



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

**CIRCULAR Nº 28, DE 18 DE JULHO DE 2002**

(publicada no DOU de 19/07/2002)

A SECRETÁRIA DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo 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, tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX-RJ 52100-064697/2002-92 e do Parecer nº 10, de 16 de julho de 2002, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e considerando existirem elementos suficientes que indicam que a aplicação do direito *antidumping* de que trata a Portaria Interministerial MICT/MF nº 16, de 24 de setembro de 1998, sobre o produto objeto desta Circular quando originário da Índia, deixou de ser necessária para neutralizar o *dumping*, decide:

1. Abrir investigação, com base no inciso I do art. 58 do Decreto nº 1.602, de 1995, para fins de revisão do direito *antidumping* definitivo aplicado às importações de sacos de juta, classificados no item 6305.10.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, quando originárias da Índia.

1.1. A data do início da investigação é a da publicação desta Circular no Diário Oficial da União - D.O.U.

1.2. O período para efeito de investigação de revisão do direito *antidumping* na análise que antecedeu a abertura da investigação foi de janeiro a dezembro de 2001.

1.3. Este período será atualizado e abrangerá o período de 1º de abril de 2001 a 31 de março de 2002.

2. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de abertura da investigação, 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 investigação indiquem representantes legais junto ao DECOM, desta 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 restituí-los, contados a partir da data de expedição dos mesmos.

5. 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.

6. 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.

*(Fls.2 da Circular SECEX nº 28, de 18/07/2002)*

7. Todos os documentos pertinentes à investigação de que trata esta Circular deverão indicar o número do Processo MDIC/SECEX-RJ 52100-064697/2002-92 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) 3849-1295, 3849-1292 – Fax: (0xx21) 3849-1141.

LYTHA SPÍNDOLA

## ANEXO

### 1. Da petição

Em 12 de abril de 2002, o Consulado Geral da Índia, em nome do Conselho de Desenvolvimento dos Fabricantes de Juta - JMDC, doravante também denominado peticionário, protocolizou na Secretaria de Comércio Exterior - SECEX petição solicitando que fosse instaurada pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM investigação para fins de revisão do direito *antidumping* definitivo aplicado às importações de sacos de juta quando originários da Índia, estabelecido pela Portaria Interministerial MICT/MF nº 16, de 24 de setembro de 1998.

No dia 7 de maio de 2002, foram solicitadas informações complementares a fim de dar continuidade ao exame do pleito, que foram fornecidas por meio de correspondência do Consulado Geral da Índia, datada de 20 de maio de 2002.

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

O produto objeto da petição é o saco de juta utilizado como embalagem para transporte e armazenagem de *commodities* agrícolas. Os sacos de juta possuem dimensões e pesos que podem variar de acordo com a mercadoria a ser embalada e/ou com a destinação dessa mercadoria.

O saco de juta é basicamente tecido de juta costurado em três lados. Os tamanhos dos sacos, indicados pelo comprimento e largura, podem variar, mas os preços não são muito distintos se tratados em termos do peso, isto é, unidade monetária por quilograma (\$/kg). Neste caso, os diferentes tipos e materiais utilizados nas costuras podem modificar o preço, mas, ainda assim, a diferença não vai além de 10%. Para o peticionário, a determinação do preço em termos de unidade monetária por quilograma é um indicador bastante confiável para a aferição do valor do produto.

Os sacos de juta estão classificados no item 6305.10.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM com a seguinte descrição: “SACOS DE QUAISQUER DIMENSÕES, PARA EMBALAGEM DE JUTA OU DE OUTRAS FIBRAS TÊXTEIS LIBERIANAS DA POSIÇÃO 5303”. A alíquota do Imposto de Importação na Tarifa Externa Comum – TEC, que vigorou entre janeiro e dezembro de 2001 foi de 19%. A partir de 1º de janeiro de 2002, entrou em vigor a alíquota de 17,5%, conforme estabelecido na Resolução CAMEX nº 42, de 26 de dezembro de 2001.

### 3. Da similaridade do produto

De acordo com o peticionário, que se baseou em informações fornecidas pelo Instituto de Fomento à Produção de Fibras Vegetais da Amazônia – IFIBRAM no decorrer da investigação anterior, os sacos de juta são utilizados no Brasil para embalagem de produtos agrícolas e seguem as especificações técnicas aprovadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT.

Considerou-se que as pequenas diferenças que possam existir entre pesos e medidas dos produtos nacionais e importados, e eventuais diferenças de qualidade entre os produtos ou ainda entre as costuras utilizadas, não afetam o entendimento de que os sacos de juta produzidos pela indústria brasileira são similares àqueles produzidos e exportados pela indústria da Índia, de acordo com o disposto no § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### 4. Da retomada do *dumping*

##### 4.1. Do valor normal

Como elemento de prova do preço praticado no mercado indiano, o peticionário apresentou trinta e sete faturas de vendas, relativas a aproximadamente 1.900.000 sacos, pesando cerca de 777 toneladas métricas, referentes ao período de janeiro a dezembro de 2001. Com base na média dos preços constantes na relação de faturas apresentadas, o peticionário calculou o valor normal chegando ao preço de US\$ 0,73/kg (setenta e três centavos de dólar estadunidense por quilo), na condição *ex fabrica*.

Analisando-se as faturas apresentadas pelo peticionário, observou-se que as mesmas eram relativas a vendas das empresas *Hooghly Mills Project Ltd, Gloster Jute Mills Ltd e Hastings Jute Mill*. No entanto, todas as faturas de venda da *Gloster Jute Mills Ltd*. referiam-se a operações de exportação indireta, não podendo, portanto, ser classificadas como operações mercantis normais destinadas a consumo no mercado interno do país exportador. Sendo assim, retirou-se da relação apresentada dezoito faturas correspondentes às vendas da *Gloster*, restando para o cálculo do valor normal dezoito faturas, relativas a aproximadamente 759.000 sacos, pesando 374 toneladas métricas, referentes ao período de janeiro a dezembro de 2001.

A divisão do total da soma dos valores pelo total da soma das quantidades correspondentes às dezoito faturas citadas resultou no valor normal de US\$ 0,70/kg (setenta centavos de dólar estadunidense por quilo), na condição *ex fabrica*.

##### 4.2. Do preço de exportação

O peticionário informou que não houve exportação de sacos de juta da Índia para o Brasil, no período de janeiro a dezembro de 2001, e, ainda, que a Índia não exporta para Bangladesh, China ou nenhum outro país fabricante de juta. Sendo assim, apresentou como prova do preço de exportação um total de cinquenta e oito faturas, cobrindo 2.271.000 de sacos, pesando 1.095 toneladas métricas. Essas exportações foram efetivadas no período de janeiro a dezembro de 2001 e se destinaram aos mercados da Europa, Oriente Médio, Extremo Oriente e América do Sul.

Nas faturas apresentadas constam preços de venda nas condições CFR e CIF, dependendo dos termos de contrato entre o exportador e o importador. Os encargos de frete e seguro variam dependendo da distância envolvida, volume e peso da carga. A dedução dos encargos de frete e seguro do valor da fatura indica o valor FOB. Os encargos de desembarço portuário e outros encargos de desembarço, bem como encargos de transporte da fábrica para o porto, foram deduzidos desse valor para alcançar o preço de exportação *ex fabrica*.

Segundo o peticionário, o ajuste necessário para atingir-se o preço de exportação FOB varia de 4,8% a 12,2% com um valor médio de 7,9%, calculado sobre o valor CFR ou CIF. Os encargos de desembarço portuário e outros encargos de desembarço, juntamente com os custos de transporte da fábrica ao porto são da ordem de US\$ 0,02/kg (dois centavos de dólar estadunidense por quilo).

Na análise da petição, observou-se que na mesma constavam informações que permitiam que o ajuste para transformar os preços para condição FOB fosse feito com maior precisão do que a simples aplicação do ajuste médio de 7,9%. Calculou-se, então, os valores a serem deduzidos do preço unitário das faturas apresentadas, a título de frete e seguro internacionais, com o objetivo de se obter esses preços na condição FOB. Dos preços médios obtidos, na condição FOB, foram reduzidos US\$ 0,02/kg (dois centavos de dólar estadunidense por quilo), para convertê-los à condição *ex fabrica*. Esses preços foram multiplicados pelas quantidades constantes nas correspondentes faturas e o somatório dos valores foi

dividido pelo somatório das quantidades, obtendo-se, assim, o preço médio *ex fabrica* de exportação dos sacos de juta indianos de US\$ 0,86/kg (oitenta e seis centavos de dólar estadunidense por quilo).

#### 4.3. Da margem de *dumping*

Calculando-se a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, obtidos a partir das informações apresentadas na petição, não se apurou margem de *dumping* nas exportações de sacos de juta originárias da Índia.

#### 4.4. Da comparação do preço de exportação com o preço da indústria doméstica

O Consulado Geral da Índia juntou à petição cópia de três faturas de empresa brasileira amparando a venda de sacos de juta no mercado doméstico. Duas das faturas retratam vendas ocorridas em julho de 2001, e a última fatura retrata venda realizada em fevereiro de 2002, todas amparando a venda de sacos de juta destinados à embalagem de café.

Considerando-se tão-somente as faturas de 2001, tem-se que o total comercializado foi de 12.000 unidades, correspondendo a 6.187 kg de sacos de juta, a um preço médio ponderado de R\$ 2,99/kg (dois reais e noventa e nove centavos por quilo), já excluído o ICMS e o frete interno. Esse preço convertido a dólares pela taxa média do mês de julho de 2001 (fonte: Banco Central do Brasil), resultou num preço médio de US\$ 1,23/kg (um dólar estadunidense e vinte e três centavos por quilo), na condição *ex fabrica*.

Levando-se em conta o valor normal, na condição *ex fabrica* e agregando-se a esse preço frete interno e despesas portuárias na Índia, frete e seguro internacionais, estimados a partir das faturas que ampararam as exportações de origem indiana destinadas à Argentina (país mais próximo ao Brasil), e as despesas de internação no mercado brasileiro, obtêm-se o preço de US\$ 1,03/kg (um dólar estadunidense e três centavos por quilo).

A comparação entre o preço médio de US\$ 1,23/kg (um dólar estadunidense e vinte e três centavos por quilo), na condição *ex fabrica*, estimado para o mercado doméstico brasileiro, com o preço do produto indiano de US\$ 1,03/kg (um dólar estadunidense e três centavos por quilo), internado no Brasil, indica que não haveria necessidade de retomada da prática de *dumping*, por parte dos exportadores indianos, uma vez que o preço por eles praticado seria competitivo caso resolvessem voltar a exportar para o Brasil.

#### 4.5. Da conclusão da retomada do *dumping*

Com base nas informações apresentadas na petição, concluiu-se que as vendas externas de sacos de juta indianos, no período de janeiro a dezembro de 2001, não foram realizadas por meio de prática de *dumping* e que, caso os exportadores indianos voltem a exportar para o mercado brasileiro, a retomada do *dumping* seria improvável.

#### 5. Da possibilidade de retomada do dano

Dentre as faturas relativas às exportações de sacos de juta indiano, consideradas para a determinação do preço de exportação comparável ao valor normal, três referem-se a exportações destinadas à Argentina, cursadas nos meses de janeiro, fevereiro e abril de 2001. Essas faturas ampararam a venda de 122.000 unidades, equivalentes a 47.332 kg de sacos de juta, a um preço médio ponderado de US\$ 0,97/kg (noventa e sete centavos de dólar estadunidense por quilo), na condição CFR.

Supondo que, se exportações tivessem ocorrido com destino ao Brasil no mesmo período, o preço teria sido equivalente ao preço praticado nas transações com a Argentina, ou seja, US\$ 0,97/kg (noventa e sete centavos de dólar estadunidense por quilo), e acrescentando-se a esse preço as despesas ocorridas no Brasil, para desembarço da mercadoria, chegar-se-ia a um preço CIF internado (*ex porto*) de US\$ 1,23/kg (um dólar estadunidense e vinte e três centavos por quilo).

Esse preço, estimado para o produto indiano internado no Brasil, com base nos dados das exportações destinadas à Argentina, é exatamente igual ao preço médio, ajustado para condição *ex fabrica* e convertido para dólares, das duas faturas que ampararam as vendas de sacos de juta de empresa brasileira no mercado doméstico no ano de 2001, cujas cópias foram apresentadas na petição.

Embora a amostra seja de pequena representatividade, os resultados alcançados mostram que o preço do produto importado, não computado o direito *antidumping*, encontra-se alinhado ao preço do produto nacional, o que, a princípio, não ofereceria vantagem ao produto indiano frente ao produto brasileiro, não prejudicando as vendas da indústria doméstica.

#### 6. Do direito *antidumping* em vigor

De acordo com o disposto no § 4º do art. 58 do Decreto nº 1.602, de 1995, o direito *antidumping* incidente nas importações originárias da Índia permanecerá em vigor enquanto durar a revisão. Considerando que a Portaria Interministerial MICT/MF nº 16, de 1998, estabelece que o direito de 38,9% *ad valorem* tem vigência prevista até 23 de setembro de 2003 e que esta investigação deverá ser encerrada no prazo de um ano, torna-se desnecessária, no momento, qualquer providência no sentido de prorrogação do prazo de vigência do direito, pois o encerramento da investigação dentro dos doze meses previstos ocorrerá antes de 23 de setembro de 2003.