Antidumping sobre a importação de suco de laranja do Brasil

Maria Carolina Mendonça de Barros*

A Comissão de Comércio Internacional dos EUA decidiu manter a imposição de medidas antidumping às importações de suco de laranja provenientes do Brasil. Este artigo analisa os procedimentos seguidos para a imposição de tais medidas e questiona sua propriedade para os interesses brasileiros.

No último dia 28 de fevereiro, a Comissão de Comércio Internacional dos EUA (ITC, na sigla em inglês), agência federal norte-americana responsável pela apuração da existência de dano à indústria doméstica nas investigações de antidumping e subsídios, confirmou a decisão anunciada, em 9 de fevereiro de 2006, pelo Departamento de Comércio (DC) norte-americano relativa à investigação nº 731-TA-1089 – *Certain Orange Juice from Brazil*, determinando que alguns exportadores brasileiros de suco de laranja paguem, no momento em que seus produtos entram nos EUA, medidas antidumping que variam de 9,73% a 60,29%. O ITC considerou que a indústria doméstica norte-americana sofreu dano material por conta da importação de produtos brasileiros com valores abaixo daqueles considerados justos.

A decisão na investigação aqui mencionada apenas reforça a necessidade de se combater as barreiras ao comércio, pois estas não beneficiam os consumidores e nem estimulam as indústrias a tornarem-se mais competitivas

Essa decisão já era esperada pelos produtores de suco de laranja no Brasil, tendo em vista a existência de decisão preliminar do DC e do ITC de determinar o pagamento de medidas antidumping cujas margens variaram de 27,16% a 60,29%. A indústria brasileira, ao tomar conhecimento da decisão final da investigação, demonstrou uma preocupação maior com relação ao precedente que ela poderá abrir em futuras negociações, como a da eventual Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), do que com o impacto econômico em si, já que 71,5% das exportações brasileiras estão destinadas à União Européia enquanto que os EUA respondem por apenas 11% dos embarques brasileiros de suco de laranja.

O maior prejudicado com essa decisão é o consumidor interno dos EUA que pagará mais caro pelos produtos, especialmente com a redução de oferta local por conta da quebra da safra provocada pelos furacões que atingiram as regiões produtoras da Flórida. Conforme relatório de 10 de março último do Departamento de Agricultura dos EUA, a safra de laranja da Flórida de 2005/06 foi 2% menor do que se previa, pois os quatro furacões que passaram por esse estado auxiliaram a propagação do cancro, peste que causa a queda prematura dos frutos, retraindo a oferta local de suco de laranja.[1]

O Brasil, além de grande produtor de laranja *in natura*, é o maior produtor de suco de laranja concentrado e congelado (FCOJ) do mundo, respondendo por um terço da produção da fruta e 47% do suco fabricado em todo o mundo. Os EUA estão em segundo lugar, seguidos do México e da Espanha.[2] O volume exportado pelo Brasil em janeiro de 2006 foi 20,25% superior ao índice de janeiro do ano passado, sendo que a maior parte da safra teve como destino outros mercados, como a Oceania, o Oriente Médio e o Sudeste Asiático.

Com relação ao mercado norte-americano, o Brasil, não obstante tenha a cadeia cítrica mais competitiva do mundo (é detentor de 80% da exportação global de suco de laranja), é prejudicado pela competição direta do México que desfruta preferências tarifárias em razão do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA,

sigla em inglês). Esse é o principal motivo atribuído para a queda gradual de exportação brasileira de suco de laranja para os EUA - o que fez com o que país buscasse outros mercados para escoar sua produção e, consequentemente, passasse a ser pouco dependente do volume exportado para os EUA. Assim, a decisão do DC acima mencionada, do ponto de vista exclusivamente econômico, não produzirá efeitos negativos no desempenho brasileiro nas exportações deste produto.

A Investigação 731-TA-1089

A investigação referente ao suco de laranja brasileiro versou sobre duas formas de apresentação do produto, o (i) suco de laranja altamente concentrado e congelado (FCOJM, sigla em inglês) e (ii) o suco de laranja pasteurizado e não concentrado (NFC, sigla em inglês).[3] A abertura da investigação ocorreu mediante apresentação, em 27 de dezembro de 2004, de petição da indústria doméstica norte-americana.[4] Os produtores brasileiros investigados foram a Sucocítrico Cutrale S/A (Cutrale), maior exportadora de suco de laranja do Brasil, a Fischer S/A – Agroindústria (Fischer) e a Montecitrus Indústria e Comércio Ltda. (Montecitrus). A investigação analisou as importações do produto no período de 1 de outubro de 2003 a 30 de setembro de 2004.

A decisão final do ITC alterou a margem de dumping encontrada pelo DC e impôs, para a Cutrale uma margem de 19,19%, para a Fischer de 9,73%, para a Montecitrus de 60,29% e, para as demais empresas, 15,42% (aplicáveis às empresas não individualmente investigadas, conforme artigo 9.4 do Acordo Antidumping da OMC).[5] A Montecitrus arcará com uma medida antidumping mais elevada por ter se retirado da investigação em 9 de maio de 2005, fato que redundou na utilização pelo DC de fatos disponíveis adversos,[6] ou seja, contrários aos interesses desta empresa. O Acordo Antidumping prevê, no artigo 6.8, que a autoridade investigadora poderá valer-se dos fatos disponíveis sempre que o investigado (i) negar acesso à informação necessária, (ii) não fornecer as informações solicitadas ou (iii) interpuser obstáculos para que a autoridade obtenha as informações necessárias à análise do caso.

A lei norte-americana, valendo-se da margem de discricionariedade que o Acordo permite, autoriza a autoridade competente a se utilizar de fatos contrários aos interesses da empresa investigada ainda que ela possua dados mais corretos e realistas sobre aquela indústria. Na investigação em questão a Montecitrus abriu margem para que o DC se valesse das informações fornecidas pela indústria nacional na apuração da sua margem antidumping. A justificativa para tanto é que, ao proceder dessa forma, o DC desencoraja as partes, em futuros procedimentos, a não cooperarem pontualmente em seus procedimentos. Na realidade, este dispositivo acaba por favorecer a indústria nacional e o protecionismo normalmente presente nas investigações desta natureza.

A lei norte-americana autoriza a autoridade competente a se utilizar de fatos contrários aos interesses da empresa investigada ainda que ela possua dados mais corretos e realistas sobre aquela indústria.

Reflexos da decisão na indústria brasileira

O Brasil já enfrentou diversos problemas com o protecionismo norte americano ao suco de laranja, tendo recorrido à OMC para solucionar questões como a taxa de equalização que era cobrada na entrada do produto brasileiro na Flórida.[7] Em 2004, o assunto foi resolvido com um acordo entre os dois Membros de redução da taxa de equalização.

A tarifa *ad valorem* nos EUA chega a 54% (U$ 418,00/ton), considerada alta pelos produtores brasileiros que pretendem negociar no âmbito da OMC e da Alca sua redução para que o Brasil possa ganhar mercado nos EUA, já que a liberalização de tarifas na União Européia não deverá se converter em maiores volumes exportados para a região, uma vez que o Brasil exporta quase sozinho toda a quantidade de suco de laranja que é consumido naquele continente. Uma das saídas para a expansão da cadeia cítrica brasileira pode estar no suco pasteurizado, cujas tarifas internacionais são menores que as do produto concentrado, e na venda da laranja *in natura*. No entanto, para que esses produtos sejam explorados, o Brasil deve resolver questões internas como altos tributos, problemas fitossanitários e desenvolvimento de técnicas de transporte para o escoamento do suco pasteurizado.

Altas tarifas, protecionismo estatal e barreiras fitossanitárias são as maiores dificuldades que os produtores brasileiros encontram para aumentar sua participação no mercado mundial de suco de laranja. A decisão norte-americana na investigação aqui mencionada, apenas reforça a necessidade de se combater as barreiras ao comércio, pois estas não beneficiam os consumidores e nem estimulam as indústrias domésticas a tornarem-se mais competitivas, mas apenas perpetuam sua falta de eficiência. As barreiras ao livre comércio são contrárias ao desenvolvimento econômico, um dos principais objetivos do multilateralismo e da OMC, e devem ser combatidas pelo Brasil em todas as frentes de negociação.

* Advogada em São Paulo.

1 Cf. <http://usda.mannlib.cornell.edu/reports/nassr/field/pcp-bb/2006/crop0306.pdf>.

2 Cf. <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sdp/proAcao/forCompetitividade/impZonLivComercio/13citricosResumo.pdf>.

3 O procedimento investigatório está disponível no *site* do ITC, publicação nº 3838, março de 2006, disponível em <http://hotdocs.usitc.gov/docs/pubs/701_731/pub3838.pdf>.

4 Florida Citrus Mutual, A. Duda&Sons, Inc., Citrus World, Inc., Peace River Citrus Products, Inc. e Southern Garden Citrus Processing Corp. Cf. <http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/investigations/2004/orange_juice_ad/final/PDF/E6-3085.PDF>.

5 Cf. Ata Final que incorpora os Resultados das Negociações Comerciais da Rodada Uruguai.

6 *Adverse Facts Inference – section 776(b) of the Act of 1930*. Disponível em: <http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-in/getdoc.cgi?dbname=browse_usc&docid=Cite:+19USC1677e>.

7 Cf. *United States — Equalizing Excise Tax Imposed by Florida on Processed Orange and Grapefruit Products* (WT/DS250). Disponível em <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds250_e.htm>.