produtor em otimizar o tempo de ordenha e aumentar a qualidade do leite, elevando a qualidade de vida do produtor e do trabalhador rural, uma vez que implica na redução do esforço físico para ordenhar vacas.

Entre 1998 e 2000, as vendas de ordenha atingiram 15.700 unidades, número que subiu para 22.400 unidades entre 2001 e 2003, indicando um crescimento de 42,7% em tais vendas.

8.2.7. Da evolução do emprego e da produtividade

Segundo dados disponíveis no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, o último censo agropecuário refere-se aos anos de 1995 e 1996.

De acordo com a peticionária, uma das características da produção do leite do Brasil é a heterogeneidade dos sistemas de produção. Por um lado, existem ilhas de desenvolvimento, nas quais a produtividade é superior a 3.500 litros/vaca/ano, mas dados agregados do IBGE indicariam uma baixa produtividade média das vacas ordenhadas no país.

A produtividade calculada foi de 1.093 litros/vaca/ano em P1, passando a 1.103 litros/vaca/ano em P2, a 1.122 litros/vaca/ano em P3, 1.136 litros/vaca/ano em P4 e 1.168 litros/vaca/ano em P5. Logo a indústria doméstica, ao longo de todo o período analisado, aumentou a produtividade, de tal forma que, de P1 para P5, esse incremento equivaleu a 7,3%.

8.2.7.1. Da produtividade do Brasil, Argentina, Uruguai e outros

A produtividade brasileira, muito embora tenha evoluído positivamente nos últimos anos, ainda é bastante inferior a dos demais países importantes produtores. Olhando os resultados de P5, verificou-se que a produtividade argentina foi de 3.577 litros/vaca/ano, e da Austrália de 4.642 litros/vaca/ano. Para P5 não se obteve a produtividade das vacas uruguaias, mas em P3 essa produtividade foi de 3.506 litros/vaca/ano.

Apurou-se que a Nova Zelândia, que possui uma área não muito superior à do estado de São Paulo e que conta com apenas 30% de áreas planas, destinadas, em grande medida à produção de

leite, apresenta custo de produção relativamente baixo. Conforme os dados da maior cooperativa da Nova Zelândia, os mais de 12.000.000.000 de litros da safra 2000/2001 foram produzidos em cerca de 14.000 propriedades com média de 96 hectares. Isso significa uma produtividade média de 3.300 litros por dia/propriedade.

8.2.8. Da qualidade

Informou a CNA que as medidas de defesa comercial criaram condições favoráveis que permitiram, inclusive, a adoção de programa de melhoria de qualidade do leite, de que trata a Instrução Normativa nº 51, de 18 de setembro de 2002, publicada no D.O.U. de 20 de setembro de 2002, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

A Instrução Normativa apresenta os regulamentos técnicos de produção, identidade e qualidade do leite tipo A, do leite tipo B, do leite tipo C, do leite pasteurizado e do leite cru refrigerado e o regulamento técnico de coleta do leite cru refrigerado e seu transporte a granel.

Análises efetuadas pela Rede Brasileira de Laboratórios Centralizados de Qualidade do Leite (RBQL) revelaram que 90% dos produtores que tiveram suas produções avaliadas estão qualificados para atender às regras estabelecidas pela instrução antes citada. Essas análises foram realizadas em dez estados, abrangendo cerca de 41.000 produtores e cerca de 2.500.000 amostras de leite cru por mês.

8.2.9. Do potencial exportador

Embora as importações de leite em pó não fracionado possam apresentar participação reduzida no consumo nacional aparente, uma vez que ocorram com a prática de dumping, por se constituir em alternativa ao leite *in natura* nacional, têm o poder de balizar o preço no mercado interno, mesmo que em quantidades pequenas.

Somando-se a esse fato a existência de uma grande capacidade ociosa, do Uruguai, e a possibilidade de, em curto espaço de tempo, esse país aumentar suas vendas externas para o Brasil, o quadro torna-se ainda mais grave e ameaçador.

Segundo a petionária a capacidade instalada para processamento de leite do Uruguai é superior a 2.300.000.000 de litros/ano, um volume superior em cerca de 64% à produção anual, de 1.400.000.000 de litros.

A CNA apresentou dados relativos à capacidade instalada de processamento de leite no Uruguai, para os anos civis de 1977 até 2001, obtidos junto ao *Ministério de Ganadería, Agricultura y Pesca* daquele país. Não obstante a informação fornecida não cubra todo o período sob exame, com base na série de dados juntada à petição, constatou-se que entre 1977 e 2001 a capacidade instalada para processamento de leite em pó do Uruguai aumentou continuamente.

Mesmo supondo que o Uruguai tenha mantido, até P5, inalterada sua capacidade instalada, esses números contrastam com a produção, bastante inferior. Ou seja, existe bastante capacidade instalada ociosa, o que constituiu um forte incentivo ao aumento da produção.

Em que pese o Uruguai ter produção de leite inferior à da Argentina, a maior parte dos produtos lácteos elaborada no país é comercializada externamente. Em 2001, os produtos lácteos destinados ao mercado externo corresponderam a 53,3% da produção. Considerando que a taxa de

crescimento demográfico do Uruguai é inferior a 1% e que o país possui alto consumo per capita de leite, pode-se inferir que incrementos na produção serão destinados ao mercado externo.

8.2.10. Da conclusão sobre a retomada do dano

A análise das informações disponíveis demonstrou que de P1 para P5 todos os indicadores de dano analisados apresentaram desempenho positivo. As medidas antidumping, dentre as quais se inclui o compromisso de preços homologado com os fabricantes de leite em pó do Uruguai, foram adotadas em 2001, cujos primeiros meses estão contidos em P3. De P3 a P5 o comportamento observado não foi diverso, ou seja, todos os indicadores de dano analisados apresentaram desempenho positivo.

Observou-se que a indústria doméstica também apresentou desempenho positivo no que diz respeito à qualidade e à produtividade, decorrente de investimentos em ração e em equipamentos de ordenha. De qualquer forma, em que pese esses resultados positivos, a produtividade média da indústria doméstica ainda não alcançou a de importantes produtores mundiais.

Com base nas informações disponíveis, pôde-se inferir que o Uruguai tem condições de, em curto espaço de tempo, aumentar suas exportações para o Brasil.

9. Da conclusão

A revisão de compromissos de preços deve atender ao que dispõe o § 1º, combinado com o § 5º, ambos do art. 57 do Regulamento Brasileiro. Isso equivale dizer que para ser iniciada a revisão, deverá ser demonstrado haver suficientes elementos de prova de que a extinção dos compromissos, muito provavelmente, levaria à continuação ou à retomada do dumping e do dano dele decorrente.

A análise precedente permite concluir que a indústria doméstica efetivamente logrou se recuperar do dano sofrido por importações a preços de dumping. Demonstrou-se, também, que a extinção do compromisso de preços sob análise levará, muito provavelmente, à retomada do dumping.

Levando em conta a capacidade exportadora do Uruguai e os indicadores de produtividade da indústria doméstica frente a importantes produtores mundiais, há indícios de que, ante a extinção do compromisso de preços sob análise, a indústria doméstica, muito provavelmente, voltaria a sofrer dano decorrente de importações a preços de dumping.

Uma vez que foram apresentados elementos de prova suficientes de que a extinção do compromisso de preços firmado com o Uruguai, muito provavelmente, levará à continuação ou à retomada do dumping e do dano dele decorrente, nos termos do § 1º do art. 57, combinado com o § 5º, deste mesmo artigo do Regulamento Brasileiro, recomendou-se a abertura da revisão do compromisso de preços em questão, o qual deverá permanecer em vigor enquanto perdurar a mencionada revisão, nos termos do § 4º, combinado com o § 5º, ambos do art. 57.