

RESOLUÇÃO Nº 19, DE 30 DE JULHO DE 2002.

O PRESIDENTE DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, no exercício da atribuição que lhe confere o § 3º do art. 6º do Decreto nº 3.981, de 24 de outubro de 2001, com fundamento no que dispõe o inciso XV do art. 2º do mesmo diploma legal, tendo em vista o disposto no Decreto nº 2.667, de 10 de julho de 1998, e considerando o contido no Processo MDIC/SECEX-RJ 52100-006562/2001-21 e no Parecer nº 5, de 12 de junho de 2002, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM, da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, conforme consta do Anexo à presente Resolução,

RESOLVE, *ad referendum* da Câmara:

Art. 1º Encerrar a investigação com aplicação de medida de salvaguarda sobre as importações de cocos secos, sem casca, mesmo ralados, classificados no item 0801.11.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, na forma de restrição quantitativa, com vigência de quatro anos, nos termos do disposto no art. 67 do Decreto nº 2.667, de 10 de julho de 1998.

Art. 2º As cotas serão estabelecidas para períodos de doze meses, com início em 1º de setembro de 2002, e flexibilizadas em 5%, 10% e 15% da cota do primeiro período, como segue: 3.957 toneladas no primeiro período; 4.154,9 toneladas no segundo período; 4.352,7 toneladas no terceiro período; e 4.550,6 toneladas no último período de vigência da medida.

Art. 3º As cotas serão monitoradas por meio de Licenciamento Não-Automático (LI), em base trimestral, a partir de 1º de setembro de 2002.

Art. 4º Os saldos das cotas previstas nesta Resolução não utilizados em um trimestre poderão ser redistribuídos, para importação no trimestre seguinte.

Art. 5º Em vista do contido no art. 78 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam isentos da aplicação da medida as importações originárias dos seguintes países membros da Organização Mundial do Comércio – OMC: Angola, Antígua e Barbuda, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Bolívia, Botsuana, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Burundi, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Chile, China, Colômbia, Congo, Costa Rica, Cuba, Chipre, República Democrática do Congo, Djibuti, Dominica, Equador, Egito, El Salvador, Fiji, Gabão, Gâmbia, Granada, Guatemala, Guiné, Guiné Bissau, Guiana, Haiti, Honduras, Indonésia, Jamaica, Jordânia, Quênia, Koweit, Lesoto, Madagascar, Malavi, Malásia, Maldivas, Mali, Malta, Maurítânia, Maurício, Moldova, Mongólia, Marrocos, Moçambique, Mianmar, Namíbia, Nicarágua, Niger, Nigéria, Omã, Paquistão, Panamá, Papua Nova Guiné, Peru, Filipinas, Qatar, Ruanda, São Cristóvão e Nevis, Santa Lucia, São Vicente e Grenadinas, Senegal, Territórios de Taiwan, Penghu, Kinmen e Matsu, Serra Leoa, Ilhas Salomão, África do Sul, Suriname, Suazilândia, Tanzânia, Tailândia, Togo, Trinidad e Tobago, Tunísia, Turquia, Uganda, Emirados Árabes Unidos, Zâmbia e Zimbábue.

Art. 6º Considerando, ainda, o estabelecido no art. 98 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam também isentos do alcance da medida de salvaguarda, os Estados-Parte do MERCOSUL: Argentina, Paraguai e Uruguai.

Art. 7º Tendo em vista o disposto no Artigo 9 do Acordo sobre Salvaguardas da OMC, os países isentos da aplicação da medida, relacionados no art. 6º desta Resolução, que alcançarem, individualmente, participação superior a 3% das importações totais, ou que, em conjunto, representarem mais que 9%, estarão sujeitos às restrições quantitativas estabelecidas por esta Resolução.

Art. 8º Esta Resolução entra em vigor no dia 1º de setembro de 2002.

SERGIO SILVA DO AMARAL

Presidente da Câmara

ANEXO

1 – DO PROCESSO

Em 27 de março de 2001, o Sindicato Nacional dos Produtores de Coco do Brasil – SINDCOCO, protocolou, no Departamento de Defesa Comercial – DECOM, da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, petição de abertura de investigação para aplicação de medida de salvaguarda sobre as importações de coco ralado, classificado no item 0801.11.10 da NCM.

Em 10 de julho de 2001, o peticionário foi informado de que a petição foi considerada devidamente instruída. A fim de dar cumprimento ao que dispõe o § 2º do art. 41 do Decreto nº 2.667, 10 de julho de 1998, o Ministério das Relações Exteriores foi informado sobre a admissibilidade da petição, pela correspondência DECOM/GEMAC-305, de 10 de julho de 2001.

Constatada a existência de elementos de prova que justificaram a abertura da investigação, conforme Parecer DECOM nº 18, de 16 de julho de 2001, a mesma foi iniciada, por intermédio da Circular SECEX nº 42, de 30 de julho de 2001, publicada no D.O.U. de 10 de agosto de 2001.

Por intermédio dos ofícios DECOM/GEMAC-1.586 e 1.588, de 16 de agosto de 2001, notificou-se o peticionário e o Ministério das Relações Exteriores sobre a decisão tomada, nesse último caso, para fins de notificação ao Comitê de Salvaguardas da OMC, tendo sido enviado, simultaneamente, o parecer de abertura de investigação, com a finalidade de cumprir o disposto no art. 43 do Decreto nº 2.667, de 1998. A Presidência *Pro Tempore* do MERCOSUL notificou à Organização Mundial do Comércio – OMC a decisão tomada, em conformidade com o estabelecido no § 4º do art. 44 do Decreto 2.667, de 1998 e no art. 12 do Decreto nº 1.355, de 1994. Tal notificação deu origem ao documento G/SG/N/6/BRA/2, de 12 de setembro de 2001, da OMC.

Em 17 de agosto de 2001, foram notificados daquela decisão os cinco processadores de coco seco e os oitenta e oito importadores conhecidos, tendo sido encaminhados cópia da Circular SECEX nº 42, de 2001 e respectivos questionários, a serem respondidos em um prazo de quarenta dias. Em 27 de agosto, por intermédio do ofício DECOM/GEMAC-1.760, foi enviado, para o peticionário, questionário com prazo de resposta de quarenta dias. Esse questionário foi posteriormente substituído, tendo sido encaminhada nova versão por meio do ofício DECOM/GEMAC-1.933, de 11 de setembro de 2001, e concedido novo prazo de quarenta dias para resposta.

No prazo inicialmente estabelecido foram recebidas respostas do peticionário, de um processador e de nove importadores, bem como pedido de prorrogação de prazo para quatro importadores, tendo sido concedidas as prorrogações de prazo solicitadas. Dentro do novo prazo concedido, foram recebidas respostas dos questionários de três importadores.

Com vistas à obtenção de um diagnóstico do setor produtor de coco gigante, inicialmente, buscou-se um contato com a Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias – EMBRAPA/Tabuleiros Costeiros, situada em Aracaju (SE). Foi realizada visita àquela empresa e promovida reunião técnica, em 4 de setembro de 2001.

Entre 22 e 23 de outubro de 2001, técnicos do DECOM tiveram a oportunidade de participar de palestras, organizadas pela EMBRAPA/Tabuleiros Costeiros, sobre a cultura do coqueiro, que contaram com a presença de produtores, agrônomos e representantes de classe (o próprio SINDCOCO e a Associação de Produtores de Coco de Alagoas – PROCOCO).

Posteriormente, entre 27 e 29 de novembro de 2001, esses técnicos empreenderam visita técnica à EMBRAPA/Maceió (AL), à uma Cooperativa e a uma grande empresa processadora verticalizada, produtora de coco seco e seus derivados. Pôde-se constatar que o processo produtivo em ambas é bastante semelhante, não obstante a tecnologia mais avançada, adotada na segunda.

Na EMBRAPA, em Maceió, pôde-se acompanhar as análises efetuadas pelos técnicos daquela empresa relativas ao programa de combate às principais pragas e sua disseminação entre os cocoicultores, que vêm sendo desenvolvidos por esta empresa, a PROCOCO e os produtores locais, em parceria. Finalmente, as visitas técnicas foram encerradas com reunião entre os técnicos e os produtores do Estado de Alagoas. Os produtores presentes à reunião foram unânimes em reafirmar as dificuldades enfrentadas, particularmente no que tange aos preços pagos ao produtor rural.

2 – DO PRODUTO

A principal característica do coco é ter uma produção distribuída durante todo o ano, em virtude de sua floração ser ininterrupta. O tamanho dos frutos a serem colhidos depende do seu uso final. Quando se quer utilizar a água do coco para consumo *in natura*, os frutos são colhidos ainda tenros. Para alimentação local, o coco pode ser colhido em várias fases de desenvolvimento. Para a produção de copra e coco ralado, a coleta deve ser realizada quando os frutos estiverem maduros. O método de colheita depende de vários fatores, dentre os quais a tradição local, o clima, a variedade e a finalidade a que se destina o fruto. A colheita de frutos maduros pode se dar através de dois sistemas: colheita de frutos caídos ou retirando-se o fruto da árvore.

O fruto do coqueiro é uma drupa. Seu inteiro desenvolvimento é atingido um ano após o pegamento. Esse fruto é formado por uma epiderme lisa (ou epicarpo), que envolve o mesocarpo espesso e fibroso, ficando mais para o interior uma camada muito dura, o endocarpo. A semente (envolvida pelo endocarpo), é constituída por uma camada fina de cor marrom (o tegumento), que fica entre o endocarpo e o albúmen sólido, camada carnosa, branca, muito oleosa, formando uma grande cavidade onde se encontra o albúmen líquido.

2.1 – DO PRODUTO IMPORTADO

O produto importado é o coco desidratado, também denominado coco ralado integral (CRI) ou simplesmente coco ralado. Esse produto é obtido a partir do endosperma do fruto maduro do coqueiro gigante e classifica-se no item 0801.11.10 da NCM.

O coco ralado integral é obtido a partir do processamento do coco seco, que obedece ao seguinte ciclo: recepção e seleção da matéria prima; tratamento térmico; abertura do fruto; despulpamento; despeliculamento; lavagem das amêndoas; seleção final das amêndoas; e corte. Findas essas etapas, obtém-se o coco ralado integral (CRI), que é o produto exportado para o Brasil.

2.2 – DO PRODUTO SIMILAR OU DIRETAMENTE CONCORRENTE

2.2.1 – DO PRODUTO CULTIVADO NO BRASIL

O coco seco ou *in natura*, fruto do coqueiro gigante (coqueiro comum) ou de coqueiro híbrido, é adquirido no mercado interno em seu estágio de maturação, o que ocorre ao redor de doze meses após sua formação. Os frutos chegam nas instalações fabris (fábricas de processamento de coco seco) – com a retirada do mesocarpo fibroso – e a granel, sendo a compra efetuada por peso (Kg), principalmente junto a produtores dos Estados de Alagoas, Bahia, Sergipe, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte. No Brasil, essa cultura visa à produção de coco e seus derivados, de amplo uso como produtos comestíveis.

2.2.2 – DA COMERCIALIZAÇÃO

O coco ralado importado atende, basicamente, a três segmentos de mercado: a indústria de alimentos, onde é empregado sem que seja necessário qualquer processo de transformação; a indústria de processamento, na qual o coco ralado é utilizado, processado ou não, como matéria-prima para diversos produtos, tais como o leite de coco e o doce de coco; e as empresas distribuidoras, com marca própria ou não, as quais podem ou não fracionar a embalagem original em volumes demandados pelo mercado ao qual o produto se destina.

Há correspondências e analogias entre os segmentos de mercados atendidos pelo produto importado e pelo produto doméstico: o fornecedor externo de coco ralado corresponderia ao produtor nacional de coco seco; as *trading companies* e os distribuidores de coco ralado importado têm funções semelhantes aos intermediários do coco seco, pois todos vendem para as indústrias de processamento, para as Centrais de Abastecimento e para o varejo, inclusive supermercados.

Os grandes plantios são, na maioria das vezes, negociados com as indústrias locais, processadoras. Já os pequenos proprietários, que constituem a grande parte dos produtores, caracterizam-se por depender de intermediários e dos agentes das indústrias, que nada mais são do que intermediários, para comercializarem sua produção. Esses vendem antecipadamente a safra a ser colhida.

Existem grandes atacadistas, mas estes concentram-se nos grandes centros urbanos, e o grande volume por eles intermediado é destinado às indústrias locais e do Sudeste do país. Já os pequenos intermediários e atacadistas do interior, estes atuam diretamente junto aos pequenos produtores e representam o elo entre os grandes intermediários e os proprietários da zona produtora.

Segundo o Censo Agropecuário 1995-1996 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, confirmado por pesquisa realizada pelo SEBRAE/SINDCOCO, no âmbito da investigação em curso, a produção do coco seco teria suas vendas distribuídas, aproximadamente, da seguinte forma, a saber: 64% para os intermediários/distribuidores; 16% para os processadores; 4% para o varejo; e 16% para outros mercados.

2.2.3 – DA CONCLUSÃO ACERCA DO PRODUTO SIMILAR OU DIRETAMENTE CONCORRENTE

O coco ralado integral desidratado (produto importado) e o coco seco (produzido no Brasil) possuem basicamente as mesmas características, apenas se apresentando em diferentes formas, além de terem idênticas aplicações. Qualquer um desses é substituto do outro na fabricação de produtos como leite de coco, sorvetes, bolos, doces, chocolates, artigos de confeitaria, além de largo uso na culinária doméstica, de um modo geral.

O SINDCOCO, a fim de corroborar suas afirmações acerca da similaridade entre o produto importado e aquele produzido no Brasil, apresentou laudo, do Instituto Adolfo Lutz, de janeiro de 1999.

A indústria processadora apresentou, em sua resposta ao questionário, as características químicas do endosperma (albúmen) do coco seco e do coco ralado integral (CRI) por ela fabricado, com resultados semelhantes ao do Instituto Adolfo Lutz.

Com base nas informações sobre as características físicas dos produtos importado e doméstico e, ainda, tendo em conta que atendem aos mesmos segmentos do mercado, considerou-se, para efeitos dessa análise, o coco ralado importado diretamente concorrente do coco seco produzido no Brasil.

3 – DO TRATAMENTO TARIFÁRIO

O produto sob análise, coco seco, sem casca, mesmo ralado, classifica-se no item 0801.11.10 da NCM. A alíquota do Imposto de Importação vigente no período de novembro de 1997 a 10 de outubro de 2000 foi de 13%. A partir de 11 outubro de 2000, o produto foi incluído na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (TEC), com alíquota de 55%, que se encontra vigente até a presente data.

As importações de produtos de coco, classificadas nos itens 0801.10.10 e 2009.80.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, originárias da Costa do Marfim, Filipinas, Indonésia, Malásia e Sri Lanka, estiveram sujeitas à aplicação de medidas compensatórias, no período de 21 de agosto de 1995 a 21 de agosto de 2000.

4 – DA IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DO COQUEIRO

No Brasil, parcela significativa do cultivo do coqueiro gigante se dá em pequenas propriedades (a área média dos estabelecimentos agrícolas é 17,07 hectares). Ademais, essa cultura permite consorciação com outras, tais como a mandioca, feijão, maracujá, dentre outras, e até mesmo com animais. Tal prática, inclusive, é recomendada, não só pela EMBRAPA, como pela literatura técnica de um modo geral. O consórcio com a cana-de-açúcar, no entanto, não é recomendável, visto que ambos requerem do solo os mesmos elementos, concorrendo entre si, conseqüentemente. Além disso, no preparo do solo na cultura canavieira é comum a queima do terreno, o que invariavelmente destrói o coqueiro.

Dizer que a cultura do coco permite o consórcio com outras culturas e mesmo com animais equivale dizer que, além de obter resultados com a venda de sua produção ao longo de todo o ano, o homem do campo pode, sem prejuízo da produção de coco, obter sua subsistência com a mesma terra, o que enseja maior capacidade de enfrentamento de eventuais crises no setor. O produtor rural é capaz de sobreviver às adversidades, visto que obtém seu alimento da própria terra. O que ocorre é que nos períodos em que enfrenta dificuldades, são abandonados os tratamentos culturais, a adubação, a fertilização, enfim, os cuidados necessários com a produção, com vistas a manter a cultura livre de pragas e doenças e, também, bons níveis de produtividade.

Ressalte-se, ainda, que do ponto de vista do ecossistema, o coco é a principal cultura perene para sua recuperação. Ou seja, essa cultura permite a recuperação de regiões que se encontrem degradadas em razão do desmatamento de décadas passadas. E, ainda, a cocoicultura é uma atividade que gera emprego ao longo de todo o ano, garantindo a ocupação de contingentes que, de outra forma, migrariam para os centros urbanos, localizados nas regiões dos tabuleiros costeiros nordestinos, incapazes de absorver essa mão-de-obra desqualificada para o trabalho industrial/urbano.

Em síntese, tratando-se de cultura perene, de subsistência, explorada basicamente por pequenos proprietários rurais, que permite o consórcio com outras culturas e até mesmo com animais, a cocoicultura favorece a fixação do homem ao campo.

A cultura do coqueiro é importante na geração de renda, na alimentação e na produção de mais de cem produtos, em mais de 86 países localizados na zona intertropical do globo terrestre, por onde tem-se expandido. Constitui importante cultura perene, capaz de gerar um sistema auto-sustentável de exploração, pois é fonte geradora de divisas e também principal fonte de proteínas e calorias da população.

Apesar de o coco ser cultivado em toda a zona intertropical, em uma área de quase 11.000.000 de hectares, a maior parte da produção pertence ao continente asiático, com mais de 80%. A produção asiática da noz de coco está concentrada em três países: Filipinas, Indonésia e Índia, que respondem por mais de 70% da produção regional. A cultura do coco nessas regiões visa à produção de óleo, produto que, atualmente, vem enfrentando dificuldades em razão da competição com outros produtos, não só por preço, mas também por serem mais recomendáveis para a saúde, tais como os óleos de soja ou de girassol.

Os demais continentes Oceania (Papua Nova Guiné), África (Moçambique) e as Américas (Brasil e México) respondem pelo restante da produção mundial com participações semelhantes.

A Oceania, composta principalmente de países formados por pequenas ilhas, tem no coqueiro a sua cultura de maior importância econômica, sendo algumas vezes a única fonte de divisas, contando com uma rica diversidade genética. Cinquenta por cento da produção daquele continente vem da Papua Nova Guiné que possui a metade dos coqueirais economicamente produtivos.

A África, nas últimas décadas, tem incorporado novos países na produção de coco, devido, principalmente, ao interesse de centros de pesquisa e programas de desenvolvimento para a cultura, motivados pela importância que tem esse produto entre as populações nativas.

Nas Américas, particularmente no Brasil, a produção de coco, mesmo sendo pequena, pelo fato de o Brasil praticamente não produzir óleo de coco, sempre foi de fundamental importância na vida e economia das populações do Nordeste do país.

5 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Atendendo ao que dispõe o art. 3º do Decreto nº 2.667, de 1998, considerou-se como indústria doméstica, para fins de análise da existência de prejuízo grave, ou de ameaça de prejuízo grave, a produção brasileira total de coco seco, produto diretamente concorrente ao importado, cultivada pelo conjunto dos produtores de coco, congregados pelo SINDCOCO.

6 – DO PREJUÍZO GRAVE OU AMEAÇA DE PREJUÍZO GRAVE

Para fins de análise foram considerados os períodos, P1, P2 e P3, correspondentes, respectivamente, a novembro de 1997 a outubro de 1998, novembro de 1998 a outubro de 1999 e novembro de 1999 a outubro de 2000. As informações relativas aos volumes e valores importados foram obtidas a partir do Sistema Alice. Os dados referentes à indústria doméstica estão contidos na resposta ao questionário do SINDCOCO. Tais dados foram baseados em duas publicações do IBGE: Anuário Estatístico de 1998 e o Boletim Sistemático de Acompanhamento da Produção Agrícola, do mês de dezembro de 2000.

6.1 – DAS IMPORTAÇÕES

6.1.1 – DA EVOLUÇÃO IMPREVISTA DAS CIRCUNSTÂNCIAS

O Acordo sobre Salvaguardas estabelece regras para a aplicação de medidas de salvaguardas, entendendo-se como tal aquelas previstas no Artigo XIX do GATT 1994. Tais medidas somente poderão ser adotadas quando determinado que o crescimento das importações ocorreu como consequência da evolução imprevista das circunstâncias e por efeito das obrigações assumidas em virtude daquele Acordo. Dissó decorre que a análise da evolução das importações deve levar em conta outros aspectos, os quais não poderiam ter sido previstos.

Os maiores fornecedores mundiais de coco ralado são países em desenvolvimento, situados no sudeste asiático, os quais estiveram sujeitos às consequências da crise da Coreia ocorrida no final de 1997. Esses países vêm tendo sua atuação no mercado internacional fortemente marcada pelos efeitos dessa crise sobre suas economias e pela premência de obtenção de divisas para fazer frente às suas necessidades de importação. Além disso, em termos mundiais, ocorreu queda da demanda por óleo de coco, em decorrência da substituição desses produtos por outros de menor conteúdo de gordura. Essa tendência de substituição de consumo ocasionou o aumento da oferta de coco ralado no mercado internacional.

Tal fato, certamente, implicou excesso de oferta do produto no mercado internacional, favorecendo o aparecimento de novos exportadores do produto para o Brasil. Quanto a esse aspecto, há que se ressaltar que ante a prévia existência do coqueiral, o que implica na existência de produção, em se tratando de produto perecível, dificulta a adoção de medidas que visem a adequar a produção à demanda.

Em síntese, a situação prevista – de expansão do mercado de óleo de coco, a qual, inclusive, corroborou para que fosse concedido financiamento para aumento/recuperação da produção do principal produtor mundial (Filipinas) pelo Banco Mundial – não se confirmou. A mudança de hábitos de consumo, imprevisível àquela ocasião, na busca de uma dieta menos calórica e mais saudável, veio de encontro àquela previsão, acarretando excesso de oferta do produto no mercado internacional.

Da evolução dessas circunstâncias, imprevistas, decorreu o aumento das importações brasileiras de coco ralado. Isso encontra explicação no fato de ser o Brasil o maior mercado consumidor de leite de coco e coco ralado, em razão de hábitos alimentares.

O Brasil é membro originário da OMC. Por meio do Acordo Constitutivo dessa Organização, o país assumiu, dentre outros, o compromisso de não restringir quantitativamente suas importações, salvo nas hipóteses previstas no próprio Acordo e seus Anexos, e em conformidade com os procedimentos ali estabelecidos. Isso equivale dizer que o Brasil não poderia restringir suas importações de coco ralado. Esse impedimento, associado à evolução imprevista das circunstâncias, acarretou um prejuízo grave à indústria doméstica..

6.1.2 – DA EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES

Ao se analisar as importações em quantidade, observou-se que os três principais fornecedores externos de coco ralado para o Brasil, em relação à quantidade total importada, foram responsáveis por 63% desse volume, em P1 (Vietnã, República Dominicana e Sri Lanka), 82%, em P2 (Índia, Vietnã e México) e 88,3%, em P3 (Vietnã, Índia e México), demonstrando um alto e crescente índice de concentração das compras externas brasileiras. A confirmar essa assertiva, registre-se que o Brasil contou com onze fornecedores externos no primeiro período analisado e sete, em P3.

Os países cujas exportações para o Brasil estiveram sujeitas ao pagamento de medida compensatória foram responsáveis por 25,6% da quantidade total importada em P1 e 2,6%, em P2. Em P3, esses países não forneceram coco ralado para o Brasil. Ou seja, verificou-se o deslocamento desses países como fornecedores de coco ralado para o Brasil.

As importações originárias dos Estados-Parte do MERCOSUL, em quantidade, foram insignificantes. A Argentina exportou coco ralado para o Brasil apenas em P2, em quantidade equivalente a 0,2% das compras externas brasileiras do produto. O Uruguai, por seu turno, exportou para o Brasil apenas no primeiro período analisado, em quantidade equivalente a 0,3% do total importado. Não foram verificadas importações de produto originário do Paraguai.

Em valor, as importações brasileiras de coco ralado apresentaram comportamento semelhante ao observado ao se analisar as quantidades importadas. Os três principais fornecedores de coco ralado para o Brasil foram responsáveis, em relação ao valor total importado, por 62,1%, no primeiro período analisado, 81,9%, em P2 e 88,1%, em P3.

Os países cujas exportações de coco ralado para o Brasil estiveram sujeitas à medida compensatória (Filipinas, Costa do Marfim e Sri Lanka), conjuntamente, foram responsáveis por 18,6% do valor total importado em P1 e 2,4%, em P2.

As importações originárias dos Estados-Parte do MERCOSUL, em valor, também se mostraram insignificantes. A Argentina exportou coco ralado para o Brasil apenas em P2, num valor equivalente a 0,1% das compras externas brasileiras do produto. O Uruguai, por seu turno, exportou para o Brasil, no primeiro ano período analisado, um valor correspondente a 0,1% do total importado, em dólares estadunidenses.

Em quantidade, o total importado cresceu 67,4%, do primeiro período analisado para o segundo e 51,2%, no período subsequente, comparativamente a P2. Em valor, esse total também variou positivamente, tendo apresentado crescimento superior ao constatado em relação à quantidade, de 90%, de P1 para P2 e de 24,1%, de P2 para P3, quando foi constatado o inverso, ou seja, as importações em valor cresceram, porém em percentual inferior ao das importações em quantidade. No último período analisado, em relação a P1, as importações totais, em quantidade, cresceram 153,2%, paralelamente a uma elevação de 135,9%, em valor.

Em quantidade, as importações brasileiras de coco ralado, excluídas as originárias do MERCOSUL, cresceram 67,6%, do primeiro para o segundo período analisado, e 51,5%, no período subsequente. De P1 para P3, essas importações apresentaram crescimento de 154%.

Em valor, excluídas as importações originárias da Argentina e do Uruguai, únicos Estados-Parte do MERCOSUL a exportar coco ralado para o Brasil ao longo do período analisado, constatou-se crescimento de 90%, de P1 para P2, de 24,3%, de P2 para P3 e de 136,1%, considerado todo o período analisado.

O preço médio das importações brasileiras apresentou variação positiva, de 13,2%, do primeiro para o segundo período analisado. No período subsequente, entretanto, os preços declinaram 17,5%, totalizando uma queda de 6,6%, do primeiro para o último período analisado.

6.2 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

6.2.1 – DA ÁREA PLANTADA

A área plantada destinada ao cultivo de coco gigante declinou ao longo de todo o período analisado. De P1 para P2, essa redução foi de 16.305 hectares. De P2 para P3, essa área declinou mais 19.914 hectares. Com isso, de P1 para P3, a área plantada destinada ao coco gigante totalizou uma redução de 35.219 hectares, equivalentes a 15,4%.

A produção total de coco, gigante e anão, foi obtida a partir das publicações do IBGE anteriormente citadas. A produção de cocos gigantes foi estimada, pelo peticionário, a partir de consultas efetuadas pelo peticionário junto a seus associados, onde foi apurada a participação da produção de coco gigante na produção total. Disso resultou que a produção de coco gigante, em relação à produção total, equivaleu a 79,6%, 66,6% e 55,4%, respectivamente em P1, P2 e P3.

Ainda que as informações sobre produção de coco sejam apresentadas em número de frutos, a unidade, no mercado, é o quilograma, e não o fruto. Assim, para fins de conversão do fruto em unidades para a quantidade em quilograma, considerou-se que cada fruto pesa, em média, 0,58 kg. Além disso, visto que em sua resposta ao questionário, o SINDCOCO apresentou suas informações em base semestral, considerou-se que 60% da produção é colhida no primeiro semestre de cada ano.

A produção de coco gigante declinou ao longo de todo o período analisado. Em P2, comparativamente a P1, constatou-se uma redução de 24.009 kg; de P2 para P3, essa produção apresentou nova queda, de 45.480 kg, totalizando, de P1 para P3, um declínio de 69.489 kg, equivalente a 15%.

A área plantada e a produção declinaram ao longo de todo o período analisado. A produção por hectare, entretanto, apresentou ligeira variação positiva, de P1 para P3, em razão de a produção ter declinado em menor intensidade que a área plantada. Registre-se, no entanto, que de P2 para P3, essa produção por hectare apresentou redução.

6.2.2 – DA EVOLUÇÃO DA MÃO-DE-OBRA

Em se tratando de produto agrícola, explorado em sua quase totalidade em pequenas áreas, praticamente toda a mão-de-obra é empregada na produção, não fazendo sentido apresentar a evolução da mão-de-obra em administração e vendas.

Essa mão-de-obra é empregada nas práticas manuais de roçagem, coroamento, adubação, colheita, limpeza da copa e descascamento, sendo necessários quarenta e seis homens-dia por ano por hectare. A conversão de homens dias em emprego foi feita considerando o trabalho durante duzentos e quarenta e dois dias ao ano.

A mão-de-obra declinou ao longo de todo o período analisado. A produção nacional também, porém em menor intensidade. Dessa forma, ao se analisar o comportamento desse indicador *vis-a-vis* a produção nacional, constatou-se que, de P1 para P2, a produção por mão-de-obra apresentou ligeira elevação, declinando em P3, comparativamente a P2. Com isso, do primeiro para o último período analisado, registrou-se pequena elevação da produção por mão-de-obra.

6.2.3 – DO ESTOQUE

Em razão de o coco seco não suportar armazenamento superior a quinze dias, foram desconsiderados eventuais estoques, visto que, o último Censo Agropecuário do IBGE apurou estoques de coco seco da ordem de 0,02%. Por seu turno, o coco ralado a granel não suporta estocagem por período superior a três meses.

6.2.4 – DOS PREÇOS

Os preços médios anuais do coco seco foram obtidos pela média aritmética dos preços médios divulgados pela Fundação Getúlio Vargas, até julho de 2000; e preços apurados por meio de consulta à Bolsa de Mercadorias de Pernambuco, comerciantes, indústrias, produtores e intermediários.

Esses preços foram convertidos para dólares estadunidenses com base na taxa de câmbio média mensal informada pelo Banco Central do Brasil. Os preços em moeda nacional foram atualizados com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas, para o mês de outubro de 2000.

Do primeiro período analisado para P2, o preço médio anual, em dólares estadunidenses, declinou 4,2%, mantendo-se estável no período subsequente. De P1 para o último ano analisado, esses preços totalizaram uma queda de 4,3%. Tomando-se por base o preço de novembro de P1, constatou-se que apenas em dezembro de P3 os preços médios mensais superaram aquele. Nos demais meses dos três períodos analisados, esses preços foram inferiores aos de novembro do primeiro, sendo que o menor patamar foi alcançado em outubro do período analisado, quando equivaleu a cerca de 57% do preço tomado por base.

Os preços em moeda nacional constante apresentaram comportamento distinto, tendo aumentado, de P1 para P2, 29,6% e declinado 6,1%, em P3, comparativamente a P2. De P1 para P3, foi registrado um crescimento de 21,8% nos preços da indústria doméstica.

6.2.5 – DA COMPARAÇÃO PREÇO X CUSTO DE PRODUÇÃO

O SINDCOCO apresentou uma estrutura de custos, consideradas as condições atuais de produção do coco seco vigentes para significativa parcela dos produtores, ou seja, um sistema de produção pouco intensivo em tecnologia, com uso de serviços manuais, em uma plantação com 120 árvores por hectare e produtividade média de 24 frutos por árvore. Isso equivale dizer que o custo refere-se a uma produção de 2.880 frutos ou 1.670 kg.

Ao se comparar esse custo com os preços, constatou-se que os preços médios observados em P1, P2 e P3, que são preços referentes a comerciantes, indústrias, produtores e intermediários, não seriam suficientes para remunerar o produtor, tendo correspondido por, respectivamente, 72%, 92% e 86%, aproximadamente, do custo.

6.2.6 – DO FATURAMENTO

O faturamento é o produto das quantidades vendidas pelo preço médio no respectivo período. Ressalte-se que esses valores encontram-se maximizados, tendo em vista que os preços utilizados não são aqueles efetivamente pagos aos produtores, mas sim os praticados por comerciantes, intermediários e indústria.

O faturamento efetivo, em moeda estrangeira, declinou ao longo de todo o período analisado, em níveis superiores à queda das vendas internas, em quantidade, refletindo a queda dos preços.

Em moeda nacional, constante, o faturamento da indústria doméstica apresentou comportamento distinto. Após ter crescido 22,9%, em P2, comparativamente a P1, em P3, em relação ao período anterior, declinou 15,3%, totalizando, ao longo de todo o período analisado, um crescimento de 3,5%.

6.2.7 – DA SUBCOTAÇÃO

A margem de subcotação absoluta é definida como a diferença entre o preço do coco ralado no mercado interno e o preço *Cost, Insurance and Freight* - CIF internado do produto importado, acrescido das despesas de internação, incluindo imposto de importação e direito compensatório, quando vigente.

As informações obtidas ao longo da investigação possibilitaram que fosse calculada uma margem de subcotação com base: nas informações prestadas por uma empresa processadora, em sua resposta ao questionário; e outra, com base nos custos de produção apresentados pelo peticionário.

A margem de subcotação calculada com base nos custos da empresa processadora declinou 5,8%, de P1 para P2. Em P3, essa margem aumentou 9,4%, comparativamente ao período anterior, resultando num aumento, de P1 para P3, de 3%.

A margem de subcotação calculada com base nos custos apresentados pelo SINDCOCO declinou 4,3%, de P1 para P2 e aumentou 35,6%, de P2 para P3, totalizando uma elevação de 29,8%, ao longo de todo o período analisado.

Registre-se que foi observada margem de subcotação para a totalidade das importações brasileiras de coco ralado, independentemente da origem, para quaisquer dos critérios adotados com vistas à apuração do preço interno.

6.2.8 – DO CONSUMO APARENTE

Para mensuração do consumo aparente foram tomadas as quantidades totais importadas de coco ralado e a produção nacional de coco seco vendida no mercado interno, convertida para o equivalente em coco ralado. Esses números, referentes às vendas no mercado interno, foram obtidos a partir do total produzido, considerada a perda de 10%, ocorrida entre a colheita do coco fruto e a comercialização do coco seco, a inexistência de estoques e a irrelevância das exportações. Ou seja, os números referentes às vendas internas equivalem à produção, deduzida apenas a perda de 10%.

O consumo aparente declinou ao longo de todo o período analisado. As vendas internas da indústria doméstica também apresentaram movimento descendente. De P1 para P2, essas vendas internas declinaram 5,2%. No período subsequente, esse movimento se acentuou ainda mais: as vendas da indústria doméstica retraíram 10,4%, totalizando, do primeiro para o último período analisado, uma queda de 15%.

As vendas internas da indústria doméstica equivaleram a 95% do consumo aparente, em P1. No período seguinte, P2, essa participação declinou 3,5 pontos percentuais, equivalendo a 91,5% daquele consumo, por força da queda, em termos absolutos, dessas vendas, superior à do consumo aparente. No último período, P3, essas vendas internas declinaram ainda mais. O consumo aparente também declinou, porém em menor intensidade. Com isso, a indústria doméstica perdeu 5,1 pontos percentuais de participação naquele consumo, alcançando a participação de 86,4%. Do primeiro para o último período analisado, a indústria doméstica perdeu 8,6 pontos percentuais de participação no consumo aparente, equivalente a 9%.

Por sua vez, as importações, em termos absolutos, cresceram ao longo de todo o período analisado. Dessa forma, a participação das importações naquele consumo apresentou crescimento. Esse total importado, que equivaleu a 5% do consumo nacional aparente, em P1, passou a significar 8,5% desse consumo no período subsequente, tendo alcançado 13,6% desse total no último período analisado, P3.

6.2.9 – DA RELAÇÃO PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA X IMPORTAÇÃO

A fim de tornar possível a análise dessa relação, foi tomada a produção de coco gigante, em quilogramas, convertida para o equivalente em coco ralado, tomando-se por base que uma unidade pesa, aproximadamente, 0,58 kg e que 100 kg de coco seco equivalem a cerca de 18 kg de coco ralado. Deve-se notar que foi levada em conta, também, a perda de 10%, ocorrida entre a colheita do fruto e a comercialização do coco seco.

A produção da indústria doméstica declinou ao longo de todo o período analisado, paralelamente à elevação do total importado. Dessa forma, a relação entre a importação e a produção apresentou variação positiva de 14,2 pontos percentuais ao longo de todo o período analisado.

6.3 – DA CONCLUSÃO DO PREJUÍZO GRAVE OU AMEAÇA DE PREJUÍZO GRAVE

Os indicadores anteriormente apresentados, de P1 para P3, podem ser resumidos como se segue: crescimento absoluto (6.100.000 toneladas) e relativo (153,2%) das importações de coco ralado, em quantidade; queda dos preços FOB do produto importado (6,6%); crescimento absoluto (US\$ 7.300.000,00 - sete milhões e trezentos mil dólares estadunidenses) e relativo (135,9%) das importações de coco ralado, em valor; aumento das importações em relação à produção, de 9,4 pontos percentuais; redução da área plantada destinada ao cultivo de coco gigante (15,4%); declínio das vendas da indústria doméstica (15%) e de sua participação no consumo aparente (8,6 pontos percentuais); redução da mão-de-obra (16,2); queda do faturamento (18,7%) e dos preços (4,3%), em dólares estadunidenses; aumento do faturamento (3,5%) e dos preços (21,8%) em reais constantes; e acentuação da margem de subcotação.

A análise dos indicadores acima indicaram a existência de prejuízo grave na indústria doméstica. Vale notar que, uma vez que a maior parte da produção é realizada em pequenas propriedades, as quais não possuem registro contábil, não tendo sido possível, por conseguinte, efetuar uma análise de Lucros e Perdas. No entanto, pôde-se observar que, no período investigado, os preços de venda do produto não foram suficientes para remunerar os custos de produção.

Nesse ponto, é importante lembrar que durante praticamente todo o período analisado, estiveram em vigor medidas compensatórias sobre as exportações para o Brasil originárias da Costa do Marfim, Filipinas, Indonésia, Malásia e Sri Lanka. Tais medidas vigoraram até 21 de agosto de 2000.

7 – DA RELAÇÃO CAUSAL

Nesse item, procurou-se analisar em que medida o prejuízo grave experimentado pela indústria doméstica foi causado pelas importações e, também, se esse prejuízo não poderia ser atribuído a outros fatores.

A própria indústria doméstica, na petição, informou serem irrelevantes suas exportações. Dessa forma, não há que se falar em prejuízo decorrente de uma eventual má *performance* no mercado externo, visto que as vendas externas equivaleram a menos que 0,5% da produção, ao longo de todo o período analisado.

A esse respeito cabe ressaltar que existe uma barreira cultural às exportações de coco, visto que esse produto não faz parte da dieta alimentar de muitos países, além do Brasil.

Observou-se que a área plantada destinada ao cultivo do coqueiro anão aumentou ao longo de todo o período analisado. A área destinada ao cultivo de coqueiro gigante, por outro lado, declinou.

A área total declinou em P2, comparativamente a P1 e cresceu no período seguinte. Dessa forma, de P1 para P3, a área total plantada aumentou 13.459 hectares. O aumento da área total plantada foi inferior ao observado na área destinada ao cultivo de coqueiro anão, nesse mesmo período, o qual totalizou 48.678 hectares.

No tocante à produção de coco anão, essa aumentou continuamente, ao longo de todo o período analisado. Inversamente, a produção de coco gigante declinou. A produção total também aumentou.

Na análise para fins de abertura da investigação, no exame da evolução desses indicadores, produção e área plantada, relativos aos coqueiros anão e gigante, aventou-se a hipótese de estar ocorrendo uma substituição do coqueiro gigante pelo coqueiro anão. Os dados disponíveis, entretanto, não avalizam essa possibilidade.

O cultivo do coqueiro anão efetivamente vem crescendo. Isso, no entanto, se dá em regiões diversas daquelas onde se encontram as plantações do coqueiro gigante, como a região Sudeste (interior do estado de São Paulo e Campos, no estado do Rio de Janeiro, principalmente). Na região Nordeste, a produção destinada à obtenção de água de coco está se interiorizando, o que implica a necessidade da adoção de técnicas de irrigação, visto que fora dos tabuleiros costeiros, não existe lençol freático.

Essa informação, de que o crescimento da produção de coco anão vem ocorrendo em novas áreas, distintas daquelas ocupadas pelo coqueiro gigante, foi confirmada pelos técnicos da EMBRAPA/Tabuleiros Costeiros, na visita técnica já citada.

O faturamento potencial foi obtido considerando constante a participação da indústria doméstica no consumo aparente no primeiro período analisado (95%). Ou seja, calculou-se a quantidade que essa indústria teria vendido, caso mantida essa participação no consumo aparente. A perda de faturamento, por seu turno, equivale à diferença entre o faturamento efetivo e esse faturamento potencial, desconsiderando, por conseguinte, quaisquer possíveis efeitos das importações sobre os preços praticados pela indústria doméstica.

Ao se calcular o faturamento potencial, considerando mantida a participação da indústria doméstica no consumo aparente, e os preços médios em cada período, constatou-se que essa indústria deixou de faturar o equivalente a 3,8%, em P2, e a 9,9%, em P3, do faturamento efetivo nesses mesmos anos.

7.1 – DA CONCLUSÃO DA RELAÇÃO CAUSAL

Em P3, comparativamente a P1, o consumo aparente declinou 6,6%. As importações, por sua vez, aumentaram 153,2%, com o que a indústria doméstica, sozinha, arcou com a redução do consumo aparente.

Ademais, paralelamente ao crescimento das importações, em termos absolutos e relativos, constatou-se o aprofundamento da margem de subcotação. Essas importações incrementaram continuamente sua participação no consumo aparente, deslocando a indústria doméstica.

Além disso, o faturamento em moeda estrangeira declinou ao longo de todo o período analisado. Não obstante o faturamento em moeda nacional constante tenha aumentado em P2, comparativamente a P1, declinou em P3, em relação a P2. Mesmo que de P1 para P3 esse faturamento tenha apresentado pequena variação positiva, em razão da queda de sua participação no consumo aparente, a indústria doméstica deixou de faturar cerca de 10% do faturamento efetivo.

Dessa forma, com base nas informações disponíveis, concluiu-se pela existência de prejuízo grave causado pelo aumento das importações de coco ralado, consubstanciado na queda das vendas internas da indústria doméstica e de sua participação no consumo aparente, na redução da área plantada, da mão-de-obra utilizada, do faturamento e dos preços, em reais constantes.

8 – DO COMPROMISSO DE AJUSTE

A aplicação de uma medida de salvaguarda sobre as importações de determinado produto tem como objetivo permitir seja elevado o nível de proteção a um setor que está sofrendo prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave causado pelo aumento das importações de produto similar ou diretamente concorrente. Tal aumento de proteção visa permitir que o setor em questão se ajuste de forma a estar apto a concorrer com as importações ao final de determinado período. Por esta razão é que o aumento da proteção tem um caráter temporário e ao longo desse período essa proteção adicional será reduzida gradativamente, justamente para garantir a implementação do ajuste necessário.

Neste sentido, é necessário que o setor que pretenda obter uma medida desta natureza apresente um plano de ajuste que viabilize sua efetiva adequação. Compete ao setor reestruturar-se e realizar os investimentos necessários a fim de que, ao final da vigência da medida, se encontre em condições de competir com as importações.

O SINDCOCO apresentou um plano de ações, o qual envolve a recuperação e renovação de coqueirais, implicando aumento de produtividade, e a capacitação, em tecnologia da produção e gerência, de produtores, trabalhadores rurais e profissionais que prestam assistência técnica ao agronegócio do coco.

Vale assinalar que, os objetivos traçados pelo SINDCOCO, em sua proposta de compromisso de ajuste encontra amparo nas orientações técnicas da EMBRAPA. As metas de produtividade indicadas nessa proposta são realistas, encontrando amparo nas pesquisas daquela empresa.

O Grupo de Trabalho Interministerial constituído para avaliar o plano de ajuste apresentado pelo SINDCOCO considerou-o satisfatório, no sentido de serem exequíveis as metas indicadas pelo Sindicato, do ponto de vista técnico e econômico. O plano de ajuste consiste, basicamente em capacitação técnica dos produtores agrícolas, recuperação e renovação dos coqueirais.

No que tange à capacitação técnica, o programa abrangerá 9.388 estabelecimentos, de até 100 hectares, ou seja, aproximadamente 81,5% dos estabelecimentos que produzem coco gigante. A recuperação, por sua vez, abrangerá uma área de 75.000 hectares, a um custo total aproximado de R\$ 142.061.000,00 (cento e quarenta e dois milhões e sessenta e um mil reais). Finalmente, a renovação abrangerá uma área de 35.000 hectares, a um custo total de cerca de R\$ 296.206.000,00 (duzentos e noventa e seis milhões e duzentos e seis mil reais).

9 – DA APLICAÇÃO DA MEDIDA

Nos termos do art. 78 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam isentos do alcance da medida de salvaguarda os países em desenvolvimento Membros da OMC que individualmente, em qualquer dos períodos analisados (P1, P2 ou P3), não alcançaram 3% do volume total importado pelo Brasil; e no período considerado (de P1 a P3), suas importações, individualmente, não superaram 3% daquele volume total, sendo que, conjuntamente, as importações originárias desses países não superaram 9%.

Ademais, nos termos do art. 98 do Decreto nº 2.667, de 1998, ficam, também, isentos do alcance da medida de salvaguarda, os Estados-Parte do MERCOSUL: Argentina, Paraguai e Uruguai.

Levados em conta todos os fatores anteriormente analisados, ao amparo do que dispõe a última parte do parágrafo único do art. 64 do Decreto nº 2.667, de 1998, optou-se pela aplicação de medida, na forma de restrição quantitativa. Para cálculo da cota no primeiro ano de aplicação da medida, tomou-se por base o volume total importado entre novembro de 1997 e outubro de 1998.

No presente caso, a adoção de cota com base na média do volume total importado ao longo de todo o período analisado, nos termos dispostos na primeira parte do parágrafo único do art. 64, implicaria uma medida inócua, em razão das elevadas taxas de crescimento das importações observadas, o que levou a que essas importações aumentassem sua participação no consumo aparente, de P1 para P3, em 170,9%.

Ademais, há que se lembrar que já em P2 diversos indicadores da indústria doméstica apresentaram desempenho negativo (área plantada, produção, número de empregados, preço interno) demonstrando incapacidade de convivência, no estágio atual, com as importações nos patamares observados nesse período.

Isso posto, atendido ao que dispõe a última parte do parágrafo único do art. 64, entendeu-se ser conveniente a fixação da cota, no primeiro ano de aplicação da medida de salvaguarda, em 3.957 toneladas, equivalente ao volume total importado em P1. A partir do segundo ano de aplicação da medida, essa cota deverá ser flexibilizada, sendo aumentada na base de 5% da cota base por ano, o que resulta em um total de 4.154,9 toneladas no segundo ano, 4.352,7 toneladas no terceiro ano e 4.550,6 toneladas no quarto ano de aplicação da medida.

SERGIO SILVA DO AMARAL