

Doutrina

COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E DUMPING : BREVE ENFRENTAMENTO SOBRE UMA BARREIRA NÃO-ALFANDEGÁRIA**Gisela Biacchi Emanuelli***Advogada;**Professora de Direito Internacional Privado e Contratos Cíveis do Centro Universitário Franciscano (UNIFRA), em Santa Maria - RS;**Mestre em Integração Latino-Americana pelo Mestrado de Integração Latino-Americana (MILA) da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM);**Aluna do Programa de Educação Continuada do Programa de Doutorado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), na disciplina de Direito Comunitário da Concorrência.**e-mail: gisirs@uol.com.br*

1. Introdução; **2.** Por Que o Dumping é Corrosivo ao Mercado? **2.1.** Origens; Conceito e Compreensão; **2.2.** Elementos de Base para Identificação e Proteção ao Produto Nacional. **3.** Política Brasileira Contra o Dumping: um Instrumento Efetivo à Disposição do Industrial; **4.** O Vetor Mercosul. Investigações e Medidas Impostas; **5.** Enfrentamento Legal e Soluções; **6.** Considerações finais; **7.** Bibliografia.

RESUMO

O dumping é uma prática comercial privada, que possibilita a reação por parte dos países afetados através da aplicação de medidas que excepcionam o livre comércio. As normas que regulamentam o tema decorrem de acordos firmados na Organização Mundial do Comércio e refletem, sobretudo, a maneira moderna de defesa da indústria nacional perante o comércio internacional. Compreender o dumping e os fundamentos da reação a ele é essencial. Possibilita descobrir a função do instituto para que se atinja adequadamente a sua finalidade. Afinal, o dumping difere de outras práticas de comércio com ele frequentemente confundidas, como os subsídios, as salvaguardas e a predação. Aplicar corretamente os direitos antidumping estimula a organização da indústria nacional em torno de uma maior apropriação das vantagens geradas pela liberalização do comércio internacional.

Palavras-chave: Dumping.Antidumping.Defesa comercial.Subsídio.Salvaguarda.Predação.Discriminação de preços.Organização mundial do comércio.

1. INTRODUÇÃO

É de domínio geral o fato de existirem barreiras à entrada de produtos brasileiros em alguns países com os quais o Brasil mantém trocas comerciais. É de conhecimento mais restrito que o Brasil também impõe barreiras a produtos importados e que existe uma série de instrumentos que servem a esse intento. As barreiras são tarifárias e não-tarifárias e, dentre essas últimas, está-se tratando no presente estudo daquela que poucos se atrevem a enveredar dada a complexidade de diagnosticar a causa.

A abertura de fronteiras para ingresso de produtos estrangeiros passa por uma dialética entre os atores envolvidos, cujo objetivo pode ser sintetizado em prospecção de novos mercados e embate comercial entre os concorrentes.

Esse movimento encerra determinadas circunstâncias inafastáveis, como resultado para quem vende e proteção para o mercado de quem compra.

Nesse balanço das trocas internacionais, a estratégia de venda e de manutenção da viabilidade econômica do negócio

depara-se, com certa freqüência, com características peculiares de cada ator. Uns detêm a tecnologia, outros detêm mão-de-obra barata, outros, ainda, possuem subsídios governamentais ou estoques inflacionados. Tais características podem redundar em um desequilíbrio de forças tal entre os países envolvidos que, sob certas influências, repercutem em lesões ao mercado de um ou de ambos os países.

A prática de *dumping* e a medida protetiva, direitos *antidumping*, são a causa e o antídoto de uma dessas lesões, que devem ser conhecidos pelos operadores da economia nacional de maneira mais ampla possível.

O presente trabalho insere-se no eixo temático “Política Brasileira de Comércio Exterior e Apoio à Exportação” e pretende informar e incentivar o aprofundamento do estudo, no intuito de dispor, com maior acessibilidade, os instrumentos de diagnóstico, prevenção e cura contra a concorrência amparada na prática de *dumping* e no uso indiscriminado de direitos *antidumping*.

2. POR QUE *DUMPING* É CORROSIVO AO MERCADO?

Para analisarmos as conseqüências danosas da prática de *dumping* e do desconhecimento por parte dos setores que potencialmente possam ser atingidos por ela, faz-se necessário identificar o fenômeno e entender sua sistemática.

Somente assim será possível visualizar a extensão dos corrosivos efeitos do *dumping* e as formas de defesa da atividade econômica nacional.

2.1. Origens, conceito e compreensão

A primeira lei contra a prática de *dumping* surgiu entre 1903 e 1904(1) no Canadá. Até então, o mercado canadense de aço vinha sofrendo as investidas norte-americanas, culminando, então, na *débâcle* da sua indústria metalúrgica.

Nota:

(1) Há divergência sobre o surgimento dessa lei. Joël Boudant afirma ter surgido em 1903 e Michael Finger, em 1904. Ver BOUDANT, Joël. *L'anti-dumping communautaire*. Paris: Economica, 1991 e FINGER, J. Michael. *Antidumping – How it works and who gets hurt*. Michigan : The University of Michigan Press, 1998.

À época, o Canadá estava imbuído de construir a primeira ferrovia transcontinental, no intuito de facilitar a imigração de bens e pessoas em seu território. De fato, esse programa tornou-se bastante atraente para os norte-americanos que passaram a investir agressivamente, vendendo seu aço aos fabricantes de estradas de ferro canadenses.

Em sentido oposto, os fabricantes canadenses de aço queixavam-se da concorrência vizinha, alegando que os Estados Unidos estavam simplesmente “descarregando dormentes no mercado canadense”(2), a qualquer preço, desfazendo-se de estoques e conquistando o monopólio do aço no território canadense.

Nota:

(2) Ver FINGER, *op. cit.*, p. 14. Tradução livre de “*dumping rails into Canadian market*”.

Assim, o Canadá foi o precursor na defesa da indústria nacional contra a prática de *dumping*.

Na Europa, Jacob Viner foi o primeiro estudioso sobre o assunto, enfrentando o caso do papel estrangeiro vendido à Inglaterra no século XVI e vendas holandesas de produtos diversificados às regiões bálticas no século dezessete.

Após a Primeira Guerra Mundial, a Liga das Nações, forjada para estabelecer a paz mundial, também pretendeu alavancar a economia do pós-guerra, convocando uma conferência internacional para repreender e prevenir o *dumping*, fixando aí os contornos atuais dessa prática lesiva(3).

Nota:

(3) Liga das Nações ou Sociedade das Nações perdeu o tempo do interregno entre-guerras. Sua ineficácia ficou historicamente coroada com o advento da Segunda Guerra Mundial. A reunião em comento foi em 1927, que, segundo Boudant, foi impulsionada pelos estudos de Viner, Alberto Pirelli, Ângelo Di Nola e Maurice Henriquet, elaborados durante os anos de

1922 e 1926. *In op. cit.*, p. 18.

Desde então, e a partir da idéia de se desfazer de mercadorias⁽⁴⁾, o *dumping* é reconhecido como uma prática comercial lesiva à concorrência, definida como venda de um país a outro de uma parte da produção de determinado produto, por um preço mais baixo do que aquele praticado em seu mercado interno.

Nota:

(4) Etimologicamente, *dumping* provém do verbo *to dump*, que significa desfazer-se; livrar-se de entulho ou lixo que evoluiu para “desembaraçar-se de um estoque de mercadorias a qualquer preço”. Consultar Novo Dicionário Webster’s. Inglês/português. Português/inglês. São Paulo: Ed. Folha da Manhã, 1998, p. 93-4.

Nesse passo, parte da mercadoria é exportada e parte é consumida pelo país exportador, mas há divergência de preços entre essas partes e o país importador compra mais barato. Mas, como já avisava Jacob Viner, nessa operação, o país importador compra um “presente envenenado”. Isso porque o ingresso no mercado importador de mercadoria a preço atraente pode levar à conquista desse mercado, não por uma justa estratégia empresarial, mas por força das quebras na indústria interna.

Embora o preço seja um alerta da prática de *dumping*, a identificação do fenômeno é bem mais complexa do que a simples divergência de preços. Essa disparidade não basta para concluir que o produto importado seja objeto de *dumping*. E esse é o primeiro princípio a ser considerado.

Então o industrial nacional do mercado importador deve estar atento para outras variações: instabilidades econômicas, que podem distorcer o preço final do produto; desemprego no setor do país importador; produtividade decrescente; consumo direcionado ao produto importado; estoques da mercadoria nacional; associações entre indústria exportadora e importador; entre outras circunstâncias.

Também dificulta a identificação outro princípio: a equivalência de preço na exportação do produto e no consumo interno no país exportador e, ainda, o preço de exportação maior do que o praticado no mercado exportador não significam que não há *dumping* (5).

Nota:

(5) VINER, Jacob. *Memorandum sur le dumping*. Genebra: Sociedade das Nações, seção econômica e financeira, C.E.C.P. 36, 1926, p. 5.

Portanto, o respaldo em reservas financeiras, patrocinadas pelo país exportador para cobrir prejuízos imediatos, objetiva eliminar concorrências de menor potencial financeiro. O que também não pode ser confundido com subsídios.

Essa imbricada malha de circunstâncias impõe o desvelar desse fenômeno lesivo.

2.2. Elementos de base para identificação e proteção ao produto nacional

O surgimento do *dumping* e a sua prática são fenômenos essencialmente econômicos, mas o diagnóstico e o tratamento contra o *dumping* são fatores eminentemente jurídicos, que por meio de leis valem-se de regras de detecção da prática e neutralização do dano causado.

O Brasil ingressou nessa seara de identificar e tratar o *dumping* há pouco tempo. Foi somente em 1994, com a participação na Rodada do Uruguai, que o Brasil absorveu o GATT-94⁽⁶⁾, assinando-o em Marrakesh e promulgando o Decreto Legislativo nº 30/94⁽⁷⁾. No ano seguinte, em 30 de março, o Brasil publicou a Lei nº 9.019/95, que dispõe sobre a aplicação de direitos previstos no Acordo *Antidumping*, firmado na Rodada do Uruguai, e, somente em agosto desse mesmo ano, publicou o regulamento dessa Lei, por meio do Decreto nº 1.602/95.

Nota:

(6) O *General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT, ou Acordo Geral de Tarifas e Comércio, é, segundo Seitenfus, além de um rol de normas sobre procedimentos comerciais entre os Estados envolvidos, um fórum de discussões mercadológicas. SEITENFUS, Ricardo. Manual das Organizações

Internacionais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997, p. 155. Como sazonalmente os países reúnem-se em torno desse fórum, a sigla é seguida do ano da rodada de negociações. No caso, o GATT-94, entre outros méritos, instituiu a Organização Mundial do Comércio – OMC.

(7) Que aprova a ata final da Rodada do Uruguai de negociações comerciais multilaterais do GATT, as listas de concessões do Brasil na área tarifária (Lista III) e no setor de serviços e o texto do Acordo Plurilateral sobre carne bovina. Também no mesmo ano foi incorporado em nosso ordenamento jurídico o Decreto nº 1.355/94, que incorpora os resultados da Rodada do Uruguai sobre as negociações no âmbito do Acordo Antidumping, Subsídios e Direitos Compensatórios.

Inobstante isso, o industrial brasileiro ainda ficou órfão de orientações sobre como reclamar contra a prática de *dumping* até abril de 1996, quando a Secretaria de Comércio Exterior publicou a Circular nº 21 com o roteiro para elaboração da petição para investigação da prática de *dumping*.

São praticamente dez anos de convívio com essas normas e ainda o industrial brasileiro tem sido refratário aos ataques da concorrência estrangeira em relação ao *dumping*, o que é compreensível, dada a dificuldade de identificação.

Vale lembrar, também, que o Brasil abriu suas fronteiras ao mercado externo com maior ostensividade na década de 90, justo com o término da Rodada do Uruguai e com o advento da Era Collor(8), quando os importados invadiram o mercado nacional e os industriais ainda não estavam escolados contra a concorrência desleal e as práticas lesivas.

Nota:

(8) Curioso lembrar que foi em 1990 que o Brasil publicou o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078), tido como um dos diplomas consumeristas mais bem-elaborados do mundo, a fim de proteger o consumidor final de produtos e serviços contra danos e defeitos, contra propaganda enganosa e aviltamento de preços e contratos. Também na década de 90, o Brasil enfrentou o Plano Real (Lei nº 9.069/95) e o Plano Collor, entre os anos de 1990 a 1992.

Para identificar a prática de *dumping*, é necessário enfrentar quatro pontos nevrálgicos:

- a. Produto similar;
- b. Valor normal;
- c. Preço de exportação; e
- d. Condições comerciais normais.

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, considera-se produto similar ao importado aquele idêntico ou suficientemente semelhante comercializado no mercado nacional. O GATT-94 orienta, ainda, que o produto deve ser igual sob todos os aspectos ou com características muito próximas ao produto doméstico (do país importador)(9).

Nota:

(9) Consultar o art. VI do GATT-94.

Identificado o produto, o industrial deve ater-se ao valor normal. Para tanto, vale considerar o valor do produto objeto da exportação e o valor desse produto no mercado interno do país exportador.

O Brasil considera-o como o preço efetivamente praticado para o produto ou para o seu similar nas operações mercantis normais, que o destinem a consumo interno do país exportador(10). Esse preço é *ex-fabrica* (11), ou seja, sem impostos, descontos, frete e à vista.

Nota:

(10) Para conferir a redação legal, verificar o art. 5º do Decreto nº 1.603/95.

(11) Essa locução latina significa dizer “no chão da fábrica”. É termo utilizado não só pelo GATT-94, mas também pelo Decreto nº 1.602/95, art. 9º.

Nesse diapasão, o valor normal do produto no mercado interno do país exportador é maior que o preço fixado para exportação desse mesmo produto em condições comerciais normais.

Pode ocorrer que o produto exportado não seja comercializado no mercado interno do país exportador. Nesse caso, a lei permite outros métodos de comparação, fazendo uso do preço praticado a outros países importadores do produto ou tomando preço de produto similar consumido no mercado interno do país exportador ou, ainda, considerando o custo e as condições de fabrico no país de origem(12).

Nota:

(12) Vale lembrar que o produto exportado pode ser sujeito de uma triangularização, ou seja, ter sido importado de um determinado país e estar sendo exportado para outro.

Além do valor normal, é necessário identificar o preço de exportação para realizar-se a operação que gerará o direito de o industrial impor medidas *antidumping* contra o produto importado.

O preço de exportação, segundo o Grupo de Estudos do GATT, é o preço normal do produto na saída do interior do país exportador. A subtração entre esse preço e o valor normal resulta em uma cifra que se chama "margem de *dumping*", e é esse resultado que deve ser considerado para impor os direitos *antidumping*.

O último fator a considerar para impor esses direitos são as condições comerciais normais. O que significa verificar a prática em condições isentas de severas instabilidades econômicas ou anormalidades econômicas e comerciais.

Após a identificação desses requisitos e a subtração acima indicada, deve ser analisado se esses fatores têm ligação direta com o dano causado no mercado importador, definido por aumento da taxa de desemprego no setor, incremento do estoque nacional do produto, redução da demanda sobre o produto interno e aumento da importação do produto similar.

À vista dessas breves explicações sobre as origens e os elementos, é possível concluir que a prática de *dumping* e a complexidade de seu mecanismo tornam-no instituto de constante preocupação do industrial, haja vista a inserção silenciosa do produto importado com *dumping* no consumo interno, desencadeando prejuízos ao parque industrial do país importador.

Por tais razões, o Brasil tem-se detido com esmero na orientação do mercado nacional para combater essa prática lesiva, como veremos a seguir.

3. POLÍTICA BRASILEIRA CONTRA O *DUMPING* : UM INSTRUMENTO EFETIVO À DISPOSIÇÃO DO INDUSTRIAL

Contra práticas de *dumping*, o remédio legal a ser viabilizado é a aplicação de direitos *antidumping*.

Para tanto, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC traçou uma nova estratégia para a defesa comercial e, desde 2003, vem colocando em prática seus objetivos(13).

Nota:

(13) O Governo Federal publicou as novas estratégias em <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/DecomNovaPolitica.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Esse Ministério propôs-se a divulgar com maior intensidade os procedimentos para pré-análise de investigações, inclusive disponibilizando esquemas de peticionamento junto à página eletrônica(14), facilitando o ingresso de pedidos de investigação.

Nota:

(14) Consultar defesa comercial no sítio: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>.

Também vem garantindo maior rapidez nas investigações, priorizando os casos em que não foram possíveis as aplicações de medidas *antidumping* provisórias.

O usuário pode conferir, no setor de seu interesse, quais bens estão sendo investigados e quais possuem medidas aplicadas.

Em junho de 2005, estavam em andamento nove investigações, envolvendo dez países e nove produtos(15). Desses bens, três estavam sob revisão, ou seja, revendo a necessidade de manterem-se medidas outrora impostas e com prazo de vigência já esgotado.

Nota:

(15) São eles: Argentina; China; EUA; México; Romênia; Rússia e Uruguai. Ver tabela no sítio <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/investigacoes/emCurso.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Nesse mesmo período(16), vinte e sete países possuíam medidas a *ntidumping* em vigor, cujos prazos de vigência variavam entre 27 de julho de 2005(17) e 14 de dezembro de 2009(18). Dentre esses países, destacam-se a República Popular da China – com dez produtos gravados com medidas(19) –, seguida dos Estados Unidos e da Índia, ambos com quatro(20).

Nota:

(16) Vide <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/medidas/emVigor.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2005. O documento traz também informações sobre medidas de salvaguarda.

(17) Imposta à importação de cimento oriundo do México e da Venezuela. *Idem. Ibidem.*

(18) Para importações de policloreto de vinila (PVC) advindo dos EUA e do México e unidades de bombeio mecânico, procedentes da Romênia. *Idem. Ibidem.*

(19) Como garrafas térmicas; cogumelos; alhos; cadeados; lápis de cor e grafite; ventiladores de mesa, entre outros.

(20) Entre eles: medicamentos contendo insulina; PVC; fenol. Os demais países possuem três, duas ou apenas uma medida imposta. Ao consultar o sítio, poder-se-á verificar que a Índia ocorre quatro vezes, mas apenas três delas referem-se a medidas *antidumping* : pneus para bicicleta; cravos para ferradura e sacos de juta. *Ibidem.*

Há expressiva fonte de informações e acessibilidade aos processos investigativos e findos com resultados publicizados, o que mantém o industrial informado do panorama concorrencial no qual se insere.

Inobstante isso, percebe-se que o Brasil tem sido pouco expressivo nas investigações de produtos que importa, se comparado com seus parceiros de comércio exterior.

Nesse passo, torna-se importante observar o espectro do Mercosul quanto à prática de *dumping*, haja vista a efervescência das relações comerciais entabuladas desde o advento desse Bloco Econômico.

4. O VETOR MERCOSUL. INVESTIGAÇÕES E MEDIDAS IMPOSTAS

Essa intensa tentativa de propagação das informações por parte do Governo Federal também aponta para dados provenientes do Mercado Comum do Sul – Mercosul, cuja significância envolve o interesse dos Estados-Partes(21).

Nota:

(21) É sob essa expressão que o Tratado de Assunção ou Tratado do Mercado Comum do Sul designa os membros do Bloco. Diz a primeira parte do preâmbulo: "A República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai, doravante denominados "Estados-Partes", in: SEITENFUS, Ricardo. Manual das Organizações Internacionais. Porto Alegre: LA, 1997, p. 335.

Dentre as medidas *antidumping* que vigoram no Brasil, o leite em pó tem sido recorrente contra dois companheiros de Bloco: a Argentina e o Uruguai. A abertura das investigações ocorreu em 25 de agosto de 1999, encerrada com compromisso sobre preços assumido por esses dois Estados(22). Houve a revisão da investigação, haja vista que o último compromisso assumido pela Argentina venceu em 23 de fevereiro de 2004 e o assumido pelo Uruguai, em 04 de abril do mesmo ano(23); enquanto perduraram as revisões, perduraram os compromissos. Em 18 de fevereiro de 2005, restou homologado o compromisso assumido pela Argentina e, em 5 de abril do mesmo ano, homologaram-se os do Uruguai. A vigência dos direitos antidumping estará em vigor, respectivamente, até 18 de fevereiro e 9 de abril de 2008.

Nota:

(22) Secretaria de Comércio Exterior – Secex, Relatório do Departamento de Defesa Comercial – Decom, 2000. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comext/secex/decon/relatorio2000.pdf>> e <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/investigacoes/emCurso.pdf>>. Acessos em: 01 ago. 2005.

(23) Informações do sítio do MDIC, o qual revela, ainda, as datas dos pedidos de revisão, respectivamente, em 20 de fevereiro e 05 de abril deste ano. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/investigacoes/emVigor.pdf>>. Acesso em: 26 dez. 2004.

Por outro lado, a Argentina, no âmbito do Mercosul, possui em vigor direitos *antidumping* apenas contra o Brasil(24). São seis produtos e dentre eles há um exemplo da “indústria branca”(25), pivô de uma crise comercial envolvendo os dois sócios do Mercosul. Trata-se de lava-roupas de acesso frontal, cujas medidas *antidumping* vigorarão até 12 de março de 2005.

Nota:

(24) Não há medidas em vigor contra os outros Estados-Partes do Mercosul. Disponível em: <http://www.mecon.gov.ar/cnce/Archivos/cuadros/m_vigentes.pdf>. Acesso em: 01 ago. 2005.

(25) Assim denominada a indústria de aparelhos domésticos exportados do Brasil para a Argentina, tais como fogões, geladeiras e lava-roupas. Consigna-se que dados do Centro de Estudos Bonaerenses revelam que a indústria brasileira de máquinas e equipamentos supera a Argentina em 17 vezes. Ver sítio da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica – ABINEE: <<http://www.abinee.org.br/noticias/cdri2.htm>>. Acesso em: 26 dez. 2004.

Não há dados sobre medidas ou investigações *antidumping* contra o Paraguai. Isso é reflexo de como se sistematizam as trocas com esse país. Segundo informações do Centro Brasileiro de Relações Internacionais – CEBRI(26), 90% da cultura de soja do Paraguai está sob o domínio de produtores brasileiros, com presença marcante também na pecuária, que é uma das maiores do continente sul-americano.

Nota:

(26) Castro Neves: Riscos e Potencialidades do Paraguai. 2002. Disponível em: <http://www.cebri.org.br/pdf/75_PDF.pdf> e Secretaría Regional de la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines (Rel-UITA) Impuesto a la Exportación de Soja (primera parte) La Resistencia de los Privilegiados. Disponível em: <<http://www.rel-uita.org/agricultura/impuestos-soja.htm>>. Acessos em: 03 jan. 2005.

Lamentavelmente, a atividade ilícita de contrabando ou descaminho entre Paraguai e Brasil tem maior repercussão e se dá por força da farta demanda brasileira. O cliente do produto paraguaio objeto de atividades ilícitas não tem interesse de diagnosticar a concorrência desleal. Além disso, porque as entradas ilegais não têm registro, não há como contabilizar com exatidão seus números.

Interessa lembrar ainda que o Paraguai instituiu a *Ley de Maquila* (27), bastante contestada pelos sócios do Mercosul, mas perene no ordenamento paraguaio. Por essa lei, a embalagem de produtos que adentram no território paraguaio recebe o selo “hecho em Paraguay”, podendo gozar dos benefícios aduaneiros mercosulinos. Também é uma prática que desencadeia resultados danosos à indústria nacional e que pode, inclusive, alavancar a prática de *dumping*.

Nota:

(27) Ley nº 1.064/97 e Decreto Reglamentar nº 9.585/00 obtidos na página da Secretaría Técnica de Planificación. Disponível em: <<http://www2.paraguay.gobierno.gov.py/neworgamar2.html>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Ao que se vê, essa amostra de possibilidades de práticas danosas intrabloco pode contribuir para o descrédito da união mercosulina, para a dissipação dos ideais integracionistas e o arrefecimento da idéia frente aos investidores do mercado comum.

Não obstante, existem normas legais provenientes do Mercado Comum do Sul editadas pelos Estados-Partes e absorvidas pelos respectivos ordenamentos internos, que vêm dar guarida contra danos ao Bloco, mesmo que tais leis possuam, na verdade, uma proteção relativa.

Além disso, cada sócio do Mercosul possui seu próprio esquema legal que garante a proteção interna de cada parque nacional. As medidas impostas e as investigações em andamento acima relatadas têm suporte no tecido legal interno de cada país e não em normas mercosulinas.

O *dumping* no Brasil é visto por uma perspectiva nacional e não sob uma ótica coligada ao Bloco Econômico sulista.

5. ENFRENTAMENTO LEGAL E SOLUÇÕES

O importador nacional deve considerar que o Brasil é signatário do GATT – 1994 e, por isso, aderiu às regras da Organização Mundial do Comércio(28). Dentre elas está o Artigo VI do GATT – 1994, cujo teor traduz-se em posturas defensivas contra a prática de *dumping* e a imposição indiscriminada de medidas *antidumping*. Ou seja, ao exportar o produto, o fabricante ou distribuidor pode deparar-se com medidas *antidumping* abusivas, o que colide com o princípio do livre comércio da própria Organização Mundial do Comércio – OMC(29).

Nota:

(28) Ver nota 6.

(29) O GATT – 1994 e a OMC são informados, entre outros, pelos princípios da não-discriminação, da igualdade de tratamento e do livre comércio.

A persecução do livre comércio significa diminuir as barreiras tarifárias ou quantitativas e não-tarifárias ou não-quantitativas. Sendo a medida *antidumping* um exemplo dessas(30), o mercado digladiava-se em provar a abusividade de implementações de direitos *antidumping*, tidas como exceção ao princípio da livre concorrência, bem como trava combate contra a prática de *dumping*.

Nota:

(30) Um relatório do Governo Federal sobre barreiras alfandegárias tarifárias e não-tarifárias pode ser conferido em Barreiras Externas e Informações Comerciais. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/barExtInfComerciais/barComBens.php>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

O Governo brasileiro aprovou a Ata Final da Rodada do Uruguai, que tratou sobre o Acordo *Antidumping*, por meio do Decreto nº 1.355, de 30.12.1994. A partir de então, fizeram-se necessárias as normas dispositivas e regulamentadoras sobre aplicação de medidas *antidumping*.

Em 1995, Lei e Decreto(31) foram publicados, tornando-se os diplomas orientadores para a defesa nacional contra a prática de *dumping* e para aplicação de direitos *antidumping*.

Nota:

(31) Lei nº 9.019, de 30/03/1995, que dispõe sobre aplicação de direitos previstos no Acordo Antidumping e no Decreto nº 1.602, de 23/08/1995, que regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos relativos à aplicação de medidas *antidumping*.

Essas regras dão conta dos conceitos e de todo o processo administrativo para investigação e aplicação, ou não, de medidas sancionatórias.

No Brasil, compete à Secretaria do Comércio Exterior arquivar o processo que não demonstre, em análise preliminar, a existência de *dumping* e dano que justifique a abertura da investigação(32). Por outro lado, compete aos Ministérios do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio Exterior e o da Fazenda(33), em conjunto, a fixação de medidas definitivas ou provisórias no caso de as investigações se ultimarem constatando a existência ou ameaça de *dumping* em importação de produto estrangeiro.

Nota:

(32) BRASIL, Decreto nº 1.602/95, art. 20.

(33) *Idem*, art. 2º.

A imposição de direitos *antidumping* utilizada na medida permitida pelas regras da OMC, ou seja, como uma exceção necessária ao princípio da livre circulação e concorrência, pode ser afastada com uma solução profilática denominada compromisso sobre preços. Assim, para anular a prática de *dumping* no mercado nacional, ao invés de medidas *antidumping* provisórias e definitivas, o exportador do produto visado, pode, na fase preliminar da investigação, rever seus preços aumentando o valor em proporção suficiente para eliminar o prejuízo ou a ameaça de prejuízo causado.

Com essa opção, o importador assume um compromisso valorativo(34) no processo, que finda sem a imposição de medidas provisórias ou definitivas. O descumprimento do acordo redundando no prosseguimento das investigações que culminam com a imposição, ou não, de direitos definitivos mediante aplicação de alíquotas *ad valorem* ou específicas. A legislação brasileira fixa tal alíquota em dólar norte-americano sobre o valor aduaneiro da mercadoria em base CIF(35), convertendo-a em moeda nacional.

Nota:

(34) O art. 8º do Acordo sobre a implementação do artigo VI do GATT, internalizado no Brasil pela Lei nº 9.019/95, orienta que esse compromisso não será superior ao necessário para eliminar a margem de *dumping*.

(35) *Cost, Insurance and Freight*, termo internacional de comércio (INCOTERM), que designa a responsabilidade do exportador ao ônus do transporte internacional e ao seguro das mercadorias transportadas.

No intuito de evitar danos à indústria nacional até o encerramento do feito, podem ser aplicados às importações direitos *antidumping* provisórios que vigorarão durante a tramitação da investigação. Constatando a efetiva existência de *dumping*, serão convertidas em definitivas e, caso seja concluído pela inexistência, serão devolvidas.

Quanto à legislação mercosulina, destaca-se que a postura do Bloco é proteger-se contra a prática de *dumping* oriunda de terceiros países. Já nas relações internas, os Estados-Partes entenderam por assegurar a boa concorrência entre si, sem estabelecer regras de combate ao *dumping* intrabloco.

Os artigos 1 e 2 do Tratado de Assunção incentivam os países envolvidos a eliminar direitos alfandegários e restrições tarifárias, determinando a adoção de medidas que assegurem condições adequadas de concorrência entre si, sob o pálio do princípio fundamental da reciprocidade de direitos e obrigações, que permeia o Tratado(36). Após o Tratado de Assunção, os Estados assumiram compromissos para viabilizar a união aduaneira, por meio do Protocolo de Ouro Preto(37) e de um marco normativo para defesa contra a concorrência externa(38).

Nota:

(36) EMANUELLI, Gisela Biacchi. O contencioso relativo ao *dumping* nas relações comerciais argentino-brasileiras: elementos para a construção de uma política comercial comum no Mercosul. 162f. Dissertação (Mestrado de Integração Latino-Americana) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2002, p. 86.

(37) Protocolo Adicional ao Tratado de Assunção sobre a Estrutura Institucional do Mercosul.

(38) MERCOSUL.CMC/DEC. nº 11/97. “Marco Normativo do Regulamento Comum Relativo à Defesa contra Importações Objeto de *Dumping*”

Provenientes de Países Não-Membros do Mercosul".

Assim, quanto ao procedimento de defesa, o Brasil e cada Estado-Parte do Mercosul permanecem fazendo uso das regras domésticas. Isso certamente não favorece a implantação de um sistema integracionista. No entanto, engendra com maior incisão a defesa de cada parque industrial contra a concorrência desleal. Motivada por isso, a indústria nacional deveria estar atenta à ação corrosiva dos produtos com *dumping* que ingressam no mercado, mas o que se observa é desconhecimento dos instrumentos colocados à disposição para defesa.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Publicizar, divulgar e massificar o assunto parecem ser logística viável ao esclarecimento do empresário sobre o *fair play* internacional e sobre os instrumentos que a legislação brasileira disponibiliza ao cidadão na defesa do seu negócio e da própria indústria nacional.

É, de fato, um escudo às agressões externas, que atinge o centro nervoso da cadeia produtiva, ou seja, o consumidor. Isso porque a prática de *dumping* é engenharia do monopólio inconseqüente, sem considerar a ressonância de seus efeitos na indústria do país importador. O próprio importador nacional passa ser refém da oportunidade de preço que o produto com *dumping* representa e, diante disso, parece elementar a importação de bens financeiramente atrativos.

O adensamento das compras de bens com *dumping* comercial e a demanda do consumidor por preços baixos oportuniza a falência de empresas, o desemprego, a estagnação, a desvalorização do produto nacional e, talvez, a pior conseqüência, implementa o monopólio do produto estrangeiro.

Conhecer a prática de *dumping* e a possibilidade de aplicação de medidas curativas ao dano causado e até preventivas impõe-se como o esteio de uma economia nacional voltada não só para o resultado, mas, também, para um objetivo de maior alcance: a eficácia desse resultado.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

a) Obras

- BAPTISTA, Luiz Olavo. O Mercosul, suas instituições e ordenamento jurídico. São Paulo: LTr, 1998.
- BOUDANT, Joël. L'anti-dumping communautaire. Paris: Economica, 1991.
- COELHO, Túlio Egito. Direito à livre concorrência. Curso em pós-graduação em direito da empresa e da economia, V. I. Porto Alegre: Fundação Getúlio Vargas, 1998.
- COSTA, Lúcia Maura. OMC, manual prático da rodada do Uruguai. São Paulo: Saraiva, 1996.
- EMANUELLI, Gisela Biacchi. O contencioso relativo ao dumping nas relações comerciais argentino-brasileiras: elementos para a construção de uma política comercial comum no Mercosul. 162f. Dissertação (Mestrado de Integração Latino-Americana) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2002.
- FINGER, J. Michael. Antidumping – How it works and who gets hurt. Michigan: The University of Michigan Press, 1998.
- GUEDES, Josefina. Antidumping, subsídios e medidas compensatórias. São Paulo: Aduaneiras, 1996.
- MINERVINI, Nicola. O exportador. São Paulo: Prentice Hall, 2005.
- RIBEIRO, Marta Chantal da Cunha Machado. Da responsabilidade do Estado pela violação do direito comunitário. Coimbra: Almedina, 1996.
- SEITENFUS, Ricardo. Manual das Organizações Internacionais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997.
- VINER, Jacob. Memorandum sur le dumping. Genebra: Sociedade das Nações, seção econômica e financeira, C.E.C.P. 36, 1926, p. 5.

b) Obras de Referência

- BARAV, Ami. PHILIP, Christian. Dictionaire juridique des Communautés Européenes. Paris: Presse Universitaire de France, 1993.
- Novo Dicionário Webster's. Inglês/português. Português/inglês. São Paulo: Ed. Folha da Manhã, 1998.

c) Fontes Documentais

- BRASIL, Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Código de Defesa do Consumidor.
- . Lei nº 9.069, de 29 de junho de 1990. Plano Real.
- . Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, que incorpora os resultados da Rodada do Uruguai sobre as

negociações no âmbito do Acordo Antidumping, Subsídios e Direitos Compensatórios.

. Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, que dispõe sobre a aplicação dos direitos previstos no Acordo Antidumping e no Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios.

. Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995 que regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos relativos à aplicação de medidas antidumping.

MERCOSUL.CMC/DEC. nº 11/97. Marco Normativo do Regulamento Comum Relativo à Defesa contra Importações Objeto de Dumping Provenientes de Países Não Membros do Mercosul.

. Protocolo Adicional ao Tratado de Assunção sobre a Estrutura Institucional do Mercosul.

d) Fontes em Formato Eletrônico

Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica – ABINEE. Disponível em: <<http://www.abinee.org.br/noticias/cdri2.htm>>. Acesso em: 26 dez. 2004.

Centro Brasileiro de Relações Internacionais. Castro Neves: Riscos e Potencialidades do Paraguai. 2002. Disponível em: <http://www.cebri.org.br/pdf/75_PDF.pdf>. Acesso em: 03 jan. 2005.

Direitos Antidumping e Medidas de Salvaguarda em Vigor. 1988/Novembro de 2004. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/investigacoes/emVigor.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Derechos Antidumping, Compensatorios y Medidas de Salvaguardia Vigentes al 31 de Agosto de 2004. (De Actualización Bimestral). Disponível em: <http://www.mecon.gov.ar/cnce/Archivos/cuadros/m_vigentes.pdf>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Estado de las Solicitudes de Investigación. Disponível em: <http://www.mecon.gov.ar/cnce/Archivos/cuadros/estado_de_las_solicitudes.pdf>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Impuesto a la Exportación de Soja (primera parte) La Resistência de los Privilegiados. Secretaría Regional de la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines (Rel-UITA). Disponível em: <<http://www.rel-uita.org/agricultura/impuestos-soja.htm>>. Acesso em: 03 jan. 2005.

Investigações em Curso. Posição em junho de 2005. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/investigacoes/emCurso.pdf>>. Acesso em: 01 ago. de 2004.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Nova estratégia do sistema brasileiro de defesa comercial, 05-9-2003. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/decom/DecomNovaPolitica.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Secretaria de Comércio Exterior – Secex, Relatório do Departamento de Defesa Comercial – Decom, 2000. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comext/secex/decon/relatorio2000.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2005.

Secretaría Técnica de Planificación. Ley nº 1.064/97 e Decreto Reglamentar nº 9.585/00. Disponível em: <<http://www2.paraguaygobierno.gov.py/neworgamar2.html>>. Acesso em: 01 ago. 2005.