



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

CIRCULAR Nº 39, DE 4 DE JUNHO DE 2003
(publicada no DOU de 05/06/2003)

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 52000-005019/2003-05 e do Parecer nº 4, de 5 de maio de 2003, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, considerando existirem elementos suficientes que indicam que a extinção do direito *antidumping* aplicado sobre as importações do produto objeto desta Circular levaria, muito provavelmente, à retomada do *dumping* e do dano dele decorrente, decide:

1. Abrir investigação de revisão de direito *antidumping* estabelecido pela Portaria Interministerial dos Ministros de Estado da Indústria, do Comércio e do Turismo e da Fazenda nº 10, de 4 de junho de 1998, publicada no Diário Oficial da União – D.O.U. de 8 de junho de 1998, aplicado sobre as importações de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, classificados no item 8505.19.10 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, quando originárias da República Popular da China.

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

1.2. A revisão abrangerá o período compreendido entre janeiro e dezembro de 2002, 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. 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.

5. 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.

6. Em vista do contido no § 4º do art. 57 do Decreto nº 1.602, de 1995, enquanto perdurar a revisão, será mantido em vigor o direito *antidumping* aplicado sobre as importações do produto em questão.

7. 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.

(Fls .2 da Circular SECEX nº 39, de 04/06 /2003).

8. 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.

9. Todos os documentos pertinentes à revisão de que trata esta Circular deverão indicar o número do Processo MDIC/SAA/CGSG 52000-005019/2003-05 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) 3849.1292 e 3849.1293 – Fax: (0XX21) 3849.1141.

IVAN RAMALHO

ANEXO

1. Dos Antecedentes

Em decorrência de investigação conduzida pela SECEX, objeto do Processo MICT/SAA/CGSG 52100-000383/96-34, por meio da Portaria Interministerial MICT/MF nº 10, de 4 de junho de 1998, foi aplicado direito *antidumping* definitivo *ad valorem* de 43% sobre as importações de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, originárias da República Popular da China - RPC, com prazo de cinco anos, vigente a partir de 8 de junho de 1998, data da publicação da citada Portaria no D.O.U..

2. Do pedido de revisão

Atendendo ao disposto na Circular SECEX nº 53, de 27 de novembro de 2002, publicada no D.O.U. de 28 de novembro de 2002 com a finalidade de informar que o prazo de vigência do direito *antidumping* aplicado às importações do referido produto terminará no dia 8 de junho de 2003, as empresas Supergauss Produtos Magnéticos Ltda. e Carbono Lorena Ltda., por intermédio de correspondências datadas de 13 de dezembro de 2002, manifestaram seu interesse na revisão do direito *antidumping*.

Posteriormente, em 28 de fevereiro de 2003, a Supergauss protocolizou petição de revisão do direito, para fins de prorrogação do mesmo. Após exame preliminar do pleito, em 24 de março de 2003, foram solicitados alguns esclarecimentos adicionais à peticionária os quais foram fornecidos em 11 de abril de 2003.

3. Da representatividade da peticionária

Com base nas informações disponíveis considerou-se a petição como tendo sido feita pela indústria doméstica, atendida a determinação do § 3º do art. 20 e não se configurando a situação prevista no item 'c' do § 1º do art. 21, ambos do Decreto nº 1.602, de 1995, doravante citado como Regulamento Brasileiro, uma vez que, em 2002, aquelas duas empresas responderam por 100% da produção nacional de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, sendo que a Supergauss foi responsável por aproximadamente 74% da produção nacional e a Carbono Lorena por cerca de 26%.

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

O produto sob análise é o ímã de ferrite (cerâmico), em forma de anel, originário da RPC, que é vendido nas mais diferentes dimensões, definidas pelos diâmetros interno e externo do anel, e por sua espessura.

Esses ímãs são fabricados a partir da ferrite, resultado da reação em forno de calcinação do óxido de ferro com o carbonato de bário ou de estrôncio, posteriormente prensada e moldada de acordo com as diversas dimensões requeridas e, finalmente, sinterizada. Sua principal aplicação é em dispositivos acústicos, tais como alto-falantes, cápsulas telefônicas e outros transdutores, utilizados nas indústrias automobilísticas, de áudio, vídeo e telefonia.

O produto se classifica no item 8505.19.10 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM e as alíquotas do Imposto de Importação vigentes nos últimos cinco anos foram: 19%, de 1998 a 2000, inclusive, 18,5%, em 2001 e 18%, em 2002.

5. Da similaridade do produto

O produto fabricado no Brasil é o ímã de ferrite (cerâmico), em forma de anel, obtido a partir da reação em forno de calcinação do óxido de ferro com o carbonato de bário. As medidas básicas do ímã de ferrite (cerâmico), em forma de anel são: diâmetro externo de 20 mm a 225 mm; diâmetro interno entre 6 mm e 122 mm, e espessura entre 3 mm e 25,4 mm.

Segundo consta da petição são utilizadas como matérias-primas o óxido de ferro (Fe_2O_3) e o carbonato de bário (BaCO_3). Poderia ser utilizado, alternativamente, o carbonato de estrôncio (SrCO_3), porém, no Brasil, é mais vantajoso o uso do carbonato de bário. Em alguns países, em razão de legislação ambiental que dificulta e, conseqüentemente, encarece a manipulação do bário, torna-se mais vantajosa a utilização do estrôncio.

À luz das informações disponíveis, considerou-se que o produto fabricado no Brasil é idêntico ao produto chinês, uma vez que apresenta as mesmas características físicas e técnicas, destinando-se aos mesmos fins que aquele, qual seja, aplicação em dispositivos acústicos, tais como alto-falantes, cápsulas telefônicas e outros transdutores utilizados nas indústrias automobilísticas, de áudio, vídeo e de telefonia. Assim, o produto fabricado no Brasil foi considerado similar do produto importado, nos termos do que dispõe o § 1º do art. 5º do Regulamento Brasileiro.

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 da Supergauss, a qual representou cerca de 74% da produção brasileira, em 2002.

7. Da retomada do *dumping*

A análise dos elementos de prova da existência de indícios de *dumping* nas exportações para o Brasil de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, originárias da RPC, abrangeu o período de janeiro a dezembro de 2002, atendendo, por conseguinte, ao que dispõe o § 1º do art. 25 do Regulamento Brasileiro.

A petionária alega que a RPC continua se caracterizando como uma economia não predominantemente de mercado, em razão do alto grau de controle governamental sobre as empresas, sobre os meios de produção, sobre a alocação de recursos e preços; de não possuir legislação específica aplicável em matérias de propriedade, investimentos e tributação; e pelo fato dos salários não serem determinados livremente em negociação entre os empregadores e os empregados.

Dessa forma a Supergauss registra que a RPC permanece sendo um país cuja intervenção do Estado não permite considerar seus preços como resultado das regras de oferta e demanda. Por essa razão sugere sejam utilizados os preços de terceiros mercados, com vistas à determinação do valor normal, nos termos do contido no *caput* do art. 7º do Regulamento Brasileiro.

7.1. Do valor normal

A petionária apresentou estudo de mercado encomendado à *White Training & Consulting*, denominado *Ferrite Loudspeaker Ring Magnets – Global Competitive Study*, sobre o mercado de ímãs,

que apresenta preços de exportação na base *Cost Insurance and Freight* (CIF), de diversos países (Malásia, Rússia, Tailândia e Coreia), para os Estados Unidos da América - EUA.

Para conhecer os preços de exportação do produto, a referida empresa de consultoria expediu pedidos de cotação para produtores de diversos países, solicitando que os preços fossem apresentados em dólares estadunidenses e que a entrega da mercadoria ocorresse nos EUA, em base CIF, num porto da costa leste ou oeste.

Foram recebidas cotações da *Pacific Metals* (joint venture com a *Hitachi*), da Coreia do Sul; da *Taigene*, da Malásia; da *Sumitomo*, da Tailândia; e da *Ferropribor*, da Rússia. Apenas a *Pacific Metals* apresentou cotação para os doze tamanhos de ímãs solicitados.

Para fins de obtenção do valor normal, a peticionária descartou as informações da Tailândia, tendo em vista seu preço ter sido apresentado em 2 de janeiro de 2003, fora, portanto, do período de análise da existência de *dumping* (janeiro a dezembro de 2002). Os preços de Rússia também foram desconsiderados pela peticionária sob a alegação de tratar-se de país cuja economia não é predominantemente de mercado.

Em relação à Coreia do Sul, alegou a Supergauss que esse país tão-somente reexportaria material fabricado na RPC. A peticionária juntou cópia de mensagem eletrônica enviada à empresa *San Marco Int.*, da Itália, pela coreana *Pacific Metals*, a qual, no entanto, segundo a avaliação realizada, não demonstra que a *Pacific Metals* efetivamente teria deixado de produzir ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel.

Não obstante a peticionária tenha sugerido a adoção dos preços cotados pela *Taigene*, da Malásia, para fins de obtenção do valor normal, essa sugestão não foi acatada, em face à inexistência de elementos que corroborassem a afirmação de que atualmente inexistente produção de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, na Coreia do Sul.

A *Pacific Metals* apresentou preços para todos os tamanhos de ímãs requeridos na consulta, tornando desnecessário a efetivação de ajustes. Essa empresa apresentou cotação para doze dimensões de ímãs, entre as quais incluem-se seis pais de família, que são líderes de famílias de ímãs mais representativos; ou seja, aqueles com volumes de vendas mais representativos. Na investigação original, a comparação foi efetuada tomando-se por base dez pais de família. A *Taigene*, por seu turno, cotou apenas sete tamanhos de ímãs, sendo que apenas um desses é pai de família.

Todas as cotações, inclusive as da *Pacific Metals* foram apresentadas em base CIF - EUA. A fim de que os preços, na condição CIF, fossem levados à condição *ex fabrica*, a peticionária sugeriu um ajuste, com base nos custos de seguro e frete relativos ao percurso China-Brasil. Ademais, deveriam ser abatidos desses preços os valores referentes ao transporte interno.

Ficou entendido não se justificar a adoção daqueles custos de seguro e frete, principalmente levando em conta que a movimentação de carga se reflete nesses custos, e que a corrente de comércio entre os EUA e a RPC e os EUA e a Coreia difere bastante da corrente de comércio entre o Brasil e a RPC, influenciando nos custos de cada um daqueles serviços, sem considerar ainda o fator distância entre os países.

Assim, considerando que, nessa etapa da análise, não se dispõe ainda de informações relativas aos custos de seguro e frete internacionais e na origem (percurso porto-fábrica), os valores normais

atribuídos encontram-se na condição CIF. Foram os seguintes os preços estabelecidos para representarem os valores normais de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, fabricados na RPC:

Dimensão	US\$/peça
32 x 18 x 5,5 ^(*)	0,074
40 x 18 x 5 ^(*)	0,079
45 x 22 x 8 ^(*)	0,082
55 x 24 x 10 ^(*)	0,146
102 x 51 x 14 ^(*)	0,601
115 x 56 x 18	1,070

^(*) pai de família na investigação original.

7.2. Do preço de exportação

A análise das estatísticas oficiais de importação, constantes no Sistema Lince/Fisco da Secretaria da Receita Federal – SRF, mostrou que todas as transações envolvendo produto chinês se referiam a ímãs destinados a outras finalidades, ou seja, não se referiam a ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel. Assim, não se obteve preço de exportação para o Brasil de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, correspondente ao período objeto da revisão, ou seja, no ano de 2002.

7.3. Da retomada do *dumping*

Procurou-se, então, verificar se haveria a possibilidade de retomada do *dumping*, de que trata o § 1º do art. 57 do Regulamento Brasileiro.

A Supergauss, ciente de que o item tarifário onde se classificam os ímãs de ferrite também é utilizado para a classificação de outros tipos de ímãs, apresentou, para efeito de comprovar o preço de exportação dos produtos chineses, diversas cotações obtidas junto a produtores/exportadores da RPC, ao longo de 2002, que seriam observadas em exportações daqueles produtos para o Brasil, e sugeriu a adoção das médias dessas cotações para representar os respectivos preços de exportação.

Com vistas a verificar a possibilidade de retomada do *dumping*, utilizou-se dessas médias, apenas para os ímãs cujas dimensões também se dispunha de valor normal. Registre-se que foram apresentadas cotações na condição CIF e na condição FOB. Para fins de comparação, optou-se pela utilização da média dos preços CIF, apresentados pelas empresas *DMEDGC* e *BGRIMM*, da RPC, tendo em vista que o valor normal encontra-se nessa condição de venda. Foram obtidos os seguintes preços de exportação considerados para efeito de avaliar uma possível retomada do *dumping*:

Dimensão	US\$/peça
32 x 18 x 5,5 ^(*)	0,01615
40 x 18 x 5 ^(*)	0,02360
45 x 22 x 8 ^(*)	0,46300
55 x 24 x 10 ^(*)	0,08750
102 x 51 x 14 ^(*)	0,39450
115 x 56 x 18	0,68900

^(*) pai de família na investigação original.

A comparação entre o valor normal e o preço de exportação mostrou que, à exceção dos ímãs de tamanho 45 x 22 x 8, caso tivesse exportado para o Brasil, a RPC muito provavelmente teria praticado *dumping*.

Ainda para fins de avaliar a possibilidade de retomada do *dumping*, comparou-se também os valores normais, que se encontram na condição CIF, com os preços médios de venda praticados pela indústria doméstica em suas vendas no mercado interno, no mesmo período. Para tanto se tomou como base os preços declarados pela indústria doméstica que se restringiram aos pais de famílias. Logo a comparação se procedeu para os seis pais de famílias que se dispõem de valor normal.

Para torná-los comparáveis, aos CIF adotados como valor normal foram acrescidas as despesas de internação, na base de 8% sobre o valor CIF, e o imposto de importação de 18% *ad valorem*, calculado também sobre o valor aduaneiro em base CIF. Dessa forma, foram obtidos os seguintes resultados:

Dimensão	Valor Normal Internado (US\$/peça) (A)	Preço Doméstico (US\$/peça) (B)	(A) – (B)
32 x 18 x 5,5 ^(*)	0,093	0,055	0,038
40 x 18 x 5 ^(*)	0,100	0,041	0,059
45 x 22 x 8 ^(*)	0,103	0,092	0,011
55 x 24 x 10 ^(*)	0,184	0,126	0,058
60 x 24 x 10 ^(*)	0,193	0,147	0,046
102 x 51 x 14 ^(*)	0,757	0,467	0,290

^(*) pai de família na investigação original.

A partir da comparação dos valores normais obtidos, na condição de venda CIF-internado com os preços médios da indústria doméstica pôde-se inferir que para retomar as exportações para o Brasil a RPC provavelmente voltaria a praticar *dumping*.

7.4. Da conclusão sobre a retomada do *dumping*

A análise precedente demonstrou a existência de elementos de prova suficientes de que a extinção do direito *antidumping* muito provavelmente levará à retomada do *dumping* nas exportações para o Brasil, de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, originárias da RPC.

8. Da retomada do dano

Trata-se de revisão de direito *antidumping*. Ante a ausência de exportações para o Brasil do produto sob análise, deve-se verificar se, caso extinto o direito *antidumping*, isso levaria, muito provavelmente, à retomada do dano à indústria doméstica. É o que dispõe o contido no § 1º do art. 57 do Regulamento Brasileiro.

8.1. Das importações

No item 8505.19.10 da NCM classificam-se produtos outros que não os ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel. Para fins de apuração do volume total importado do produto objeto da revisão foram utilizadas as informações do sistema Lince/Fisco da SRF.

Na investigação original ficou demonstrado que àquela ocasião inexistia produção de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, em Hong Kong. Por conseguinte, na análise de dano pertinente à determinação final, os números relativos às importações declaradas como originárias de Hong Kong foram somados aos totais da RPC.

À luz de tal determinação, a peticionária solicitou fosse no presente caso adotado o mesmo procedimento. Optou-se em não computar *a priori* as importações declaradas como originárias de Hong Kong no total sob análise.

8.1. Da evolução das importações

Em termos de quantidade, as importações brasileiras de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, totalizaram aproximadamente 391 toneladas no ano de 1998, tendo a RPC sido responsável por 29,7% desse total. No ano seguinte, o total importado declinou 44%, enquanto as vendas da RPC para o Brasil caíram 98,7%.

De 1999 para 2000, o total importado aumentou 23,6%, mas a RPC não exportou para o Brasil. Já em 2001, a RPC contribuiu com 50,7% do total importado, que declinou 62,3%, em relação a 2000. Em 2002 o total importado declinou 39,6% em relação ao ano anterior e, mais uma vez, a RPC não exportou para o Brasil. Comparando os resultados de 1998 com os de 2002, o total importado, em quantidade, independente da origem, declinou 84,2%.

Em 1998, ano de aplicação da medida *antidumping*, a RPC foi responsável por 29,7% do total importado, em quantidade. Desde então, seu comportamento oscilou constantemente. Em 1999 a participação de suas vendas para o Brasil, relativamente ao total importado, foi bastante reduzida, mas em 2001 tais vendas representaram mais de 50% do total. Por outro lado, em 2000 e 2002 não foram observadas vendas de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, da RPC para o Brasil.

8.1.2. Dos preços das importações

Ao longo do período sob análise, apenas em 1998, 1999 e 2001 a RPC exportou para o Brasil. À exceção de 1999, ou seja, em dois desses três anos, seus preços foram substancialmente inferiores aos preços dos demais países. A propósito do elevado preço observado em 1999, deve-se registrar que este é resultado de uma única operação e que a descrição do produto constante da Declaração de Importação - DI não permite afirmar peremptoriamente tratar-se do ímã objeto de análise.

Em 2000, as importações originárias dos países cujas vendas para o Brasil não estão sujeitas a direito *antidumping* apresentaram preço significativamente elevado em relação aos demais anos. Neste ano, basicamente a Alemanha e os EUA foram responsáveis por esse preço. Deve-se registrar, acerca de tais operações que, também nestes casos, a descrição constante da DI não permite afirmar, em definitivo, tratar-se do produto objeto de análise.

8.1.3. Da participação das importações no consumo aparente

O consumo nacional aparente cresceu continuamente até 2000. O total importado apresentou comportamento distinto, tendo declinado de 1998 para 1999, crescido em 2000 sem, no entanto, alcançar o patamar observado em 1998. As importações originárias da RPC, por seu turno, declinaram de 1998 para 1999, cessando em 2000. Em 2001, comparativamente a 2000, o consumo nacional aparente declinou 18,2%. O total importado, por sua vez, declinou 62,3%. As importações sob análise, no entanto, que haviam cessado em 2000, voltaram a ocorrer nesse ano.

A respeito da retração no mercado observada em 2001, que se refletiu nas vendas internas e em outros indicadores, a indústria doméstica esclareceu que dois fatores contribuíram para esse comportamento: o racionamento de energia elétrica, que levou à queda no mercado de produtos

eletroeletrônicos, de junho a novembro de 2001, e o aumento da participação de alto-falantes importados no mercado brasileiro, principalmente de origem chinesa.

Em 2002, o consumo aparente, comparativamente a 2001, cresceu 16,9%. O total importado declinou 39,6% e as importações sob análise cessaram. As importações, independentemente da origem, não se beneficiaram do crescimento de 32,8% do consumo nacional aparente, de 1998 para 2002.

8.2. Dos indicadores da indústria doméstica

Para fins da análise de retomada de dano, foi considerada como indústria doméstica a totalidade da linha de produção de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, da Supergauss. No entanto, a Carbono Lorena, que manifestou apoio à petição, apresentou diversas informações concernentes a essa análise, as quais estão indicadas, quando pertinentes.

8.2.1. Da participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente

Em termos absolutos, as vendas internas da indústria doméstica, à exceção de 2000, cresceram ao longo de todo o período analisado. A análise da participação da indústria doméstica no consumo aparente permitiu verificar que esta se beneficiou do crescimento do consumo nacional aparente e da queda das importações.

A indústria doméstica aumentou continuamente sua participação no consumo nacional aparente, inclusive em 2001 quando, em termos absolutos, suas vendas internas declinaram. Com isso, de 1998 para 2002, essa participação aumentou cerca de dez pontos percentuais.

A Carbono Lorena, por seu turno, teve sua participação no consumo nacional aparente reduzida em 2000, 2001 e 2002. De qualquer forma, de 1998 para 2002, também essa empresa aumentou sua participação no consumo nacional aparente, ainda que de forma residual, ou seja, tão somente em 0,14 ponto percentual.

8.2.2. Da capacidade instalada e da produção

A capacidade instalada da indústria doméstica manteve-se inalterada, mas o grau de utilização variou positivamente ao longo de todo o período analisado, à exceção do ano de 2001, comparativamente a 2000, o qual, de qualquer forma, foi bastante superior àquele observado em 1998, ano em que foi aplicado o direito *antidumping*.

8.2.3. Das exportações

A indústria doméstica aumentou, continuamente, suas vendas externas, denotando sua competitividade no mercado internacional. A Carbono Lorena não exportou ao longo de todo o período sob análise.

8.2.4. Dos estoques

Os números relativos à produção da indústria doméstica coincidiram com o total de suas vendas, o que foi justificado pela petionária, no fato de a produção ocorrer na medida em que acontecem os pedidos.

8.2.5. Do faturamento e do preço

Em termos de tendência, à exceção do ano de 1999, comparativamente a 1998, o faturamento líquido da indústria doméstica decorrente das vendas no mercado interno, em moeda nacional e em dólares estadunidenses, apresentou o mesmo comportamento. Isso não obstante, de 1998 para 2002, o faturamento em moeda nacional cresceu 76,6% enquanto aquele em dólares estadunidenses declinou 29,7%.

O preço por quilograma, em moeda nacional, cresceu 12,5% paralelamente a um declínio do preço em moeda estrangeira de 55,2%.

Não são comparáveis as informações da indústria doméstica e da Carbono Lorena. De qualquer forma, pôde-se constatar que, em termos de tendência, entre 2000 e 2002, o faturamento líquido, em moeda nacional e em dólares estadunidenses, decorrente das vendas no mercado interno, apresentou o mesmo comportamento do que aquele observado relativamente às vendas internas da indústria doméstica: declínio em 2001 e crescimento em 2002, sempre em relação ao ano anterior.

Os preços em moeda nacional da Carbono Lorena, nesse período de 2000 a 2002, elevaram-se continuamente. Já os preços em dólares estadunidenses apresentaram comportamento inverso, declinando.

A fim de eliminar os efeitos da desvalorização da moeda nacional, os valores relativos ao faturamento líquido obtido com as vendas no mercado interno pela indústria doméstica e pela Carbono Lorena foram atualizados pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas – FGV para 2002.

Pôde-se verificar que, isolados os efeitos inflacionários, tanto a indústria doméstica como a Carbono Lorena não aumentaram seus preços, em valores constantes.

Os preços da Supergauss declinaram 29%, de 1998 para 2002, e os da Carbono Lorena caíram 6,9%, entre 2000 e 2002.

8.2.6. Do custo de produção

Analisada a composição dos custos da Supergauss, constatou-se que sua elevação não esteve associada ao aumento de despesas financeiras ou administrativas, as quais declinaram, de 1998 para 2002. A Supergauss informou que, em razão do racionamento de energia elétrica, em 2001, associado ao aumento da participação de alto-falantes importados no mercado brasileiro, a peticionária perdeu escala de produção. Como há, segundo a Supergauss, na fabricação de ímãs de ferrite, uma grande incidência de custos fixos, com a redução da produção da indústria doméstica, o custo unitário elevou-se.

Observou-se que a partir da aplicação do direito *antidumping*, em 1998, a peticionária, não obstante a oscilação no comportamento dos custos, foi capaz de recuperá-los em suas vendas no mercado interno, à exceção do ano de 2001. Nesse ano, tal como em 1998, o resultado da comparação preço e custo foi negativo, ou seja, a empresa, em suas vendas no mercado interno, não recuperou todos os custos incorridos na produção.

De qualquer forma, em 2000 e 2001, foram distintos os comportamentos de preços e custos. Em 2000, comparativamente a 1999, os custos declinaram e os preços subiram. No ano seguinte, também em

relação ao ano anterior, os custos voltaram a apresentar elevação, enquanto os preços declinaram, o que levou a Supergauss a apresentar resultado negativo. Em 2002, os custos continuaram seu movimento ascendente, mas os preços acompanharam essa tendência, de tal forma que a peticionária pôde recuperar o custo total de produção.

8.2.7. Da evolução do emprego e da produtividade

A Supergauss informou que a mão-de-obra de administração e vendas foi obtida por meio de rateio que tomou por base o faturamento obtido pela empresa com as diversas linhas de fabricação. O número de empregados na fábrica de matéria-prima (ferrite em pó) levou em conta o destino da produção (fabricação do produto objeto de análise e dos demais). Constatou-se crescimento do emprego nas três áreas. Na produção, essa elevação alcançou 13,6% entre 1998 e 2002, bastante inferior, portanto, ao crescimento da produção, que foi de 50,8%, no mesmo período.

A Carbono Lorena não informou a metodologia adotada com vistas ao levantamento do emprego. De qualquer forma, constatou-se a elevação do emprego na produção, de 12,5%, de 2000 para 2002, não obstante a redução da produção, de 6,3%, nesse mesmo período.

Verificou-se que a produção por empregado da Supergauss variou positivamente ao longo de todo o período analisado, mesmo em 2001, quando a produção declinou, em relação ao ano anterior. Dessa forma, ao final do período analisado, a variação positiva da produção por empregado superou 30%. Na Carbono Lorena, por seu turno, esse indicador variou negativamente em 2001, comparativamente a 2000, voltando a se recuperar em 2002, sem, no entanto, alcançar o patamar observado naquele ano.

8.2.8. Da análise econômico-financeira

O faturamento obtido pela indústria doméstica com suas vendas, nos mercados interno e externo, de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, representou 84,8% do seu faturamento total, em 1998, 81,7%, em 1999, 82,7%, em 2000, 77,4%, em 2001 e 83,3% em 2002.

O ativo, que expressa os investimentos da empresa variou positivamente ao longo de todo o período analisado, assim como o patrimônio líquido, que são os recursos dos proprietários aplicados na empresa; ou seja, reduziram-se as obrigações com capitais de terceiros, principalmente em razão da contração do passivo exigível de longo prazo observada em 2002, comparativamente ao ano anterior.

A receita operacional líquida (ROL) variou positivamente ao longo de todo o período analisado, à exceção de 2001, comparativamente a 2000. O custo do produto vendido (CPV), no entanto, cresceu continuamente. Como resultado, o lucro bruto, que traduz apenas a diferença entre a ROL e o CPV, cresceu até 2000, tendo declinado em 2001, comparativamente ao ano anterior, voltando a crescer em 2002 sem, no entanto, superar aquele obtido em 2000.

O resultado operacional, negativo em 1998, tornou-se positivo em 1999, cresceu significativamente em 2000, em relação ao ano anterior, declinou em 2001 e voltou a crescer em 2002, não tendo, de qualquer forma, superado o maior resultado obtido ao longo do período (2000). A queda do lucro operacional observada em 2001 decorreu basicamente da redução da ROL uma vez que as despesas (administrativas, comerciais, dentre outras) não cresceram, comparativamente a 2000.

Excluídos os resultados financeiros, o lucro operacional cresceu até 2000, declinou em 2001 e voltou a crescer em 2002, mas sem superar o resultado obtido em 2000.

O lucro antes do Imposto de Renda e antes da contribuição social sobre o lucro e o lucro líquido, negativos em 1998, tornaram-se positivos em 1999, aumentaram em 2000, declinaram em 2001 e voltaram a crescer em 2002, sempre em relação aos anos anteriores. Os resultados positivos obtidos em 2002 não superaram os resultados de todos os anos, exceto o do ano de 2000.

8.2.9. Da análise financeira

A liquidez corrente da Supergauss declinou em 1999 e em 2001, comparativamente aos anos anteriores. Em 2000 e 2002, comparativamente aos anos imediatamente anteriores, a variação desse índice foi positiva, demonstrando que o capital de giro aplicado na atividade está sendo financiado por recursos de longo prazo. Sendo positiva ao longo de todo o período analisado, a liquidez corrente demonstrou que a Supergauss tem capacidade de pagamento de curto prazo.

A liquidez geral, em termos de tendência, apresentou comportamento semelhante ao do índice de liquidez corrente. Uma vez que esse índice visa a analisar a capacidade financeira da empresa, considerando os horizontes de curso, médio e longo prazo, ou seja, a permitir a avaliação da capacidade geral de pagamento da empresa, é boa a situação da Supergauss. Ambos os índices, de liquidez corrente e geral, em 2002, superaram os resultados obtidos ao longo de todo o período analisado.

O endividamento de curto prazo oscilou entre 0,19 e 0,21, ao longo de todo o período analisado, sendo que em 2002 apresentou o mesmo patamar observado em 1998 e 2000.

O endividamento geral, por seu turno, que variou positivamente até 2001, em 2002 declinou, alcançando patamar inferior àquele observado em 1998, e foi o menor do período.

A imobilização do capital próprio variou negativamente, e esteve sempre abaixo de um, denotando ser bom o nível de comprometimento do patrimônio em relação ao investimento em ativo permanente. Ou seja, a indústria doméstica dispõe de recursos de patrimônio líquido suficientes para financiar o ativo permanente, sem, no entanto, prejudicar o suprimento de eventual necessidade de capital de giro.

8.2.10. Da análise econômica

A margem bruta cresceu até 2000 e declinou em 2001 e 2002, sempre em relação ao ano anterior. A margem operacional, no entanto, negativa em 1998, tornou-se positiva em 1999, cresceu em 2000, declinou em 2001 e voltou a crescer em 2002. A margem operacional exclusive resultados financeiros, crescente até 2000, também declinou em 2001, mantendo-se estável em 2002, uma vez que, nesse ano, comparativamente a 2001, a receita operacional líquida aumentou mais do que o lucro operacional exclusive resultados financeiros. A margem líquida, também negativa em 1998, tornou-se positiva em 1999, cresceu no ano seguinte, declinou em 2001, mas voltou a crescer em 2002. À exceção da margem bruta, as demais, em 2002, apresentaram resultado superior ao de 1998, ano de aplicação do direito *antidumping*.

8.2.11. Do demonstrativo de resultados da linha de ímãs de ferrite

O demonstrativo de resultados da linha de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, apresentou comportamento semelhante àquele da empresa como um todo. Os lucros bruto e operacional cresceram até 2000, declinaram em 2001 e voltaram a crescer em 2002 sem, no entanto, superar o patamar observado em 2000, que foi o melhor do período. Os lucros antes do Imposto de Renda e líquido, por sua vez, que foram negativos em 1998 e em 2001, mas voltando a apresentar resultados positivos em 2002.

De qualquer maneira, em todas as hipóteses, os resultados de 2002 foram superiores àqueles obtidos no ano de aplicação do direito *antidumping* (1998).

8.2.12. Das transformações no mercado internacional

Com vistas a analisar a possibilidade de retomada do dano, na hipótese de extinção do direito *antidumping*, foram consideradas as informações constantes do estudo de mercado, encomendado à *White Training & Consulting*, denominado *Ferrite Loudspeaker Rings Manets – Global Competitive Study*, sobre o mercado de ímãs.

Nos últimos dez anos, tradicionais fornecedores de anéis de ferrite foram desviados do mercado, em face do surgimento de novos produtores, nos países em desenvolvimento da Ásia do Pacífico, destacada a RPC como o mais agressivo desses novos fornecedores.

Há cerca de oito anos, os fornecedores da RPC apareceram na Europa Ocidental e na América do Norte. Inicialmente, a qualidade de seus produtos era baixa, e os preços oferecidos eram cerca de 30% mais baixos do que os dos fabricantes domésticos. Eventualmente, foram oferecidos preços até 60% inferiores aos preços domésticos.

Com essa política de preços de anéis de alto-falantes para os mercados de exportação, a RPC fez com que fornecedores domésticos tradicionais na Europa Ocidental e na América do Norte saíssem do mercado. Hoje, existe somente um fabricante significativo de anéis para alto-falantes de ferrite nos EUA, que é a *Hitachi*, em *Edmore, Michigan*.

Posteriormente, um segundo grupo de fornecedores chineses entrou no mercado, de forma global, realmente competindo com o primeiro grupo de produtores chineses. Essa crescente competição entre produtores chineses forçou os preços para baixo, até um ponto em que mesmo produtores chineses de baixo custo não conseguiam ser lucrativos. É amplamente difundido que todos os produtores chineses de anéis estão vendendo com perdas.

Inicialmente, a RPC não detinha tecnologia para fabricação de anéis maiores. Recentemente, essa tecnologia foi adquirida por *joint ventures*, principalmente com os fabricantes japoneses de anéis de ferrite, pela compra de equipamento ou por programas internos de desenvolvimento.

8.2.13. Do potencial exportador da RPC

A petionária apresentou informações acerca do potencial exportador da RPC, obtidas a partir da palestra *Manufacturing Hard Ferrite for Automotive Motor Application in China*, apresentada pelo representante da *Zhenjiang Jingang Magnet Element Co. Ltd*, proferida na conferência *China's Magnet Industry*, em outubro de 2000.

A produção global total de ímãs de ferrite, em 1999 foi de 450.000 toneladas, sendo que aqueles em forma de segmento representaram praticamente a metade deste total. A produção na RPC teria sido equivalente a 120.000 toneladas, sendo a maior parte de ímãs de ferrite em forma de anel para alto-falantes.

A produção de ímãs em forma de segmento seria de cerca de 20% ou 25.000 toneladas. Poder-se-ia concluir que das 225.000 toneladas (metade da produção global), que representam a produção de ímãs de ferrite em forma de anel, cerca de 95.000 toneladas (120.000 toneladas menos 25.000 toneladas) seriam produzidas no RPC, ou seja, quase 42% da produção mundial de anéis de ferrite.

Segundo a apresentação do Diretor Executivo da *Ferro Resources*, naquela mesma conferência, a RPC seria o maior produtor mundial de ímãs sinterizados de ferrite, principalmente aqueles em forma de anel, para alto-falantes. A RPC, em 2000, teria produzido de 80.000 a 100.000 toneladas de ímãs sinterizados de ferrite, sendo que 92,5%, ou seja, algo entre 74.000 e 92.500 toneladas de ímãs em forma de anel, o que representou dezesseis a vinte vezes o consumo aparente brasileiro nesse mesmo ano.

A organizadora do congresso *China Mag 2002, Intertech*, em seu catálogo, afirma que as indústrias chinesas são, na atualidade, as maiores produtoras mundiais de ímãs de ferrite, tendo produzido, em 2001, cerca de 150.000 toneladas, havendo mais de 500 produtores de materiais magnéticos na RPC. Informa a peticionária, que em palestra no referido congresso, o Presidente da *HTA Ltd*, do Japão, dentre outras informações, forneceu a produção de ímãs, na RPC, a qual teria sido equivalente a 165.000 toneladas, em 2000, 160.000 toneladas, em 2001 e 175.000 toneladas, em 2002.

Além disso, também naquele congresso, o Vice-presidente para negócios internacionais da *BGRIMM* informou a produção de ímãs para alto-falantes da RPC, em 2001, de 123.000 toneladas, número esse equivalente a cerca de trinta e duas vezes o consumo nacional aparente nesse ano. Ademais, aduziu que a RPC pode alcançar quase todos os requisitos de qualidade para ímãs em forma de anel (valores magnéticos, aparência e tolerância dimensionais) e que, desde meados de 2000, os preços de ímãs grandes (diâmetro superior a 100 mm) declinaram cerca de 30% e os de ímãs pequenos caíram mais de 50%.

Segundo o documento *Ferrite Loudspeaker Ring Magnets – Global Competitive Study*, a produção de ímãs de ferrite, em forma de anel evoluiu da seguinte forma: 86.400 toneladas, em 1998; 93.000 toneladas, em 1999; 100.800 toneladas, em 2000; 114.000 toneladas, em 2002; e previsão de 120.000 toneladas, para 2003.

Naquela mesma conferência, o Presidente da *Jiangmen Cuty Powder Metallurgy Factory Ltd.*, da RPC, informou existirem naquele país cerca de quatrocentos produtores de ímãs de ferrite, para aplicações variadas, e que cerca de 80% da produção total é realizada por apenas dez empresas.

A peticionária apresentou, ainda, informações sobre algumas das principais empresas produtoras/exportadoras de ímãs de ferrite da RPC, a saber:

8.2.13.1. Da *DMEGC*

A Supergauss informou que, segundo consta no *site* da *DMEGC (Hengdian Dogyang Magnetic Enterprise Group Corp.)*, a sua unidade de ímãs de ferrite é a maior produtora mundial de ímãs de ferrite, contando com uma capacidade anual de 60.000 toneladas de ímãs em forma de anel para alto-falantes. Ou seja, somente essa empresa teria capacidade de produzir cerca de treze vezes o consumo nacional aparente no ano de 2002.

Segundo os relatórios da *Dun and Bradstreet*, especializada em análise de empresas, a *DMEGC* é certificada com ISO 9002 e QS 9000, vendendo em seu mercado interno apenas 35% de sua produção, o que equivale dizer que sua exportação seria de cerca de 39.000 toneladas anuais, equivalentes à cerca de nove vezes o consumo nacional aparente, em 2002.

8.2.13.2. Da *CHONGQING*

Segundo consta no *site* da *Chongqing Iron and Steel Research Institute*, organização governamental chinesa para ímãs, essa empresa produz cerca de 50.000 toneladas por ano de todos os tipos de ímãs, sendo grande parte dessa produção referente a ímãs de ferrite (cerâmicos), em forma de anel.

8.2.13.3. Da *BGRIMM*

A *BGRIMM Magnetic Material and Technology Co. Ltd* informa em seu *site* que a capacidade produtiva da empresa alcançou 60.000 toneladas por ano para ferrite em pó, sendo 20.000 toneladas destinadas à fabricação de ímãs de ferrite. Com isso, a produção anual de ímãs de ferrite seria de 2.000 toneladas. Essa empresa é, também, fornecedora de ferrite em pó (calcinado e moído) para outras fabricantes de ímãs. Informa, ainda, a peticionária que, segundo consta no *site* dessa empresa, há uma estreita ligação entre a *BGRIMM* e o governo, por meio do *Central Enterprise Committee e State Industrial Bureau of Non-ferrous Metal*, em termos de recursos financeiros e tecnológicos para o desenvolvimento da empresa.

Segundo a Supergauss, nos últimos anos, devido à concorrência, muitas empresas produtoras de ímãs de ferrite, em forma de anel, no mundo, vem encerrando suas atividades, o que acarretou a concentração da produção mundial na RPC. A título de exemplo, a Supergauss aduziu que a Eirez Ltda., outrora localizada em São Paulo, encerrou suas atividades em 1996, devido à impossibilidade de concorrência com os preços da RPC. Ademais, entre 1998 e 2002, teriam encerrado suas atividades a *Virasom – Sigma Fi* (Argentina), *General Magnetic* (EUA), *Crucible Magnetics* (EUA), *Philips* (França e Polônia), *TDK* (Taiwan) e *Swift Lewick* (Inglaterra). Aduz, ainda, a Supergauss, que a *Pacific Metals* (Coréia do Sul), outrora grande fabricante, reduziu sua produção, deixando de exportar e, inicialmente, voltando-se exclusivamente para o seu mercado interno.

Posteriormente, segundo informações obtidas pela Supergauss junto à *San Marco*, da Itália, mercado no qual a *Pacific Metals* era muito conhecida, pois fornecia para os principais fabricantes de alto-falantes (*Faital, Sipe e Ciare*), a *Pacific Metals* estaria também revendendo produto fabricado na RPC. Ainda segundo a peticionária, a indústria indiana somente pôde sobreviver graças à medida *antidumping* aplicada pelo governo da Índia sobre as exportações para aquele país originárias da RPC.

8.2.14. Da conclusão sobre a retomada do dano

Analisando os indicadores da indústria doméstica, verificou-se que, no período de vigência do direito *antidumping*, esta indústria pôde se recuperar do dano sofrido pelas importações de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel, originários da RPC.

Observou-se que as importações originárias da RPC reduziram-se sensivelmente, não só em termos absolutos, como também em relação ao consumo nacional aparente, entre 1998 e 2001, sendo que, em 2002, essas importações não ocorreram.

A produção, o grau de utilização da capacidade instalada, o número de empregados na produção e a produção por empregado da indústria doméstica variaram positivamente. As vendas internas da Supergauss e o faturamento decorrente cresceram, bem como sua participação no consumo nacional aparente, tendo, ainda, as exportações da peticionária se elevado continuamente.

Os preços em reais correntes apresentaram recuperação. Os preços em reais constantes, no entanto, declinaram. Isso não obstante, ao se avaliar o comportamento dos preços frente aos custos, constatou-se que a indústria doméstica pôde recuperar seus custos totais de produção, em 2002.

Os índices de liquidez (corrente e geral) variaram positivamente, tendo declinado o endividamento geral, enquanto o de curto prazo manteve-se estável, ao se comparar 2002 a 1998. A margem bruta, de 1998 para 2002, declinou ligeiramente, mas as margens operacional, operacional exclusive resultados financeiros e a margem líquida variaram positivamente, também de 1998 para 2002.

Ocorreu recuperação dos lucros bruto, operacional, antes do Imposto de Renda, e líquido, de 1998 para 2002, considerada especificamente a linha de produção de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel.

Por outro lado, considerando a política comercial que vem sendo adotada pelas empresas da RPC em suas vendas externas do produto, que vem acarretando, nos últimos anos, o encerramento da atividade de diversos tradicionais fabricantes de ímãs e, ainda, a disponibilidade de produto para exportação, em quantidades que superam substancialmente o consumo aparente no Brasil, concluiu-se que a extinção do direito *antidumping*, muito provavelmente, levará à retomada do *dumping* e do dano por ele causado.

9. Da conclusão

A revisão de um direito *antidumping* deve atender ao que dispõe o § 1º do art. 57 do Regulamento Brasileiro. Isso implica dizer que deverá haver suficientes elementos de prova de que a extinção do direito, muito provavelmente, levaria à continuação ou retomada do *dumping* e do dano dele decorrente.

As informações disponíveis permitiram concluir que, caso retome suas exportações para o Brasil, a RPC praticará *dumping*. Foi demonstrada a recuperação dos indicadores de dano da indústria doméstica, não obstante em 2001, outros fatores tenham contribuído para que os resultados que vinham sendo obtidos até então apresentassem alguma deterioração. Além disso, com base nos estudos anexados à petição, pôde-se concluir que não só a RPC dispõe de capacidade instalada bastante superior ao seu consumo interno e ao consumo nacional aparente brasileiro, como, também, vem adotando uma política bastante agressiva, no que diz respeito às suas vendas externas, afetando profundamente os tradicionais produtores de ímãs de ferrite (cerâmico), em forma de anel.

Dessa forma, concluiu-se que a extinção do direito *antidumping*, muito provavelmente, levará à retomada do *dumping* e do dano por ele causado.