

Doutrina**DUMPING : BREVES PENSAMENTOS SOBRE HISTÓRIA, DIREITO, ECONOMIA E CONTABILIDADE****Leda Batista da Silva**

Estudante do 5º período de Direito da Escola de Direito de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas, FGV/SP.

Apresentação; 2. Dumping: Seu Conceito e Sua Origem; 3. As Medidas Antidumping; 3.1. O Que São; 3.2. Requisitos para Poder Pleiteá-las; 3.3. Procedimento; 4. Dumping, Subsídios, Salvaguardas e Preços Predatórios: Esclarecendo as Confusões Existentes entre Práticas de Comércio Distintas; 4.1. Medidas Compensatórias contra Importações Subsidiadas; 4.2. Medidas de Salvaguarda; 4.3. Dumping e Preços Predatórios; 5. Consumidor X Indústria Nacional: a Quem Proteger?; 6. Da Noção de Dano; 6.1. O Dano Como Elemento Essencial para a Aplicação de Medidas Antidumping; 6.2. Dumping: Regra Per Se ou Regra da Razão? 6.3. O Dano e a Lei nº 11.638/2007; 7. As Medidas Antidumping e o Direito da Concorrência; 8. Conclusão; 9. Índice das Fontes; 9.1. Fontes Primárias; 9.2. Referências Bibliográficas; 9.3. Fontes em Formato Eletrônico.

RESUMO

A prática de *dumping* pode ser entendida como a introdução de um bem no mercado importador a preço inferior ao praticado no mercado interno do exportador. No entanto, as medidas antidumping apenas podem ser aplicadas caso o *dumping* cause dano à indústria nacional. Devido à recente liberalização do comércio brasileiro e à insipiência do País nas práticas de comércio exterior, o *dumping* costuma ser comumente confundido com os subsídios, as salvaguardas e os preços predatórios. Saber aplicar corretamente as medidas antidumping é requisito essencial para o bom funcionamento da economia, sem o qual corre-se o risco desse acabar sendo utilizado erroneamente como justificativa para o protecionismo. A legislação concernente ao tema tem qualidade, mas o que falta ainda é modelar algumas condutas, tanto dos aplicadores do Direito, quanto dos industriais nacionais. Grande dificuldade hoje na aplicação das medidas antidumping é a dificuldade de provar o dano, devido à falta de transparência na contabilidade de importante parcela das empresas nacionais.

Palavras-chave: *Dumping* ; antidumping; dano; concorrência.

ABSTRACT

Dumping can be understood as the practice by which products of one country are introduced into the commerce of another country at less than the comparable price for the like product when destined for consumption in the exporting country. It is condemned if, and only if, it causes or threatens material injury to the industry of the importing country. Due to the recent experiences of Brazil in the opening market and international trade, *dumping* is often mistaken by other commerce instruments, such as predatory price. Knowing how to apply correctly antidumping duties is essential for the good function of economy. Otherwise, there is a risk of being used as a measure for protectionism. The legislation concerning *dumping* has good quality, but there are still some areas to improve. One of them is the accountancy of national industries, so as to make less difficult to prove the injury caused by *dumping*.

1. APRESENTAÇÃO

O presente trabalho terá como objetivo apresentar as noções básicas de *dumping* , abordando a sua origem, os seus conceitos e analisando os meios para sua utilização prática nos dias de hoje. Serão também abordadas as características dos elementos essenciais que configuram o *dumping* e as medidas utilizadas para evitá-lo, diferenciando-o de outros instrumentos jurídicos de proteção à indústria nacional. Mais à frente será, então, feita uma análise da relevância dos registros contábeis como instrumento de análise econômica e de tipificação do fato jurídico, aproveitando o avanço trazido com o advento da Lei nº 11.638/2007, recentíssima, que veio alterar a Lei nº 6.404/1976, aperfeiçoando algumas de suas disposições sobre critérios de contabilidade e abrindo espaço para se discutir uma escrituração contábil mais perfeita, de forma a contribuir, como instrumento irretocável, para o combate ao *dumping* . Serão feitas, por fim, considerações finais acerca das vantagens e desvantagens do instrumento jurídico brasileiro de combate ao *dumping* , bem como acerca da necessidade de uma maior transparência e fidedignidade das informações, do que pode ser feito para melhorar o instituto e como fazê-lo para que esta melhora seja efetiva. O tema, amplo, não se esgota aqui, por óbvio, mas, sem discutir-se essa necessária evolução, também não se consolidará definitivamente.

2. DUMPING : SEU CONCEITO E SUA ORIGEM

O Decreto nº 1.602/1995 traz, em seu art. 4º, a definição de *dumping* como sendo a prática de introdução de um bem

estrangeiro no mercado doméstico a preço de exportação inferior ao valor normal, sendo: (i) “valor normal” o preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais, que o destinem a consumo interno no país exportador, e (ii) “produto similar” o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando, ou, na ausência de tal produto, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.

Dessa forma, e com outras palavras, considera-se *dumping* a exportação de um produto a um preço abaixo daquele praticado em seu mercado interno. É importante ressaltar, no entanto, que o *dumping* somente é condenável caso acarrete dano à indústria nacional (art. 1º). O *caput* do art. 14 deste mesmo decreto estabelece que o termo “dano” é entendido como “dano material ou ameaça de dano material à indústria doméstica já estabelecida ou retardamento sensível na implantação de tal indústria”. Dessa forma, vemos que apenas nestas hipóteses serão justificadas as medidas antidumping, conforme será abordado neste estudo.

Para avaliar porque (e em que casos) o *dumping* é lesivo ao mercado e à economia, é necessário, primeiramente, analisar a sua história e as suas origens.

A primeira lei, que visava a coibir a prática de *dumping*, data do início do século XX e surgiu no Canadá. Àquela época, esse país estava incumbido de construir a sua primeira ferrovia transcontinental, a fim de facilitar o transporte de bens e pessoas em seu território. Os Estados Unidos, vendo a oportunidade de fornecer seu aço aos fabricantes da estrada de ferro, passaram a atuar agressivamente no mercado, vendendo o seu aço a um preço muito abaixo daquele praticado pelos canadenses. Estes começaram a pressionar o governo da época, alegando que os Estados Unidos estavam descarregando aço no mercado a qualquer preço, desfazendo-se de estoques e conquistando o monopólio no mercado canadense. A fim de evitar prejuízos à indústria nacional, o Canadá tornou-se o precursor das leis antidumping.

O Brasil, ao contrário, foi retardatário nesse processo. Até o final dos anos oitenta, a regulamentação antidumping gerava pouquíssimo interesse no País. Isso se deve à pequena abertura comercial brasileira de até então. As reformas de cunho liberal, iniciadas nos anos seguintes, especialmente no Governo Collor, evidenciaram a importância do tema, uma vez que a indústria nacional passou a sofrer intensa concorrência dos produtos importados. Foi em 1994, com a participação na Rodada do Uruguai, que o País absorveu os conceitos de *dumping* contidos no GATT-94, incorporando-o à legislação nacional por meio do Decreto nº 1.355/1994. Em 1995, publicou mais dois instrumentos legislativos importantíssimos: a Lei nº 9.019/1995 e o seu regulamento, o Decreto nº 1.602/1995, que dispõem sobre a investigação do *dumping* e a aplicação de direitos antidumping. Foi somente em 1996 que a Secretaria de Comércio Exterior – Secex publicou a Circular nº 21, com o roteiro para a elaboração da petição com pedido de investigação de prática de *dumping*. Há de se destacar que, infelizmente, o País continua insipiente no que tange à matéria antidumping. Apesar de haver legislação suficiente abordando o tema, e apesar de o *dumping* ser facilmente demonstrado, não se tem a mesma facilidade para comprovar o dano causado à indústria nacional que, como vimos, é critério essencial para a aplicação das medidas antidumping. Tal dificuldade apresenta-se, principalmente, em decorrência de deficiências contábeis das indústrias nacionais, que, por terem registros contábeis falhos e obscuros, não conseguem comprovar o dano causado ao seu orçamento ou ao seu patrimônio. Esse ponto será melhor abordado no decorrer deste trabalho.

3. AS MEDIDAS ANTIDUMPING

3.1. O que são

A expressão direito antidumping, utilizada largamente pela legislação ao fazer referência às medidas antidumping, significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de *dumping* apurada, com o fim exclusivo de neutralizar os efeitos danosos das importações objeto de *dumping*. O direito *antidumping* será calculado mediante a aplicação de alíquotas *ad valorem*¹ ou específicas², fixas ou variáveis, ou pela conjugação de ambas.

Nota:

1 Nas alíquotas *ad valorem*, a base de cálculo é expressa em valores monetários, sobre o qual se aplica um valor predefinido (percentual) em lei e fixo, com intuito de apenar o montante do tributo devido.

2 A alíquota específica consiste em um valor expresso em moeda corrente, estabelecido por lei, principalmente para aplicação de multas por infração à legislação em vigor, e sem prejuízo das demais sanções legais, ou, em alguns casos, em moedas fiscais dos entes federados atualizadas periodicamente por índices de inflações aplicáveis.

É de competência da Secretaria de Comércio Exterior – Secex apurar, mediante processo administrativo, a margem de *dumping*, a existência de dano e a relação causal entre eles. Já a fixação dos direitos provisórios ou definitivos compete à Câmara de Comércio Exterior – Camex, bem como a decisão sobre a suspensão da exigibilidade destes direitos provisórios.

De acordo com o Decreto nº 1.602/1995, o direito antidumping pode ser aplicado sempre que a importação de produtos objeto de *dumping* cause dano à indústria doméstica (art. 1º). São aplicados de acordo com as investigações abertas, podendo ser provisórios ou definitivos. Os definitivos são aqueles que, como o próprio nome diz, são determinados no final da investigação, após a constatação da prática de *dumping* e da verificação do conseqüente dano causado ao industrial nacional. Podem também ser aplicados direitos provisórios durante a investigação, quando da determinação preliminar verificar-se a existência de indícios da prática de *dumping* que cause dano, ou ameaça de dano, à indústria doméstica. Tais direitos provisórios surgem em caráter emergencial, quando se julgar necessário impedir as práticas no curso da investigação.

O ato de imposição de direitos antidumping deve indicar o prazo de vigência, o produto atingido, o valor da obrigação, o país de origem ou de exportação, as razões pelas quais a decisão foi tomada, e, quando couber, o nome dos exportadores. Os direitos antidumping são aplicados mediante a cobrança de importância, em moeda corrente do País. De acordo com o art. 45 do decreto acima mencionado, o direito antidumping diz respeito a um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de

dumping apurada, com o fim exclusivo de neutralizar os efeitos danosos dessas importações. Dessa maneira, vê-se que o *direito antidumping* será aplicado somente na quantia necessária para equalizar os preços de *dumping* com o preço praticado pela indústria nacional.

3.2. Requisitos para poder pleiteá-las

O requisito chave para poder pleitear os direitos antidumping, como já foi dito, é o **dano** causado pela prática de *dumping* à indústria nacional. O fator “dano” será melhor analisado ao longo do trabalho.

Assim, para poder ingressar com o pedido requerendo a aplicação de medida antidumping, é preciso passar por três etapas: o primeiro passo é provar que a empresa exportadora realmente está praticando *dumping*. Dessa forma, é preciso provar que o produto está sendo importado a um preço inferior àquele praticado para produto similar no mercado interno do país exportador (chamado de “valor normal”). A margem de *dumping*, portanto, é a diferença existente entre o valor normal e o preço de exportação, sendo este último o preço efetivamente pago pelo produto, livre de impostos, descontos e bonificações. Vale lembrar que, para se mensurar a margem de *dumping*, deve ser efetuada uma comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal, no mesmo nível de comércio, sendo examinadas, para fins de ajuste, caso a caso, diferenças que afetem a comparação de preços.

Tendo sido comprovado o *dumping*, é necessário comprovar o dano e o nexo causal. Para tanto, é necessário apresentar provas quanto ao (i) volume das importações objeto de *dumping*; (ii) seu efeito sobre os preços do produto similar no Brasil; e (iii) conseqüente impacto de tais importações sobre a indústria doméstica. A demonstração de nexo causal entre as importações objeto de *dumping* e o dano à indústria doméstica podem ser realizados mediante comprovação de aumento da taxa de desemprego no setor, incremento do estoque nacional do produto, redução da demanda sobre o produto interno ou aumento da importação do produto similar, por exemplo.

Assim, o fundamento e o bem jurídico que se pretende tutelar com a legislação antidumping é a eficiência produtiva da indústria nacional, conforme veremos mais à frente.

3.3. Procedimento

A investigação para determinar a existência, o grau e o efeito de qualquer alegação de *dumping* deve ser solicitada pela indústria doméstica, ou em seu nome, por meio de petição, na forma escrita. A petição, de acordo com o art. 18, § 1º, do Decreto nº 1.602/1995, deve incluir os elementos de prova do *dumping*, do dano causado e do nexo causal existente entre as importações objeto de *dumping* e o dano alegado, além de conter também a qualificação do peticionário, indicação do volume e do valor da produção da indústria doméstica que lhe corresponda, estimativa do volume e do valor da produção nacional do produto similar, descrição completa do produto alegadamente importado a preços de *dumping*, nome do respectivo país de origem e de exportação, identidade de cada exportador ou produtor estrangeiro conhecido, entre outros.

A petição será preliminarmente examinada, e caso se considere que ela está devidamente instruída e que os elementos de prova da existência de *dumping* e do dano causado são suficientes, será determinada a abertura da investigação. O período objeto da investigação de *dumping* deverá compreender os doze meses mais próximos possíveis anteriores à data da abertura da investigação, podendo, em circunstâncias excepcionais, ser inferior a doze meses, mas nunca inferior a seis meses, enquanto que o período objeto da investigação da existência de dano deverá ser suficientemente representativo e não será inferior a três anos, incluindo, necessariamente, o período de investigação de *dumping*.

Como em qualquer processo, tanto administrativo quanto judicial, dá-se grande importância ao contraditório e à ampla defesa, sendo que as partes interessadas são comunicadas sobre as informações requeridas e têm oportunidade de apresentar, por escrito, os elementos de prova que considerem pertinentes com respeito à investigação. Também é dada aos setores produtivos usuários do produto sob investigação e aos representantes de organizações de consumidores a oportunidade de fornecerem informações importantes para a investigação. Caso haja necessidade, serão realizadas audiências, para que as partes interessadas possam encontrar-se com aquelas que tenham interesses antagônicos, de forma que interpretações opostas e argumentação contrária possam ser expressas. Ao contrário dos processos judiciais, não existe qualquer obrigatoriedade no comparecimento a tais audiências e a ausência de qualquer parte não pode ser usada em prejuízo de seus interesses.

Consoante o art. 3º da Lei nº 9.019/1995, é possível ao importador oferecer garantia equivalente ao valor integral da obrigação, de forma que a exigibilidade dos direitos provisórios fique suspensa até a decisão final. No entanto, seu art. 11 estabelece competir ao Ministério da Fazenda a regulamentação do disposto no art. 3º. Como ainda não foi elaborada tal regulamentação, permanece ineficaz esta hipótese de garantia dada ao importador.

Poderão ser suspensos os procedimentos sem prosseguimento de investigação e sem aplicação de medidas antidumping se o exportador assumir voluntariamente compromissos satisfatórios de revisão dos preços ou de cessação das exportações a preços de *dumping*, destinadas ao Brasil. Isso é possível desde que as autoridades fiquem convencidas de que o mencionado compromisso elimina o efeito prejudicial decorrente do *dumping*. O aumento de preço, ao amparo desses compromissos, não será superior ao necessário para eliminar a margem de *dumping*, podendo ser limitado ao necessário para cessar o dano causado à produção doméstica.

A investigação será encerrada com aplicação de direitos quando a Secex chegar a uma determinação final da existência de *dumping*, de dano e de nexo causal entre eles. No entanto, será encerrada sem aplicação de direitos antidumping, nos casos em que (i) não houver comprovação suficiente da existência de *dumping* ou de dano dele decorrente; (ii) a margem de *dumping* for de *minimis*³; ou (iii) o volume de importações objeto de *dumping* real ou potencial, ou dano causado for insignificante⁴.

3 A margem de *dumping* é considerada como *de minimis* quando, expressa como um percentual do preço de exportação, for inferior a dois por cento.

4 O dano causado é considerado insignificante quando for inferior a três por cento das importações pelo Brasil de produto similar, a não ser que os países que, individualmente, respondam por menos de três por cento das importações do produto similar pelo Brasil sejam, coletivamente, responsáveis por mais de sete por cento das importações do produto.

No caso de decisão de encerramento com aplicação de direitos antidumping, o ato que contenha tal decisão deverá, sempre que possível, indicar o fornecedor ou fornecedores do produto em questão, com os direitos que lhes correspondam. O valor do direito não poderá exceder a margem de *dumping*, e tanto os direitos quanto os compromissos de preços somente permanecerão em vigor enquanto perdurar a necessidade de neutralizar o *dumping* causador de dano. É competente para a cobrança dos direitos antidumping, quando se tratar de valor em dinheiro, bem como, se for o caso, para sua restituição, a SRF do Ministério da Fazenda. Para efeito de execução orçamentária, as receitas oriundas dessa cobrança, classificadas como receitas originárias, serão enquadradas na categoria de entradas compensatórias previstas no parágrafo único do art. 3º da Lei nº 4.320, de 17 de março de 1964.

Todo direito antidumping definitivo deve ser extinto no máximo em cinco anos após a sua aplicação, a não ser que se tenha procedido a uma revisão, de acordo com o art. 58 do Decreto nº 1.602/1995.

4. DUMPING , SUBSÍDIOS, SALVAGUARDAS E PREÇOS PREDATÓRIOS: ESCLARECENDO AS CONFUSÕES EXISTENTES ENTRE PRÁTICAS DE COMÉRCIO DISTINTAS

Além da dificuldade na identificação e na comprovação do *dum-ping* citado no item acima, costuma ser muito freqüente a confusão entre esse instrumento e outras práticas de comércio nacional ou internacional, em especial os subsídios, as salvaguardas e os preços predatórios.

Há de se observar que todos os instrumentos acima citados estão na contramão do corpo de normas do comércio internacional, que tem como princípios fundamentais a não-discriminação e a liberalização comercial. Talvez seja por isso que tais medidas costumam ser tão confundidas.

Ao adotar medidas de defesa comercial, que poderiam ser “exceções” ao livre comércio, fosse este justo *de per se*, reconhece-se, assim, que há outros fatores importantes que devem ser considerados, como a defesa da indústria nacional, que possui papel importante no desenvolvimento e crescimento do País.

4.1. Medidas compensatórias contra importações subsidiadas

As medidas compensatórias, como já foi dito acima, são um tipo de exceção ao princípio do livre comércio. São justificadas quando a indústria nacional de um Estado é prejudicada por produtos importados subsidiados, direta ou indiretamente, pelo país exportador.

De acordo com Lígia Maura Costa ⁵, a “definição de subsídio no Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias pode ser entendida como a de um benefício acordado através de uma contribuição financeira governamental, envolvendo a transferência de fundos, de mercadorias ou de serviços, feita pelo próprio governo ou em seu nome. Nessa categoria estão, também, os benefícios fiscais e os apoios ao preço do produto”. No entanto, de acordo com o art. 5º do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, para ser considerado ilegal e, portanto, digno de receber uma medida compensatória, é necessário que cause dano à indústria do país importador.

Nota:

5 Subsídios e salvaguardas. In: AMARAL JUNIOR, A. (Coord.). *OMC e o comércio internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002. p. 64.

Ademais, como bem ressalta Gustavo Favaro Arruda ⁶, “não é de se espantar, portanto, que os subsídios sejam condenados já há muito tempo em matéria de comércio internacional, [...] pelos efeitos distorcidos que provocam. A sua prática emite sinais falsos ao mercado, prejudicando uma alocação de recursos mais eficiente. Em última análise, esses tipos de subsídios promovem a competição injusta, favorecendo o mais débil em detrimento do mais eficiente”.

Nota:

6 Entendendo o *dumping* e o direito *antidumping*. *Revista de Direito da Concorrência*, Brasília, n. 7, jul./set. 2005, p. 25.

A distinção entre subsídios e *dumping*, portanto, é clara: enquanto o primeiro diz respeito a uma prática estatal que, ao transferir recursos públicos, torna os preços privados mais competitivos; o segundo diz respeito a uma prática necessariamente privada, na qual a empresa exportadora fixa o preço que cobrará para introduzir seu produto naquele mercado determinado, no qual, por conseqüência da importação a preço reduzido, este produto circulará, internamente, desafiando a produção nacional do país de destino.

4.2. Medidas de salvaguarda

As medidas de salvaguarda existem para proteger a indústria nacional contra surtos de importação, decorrentes de progressivas reduções tarifárias negociadas. Dessa forma, dá-se à indústria nacional um período extra de proteção tarifária, para que ela possa adaptar-se às novas condições do mercado e à maior concorrência do produto importado. Isso é feito por meio de uma majoração da alíquota *ad valorem* do produto importado ou na imposição de quotas de importação. No entanto, as medidas de salvaguarda exigem uma espécie de “contraprestação” ao país prejudicado, como a negociação de novas concessões, a fim de compensar o prejuízo gerado. A diferença entre as medidas antidumping e as medidas de salvaguarda está exatamente na defesa contra os surtos de importação, já mencionada acima. Dessa forma, enquanto as primeiras visam a coibir uma prática desleal que causa dano à indústria nacional e que tem como cerne a diferenciação de preços em diferentes mercados, a segunda é aplicada contra importações legítimas, que foram facilitadas em decorrência da progressiva liberalização comercial. Além disso, a primeira é aplicada discriminadamente em relação aos países ou aos produtores, e as segundas são aplicadas de maneira não seletiva, abrangendo um produto determinado, qualquer que seja sua origem ou fabricante.

4.3. Dumping e preços predatórios

Uma confusão muito comum, especialmente na doutrina, é feita entre a prática de *dumping* e a prática de preços predatórios, estes últimos contidos na esfera do direito concorrencial. É importante salientar que eles podem, sim, estar interligados, mas isso não ocorre necessariamente, nem, de forma alguma, a prática dos preços predatórios é condição essencial para a ocorrência de *dumping*, como alguns parecem afirmar.

A prática de preço predatório consiste na redução dos preços abaixo do valor do custo, com vistas à eliminação da concorrência e, por consequência, ao monopólio do mercado. Em um primeiro momento, a empresa enfrentará enormes prejuízos, mas que serão superados em um segundo momento, quando a empresa tiver eliminado a sua concorrência e puder praticar preços essencialmente monopolistas. Para que seja possível essa estratégia, é necessário que a empresa possua (i) poder de mercado, a fim de que possa reduzir e “impor” arbitrariamente o preço; (ii) capacidade financeira, própria ou de endividamento, para financiar os prejuízos iniciais; e (iii) capacidade ociosa, que dê conta do aumento da demanda do produto ou serviço após a queda no preço.

Gustavo Favaro Arruda⁷ afirma que “o *dumping* diferencia-se [da predação] tanto conceitual quanto juridicamente. O que caracteriza o instituto em tela é, pois, única e exclusivamente, a discriminação de preços entre dois mercados nacionais, sendo que no mercado importador, o preço da importação praticado é inferior àquele do mercado exportador. Por vezes, como se verá, a prática de *dumping* poderá implicar numa atitude anticoncorrencial, mas os elementos mencionados acima não são nem suficientes nem necessários para a caracterização do *dumping*”. Mais à frente, ele ressalta que “[p]erante a legislação brasileira, que reconhece esses imperativos de ordem técnica, estes institutos são tratados de maneira absolutamente distinta. O *dumping* é tutelado pela legislação antidumping, reflexo da internalização dos acordos sobre a matéria no GATT e na OMC. A investigação sobre defesa comercial dispõe de processo administrativo autônomo, que é conduzido pelo Decom, órgão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Já as práticas anticoncorrenciais são tuteladas pela Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, e são investigadas pelo CADE, que pertence à estrutura administrativa do Ministério da Justiça”.

Nota:

7 Ob. cit., p. 26-7.

Vale lembrar, para clarear as diferenças mencionadas acima, que o *dumping* pode ser uma estratégia para a expansão do mercado.

Suponhamos que uma Empresa X, americana, deseje conquistar o mercado brasileiro por meio de exportações. No entanto, existem, neste último mercado, várias empresas de inatacável reputação, atuando em regime de concorrência perfeita, vendendo produto similar a R\$ 10,00. No país da Empresa X um produto similar também é vendido a aproximadamente R\$ 10,00. Como a Empresa X não é conhecida no Brasil e estará concorrendo com empresas que já formaram uma reputação, ela tentará arranjar outro atrativo para que o consumidor adquira seu produto (uma vez que se vendesse também a R\$ 10,00, os consumidores prefeririam comprar de empresas já conhecidas, ou então a nova empresa teria que realizar um gigantesco investimento em divulgação de marca e qualidade). Assim, entrando no mercado, se introduz vendendo a R\$ 9,00, o que causa à indústria nacional um enorme dano, visto que, no regime de concorrência perfeita, seria impossível a redução de preço sem incorrer em prejuízo.

Observe-se que a Empresa X poderia não desejar, necessariamente, acabar com a concorrência no Brasil, nem ter nenhuma estratégia desonesta ou ilegal por traz da sua diferenciação de preços; pretendia apenas abrir um novo mercado, mas o resultado de sua prática é tipificável como *dumping* e digna de receber medidas antidumping. Assim, pode-se concluir que as razões por que as empresas praticam o *dumping* são irrelevantes para a aplicação de medidas antidumping: para tal, basta que as definições técnicas sejam verificadas.

5. CONSUMIDOR X INDÚSTRIA NACIONAL: A QUEM PROTEGER?

As medidas antidumping podem, muitas vezes, ser tomadas, aparentemente, em detrimento do consumidor. Isso porque, como já foi visto, o *dumping* é caracterizado pela exportação a um preço inferior, pelo exportador, daquele praticado em seu

mercado doméstico. Se tal *dumping* gera dano aos produtores nacionais do país importador, então há a possibilidade de se impor direitos antidumping para compensar os efeitos negativos do *dumping*. Se retomarmos o exemplo dado no final do item 4.3, sem considerarmos que o importador poderia apropriar-se da diferença de margem, poder-se-ia imaginar que os consumidores sairiam beneficiados, ao menos num primeiro momento, uma vez que estariam pagando menos (R\$ 9,00) por um produto equivalente (e que antes pagavam R\$ 10,00).

Há aqui, então, que se fazer a ressalva quanto ao benefício de “curto prazo” e o benefício de “longo prazo”. No caso relatado acima, como as empresas nacionais já produziam em regime de concorrência perfeita, sendo impossível a redução do preço a um nível inferior do que praticavam, tem-se que o *dumping* ocasionaria um dano às empresas, que não conseguiriam competir com o produto importado. As firmas iriam à falência e o mercado deixaria de atuar em concorrência perfeita. A empresa exportadora poderia, então, aumentar os seus preços, a um valor ainda maior do que aquele praticado inicialmente, prejudicando os consumidores no “longo prazo”.

Ainda que a empresa exportadora não aumentasse o seu preço, continuando a vender o produto por R\$ 9,00, o consumidor, assim como a economia como um todo, continuariam a sair prejudicados. Admitindo-se, por hipótese, que a economia, no exemplo dado anteriormente, não atuasse em regime de concorrência perfeita, mas muito próximo a isso. Assim, apenas duas das quatro empresas existentes faliriam, sendo que as outras duas conseguiriam reduzir a sua margem de lucro, reduzindo o seu preço também a R\$ 9,00, mantendo a concorrência com a empresa exportadora, e impedindo-a de, no final, aumentar o preço. Alguém poderá argumentar que tal consequência – a exclusão de dois agentes do mercado – foi algo positivo para a economia, e que seria nada menos do que uma “seleção natural” das firmas mais eficientes. No entanto, seria tal argumento válido?

Ao analisar tal situação, é necessário partir de uma análise microeconômica para uma análise macroeconômica. O PIB de um país é calculado por meio da soma, em um determinado ano, do montante de dinheiro despendido em consumo, gasto do governo, investimentos privados e exportações líquidas (exportações – importações) ⁸. Ao se eliminar duas firmas do mercado, têm-se consequências negativas, tanto sociais como econômicas. A primeira diz respeito ao desemprego que afetará o país, inclusive porque não haverá mercado para absorver o contingente de desempregados que estarão sendo “substituídos” pelo trabalho da firma exportadora. Além disso, sem emprego, as pessoas consomem menos, caindo inclusive o nível de qualidade de vida. Com menos empresas residentes no país, cairá também a quantidade de investimento privado, além de fazer com que o valor das exportações líquidas diminua (uma vez que haverá o aumento das importações, graças aos preços mais baratos e acessíveis). Assim, diante do conjunto de fatos consequentes, o PIB do país cairia consideravelmente, prejudicando a economia e o desenvolvimento social.

Nota:

8 Colocando em uma fórmula matemática, $PIB = C + G + Ip + NX$, onde C é consumo, G é gasto do governo, Ip é investimento privado e NX é o resultado da diferença entre exportações e importações.

Dessa forma, pode-se perceber que a não-proteção às indústrias nacionais traria consigo um efeito terrível para o país importador. Não se trata de uma discussão acerca da “eficiência” que uma maior competitividade traria ao mercado, nem de uma questão de proteção ao direito do consumidor de ter acesso a produtos mais baratos. Trata-se, sim, de proteger a economia do país e de se evitar os desastrosos resultados acima assinalados. Há outros valores a serem protegidos do que o retórico, mas nem sempre benéfico, princípio do livre comércio.

Percebe-se, do exposto, que não se está a tratar de direitos de consumidores ou de industriais, isoladamente, mas da economia como instrumento de equilíbrio e paz social, interna e externamente. Também não se trata de um instrumento de protecionismo utilizado pelo Estado para barrar produtos estrangeiros. É proteção, e não protecionismo, uma vez que as medidas antidumping não são arbitrárias; muito pelo contrário, para serem implementadas, é necessário preencher uma série de requisitos, entre os quais o mais importante, e o mais difícil de provar é o dano, que será abordado no item seguinte.

Por isso, o exame, a fiscalização e a possibilidade de se denunciar práticas de *dumping* são mecanismos de proteção indisputáveis e inalienáveis.

6. DA NOÇÃO DE DANO

6.1. O dano como elemento essencial para a aplicação de medidas antidumping

O art. 1º do Decreto nº 1.602/1995 dispõe que “poderão ser aplicados direitos antidumping quando a importação de produtos primários e não primários objeto de *dumping cause dano à indústria doméstica*” (grifei). Assim, vê-se clara a essencialidade do dano para a aplicação das medidas antidumping.

De acordo com o art. 14 do Decreto nº 1.602/1995, o termo “dano” é entendido como “dano material ou ameaça de dano material à indústria doméstica já estabelecida, ou o retardamento sensível na implantação de tal indústria”. A determinação do dano é baseada em provas positivas e inclui exame objetivo do (i) volume das importações objeto de *dumping* – ou seja, se este não é insignificante e se houve aumento substancial das importações nessas condições; (ii) seu efeito sobre os preços do produto similar no Brasil; e (iii) consequente impacto de tais importações sobre a indústria doméstica. Assim, é necessário que haja nexo causal entre as importações objeto de *dumping* e o dano causado aos produtores nacionais.

É necessário ressaltar que, apesar da ressalva feita por este artigo, o dano não é essencial para a tipificação do *dumping*. Afinal, como já foi visto, ele existe sempre que um bem for exportado a um valor inferior do que o praticado no mercado interno do exportador.

Isso significa, então, que haverá ocasiões em que o *dumping* poderá ser considerado benéfico para a economia do país importador e, por não causar dano à indústria nacional, será não só justificável, como “protegido” contra medidas antidumping. Imaginemos, a título de exemplificação, um País A, que possui apenas uma empresa produtora de chocolate, que pratica

preços monopolistas. O monopólio, na grande maioria dos casos, é extremamente prejudicial à economia, uma vez que transfere indevidamente recursos do consumidor para o produtor, alocando-os ineficientemente⁹. Imaginemos também uma Empresa X, atuante no País B, que vê no País A uma ótima oportunidade de expandir o seu mercado. A Empresa X, portanto, começa a exportar seus produtos ao País A a um valor inferior do que o praticado tanto em seu mercado interno quanto no mercado nacional do País A. Tal conduta, apesar de ser tipificada como *dumping*, forçará a Empresa do País A a baixar os seus preços, eficientemente, para concorrer com o seu novo e único concorrente¹⁰. Esta nova concorrência será extremamente benéfica para a economia e para os consumidores do País A, e, por não causar dano à sua indústria nacional, não poderá ser evitada por meio da aplicação de medidas antidumping.

Nota:

9 A economia trabalha abaixo do seu ponto ótimo, com menores quantidades e maiores preços, gerando o que se convencionou chamar “peso morto”.

10 É por isso que, para ser possível a existência de um monopólio duradouro, é necessário que o mercado possua altíssimas barreiras à entrada, tanto de empresas nacionais quanto estrangeiras.

O mesmo funcionaria em mercados oligopolistas, nos quais, apesar de haver mais de uma empresa concorrendo entre si, ainda possuem preços superiores àqueles que seriam praticados em concorrência perfeita¹¹.

Nota:

11 Vale lembrar que, na concorrência perfeita, o preço praticado é igual à receita marginal da empresa, ponto de máxima eficiência alocativa e produtiva; já nos monopólios e oligopólios, o preço praticado é superior à receita marginal, ocasionando uma transferência indevida de renda e uma alocação ineficiente de recursos.

Podemos ver, assim, que o intuito das medidas antidumping não é eliminar a concorrência e proteger a indústria nacional a qualquer preço. Se o *dumping* for benéfico à economia do país importador, uma vez que não causa dano à indústria nacional, não se poderá aplicar medidas antidumping, visto que não existe permissão normativa para tal.

6.2. *Dumping* : regra *per se* ou regra da razão?

Os ilícitos podem ser classificados por meio de duas regras: a *per se* ou a da razão.

Os ilícitos *per se* implicam na proibição da prática, independentemente da avaliação de seus efeitos ou da conduta e culpabilidade do agente que o praticou. Ou seja, pode-se dizer que os ilícitos *per se* são uma forma de criminalização *ex ante* de determinada conduta. Já os ilícitos que são analisados sob a regra da razão só podem ser considerados como tal após uma avaliação *ex post* da conduta: há geralmente ponderação dos efeitos e das conseqüências de determinado ato.

Esse debate tem sido muito presente nas discussões acerca da Lei nº 8.884/1994, Lei de Defesa da Concorrência. No entanto, não há dispositivo algum nesta lei que diga explicitamente que as condutas ali tipificadas devem ser analisadas sob o ângulo da regra *per se* ou da regra da razão. Essa tem sido uma construção doutrinária, e que varia dependendo da leitura da lei. Esse debate é importante, uma vez que, caso se considere que o cartel, por exemplo, é um ilícito *per se*, não será mais necessária a análise de fatores tais como o poder de mercado para a condenação dos agentes que o praticaram. Só bastará, para tanto, a apresentação de uma prova que denuncie o cartel, por exemplo.

No campo das leis antidumping, no entanto, resta claro, principalmente a partir da leitura do art. 1º do Decreto nº 1.602/1995, que só se justificam as medidas antidumping a partir de uma análise do *dumping* sob o ângulo da regra da razão. Isso porque, para que as medidas antidumping possam ser aplicadas, é necessário que o *dumping* esteja causando dano às indústrias nacionais. Ou seja, só é um ilícito, e por isso punível, se causar dano. E a análise do dano só é possível de ser feita se analisarmos os efeitos e as conseqüências da conduta.

6.3.O dano e a Lei nº 11.638/2007

Como já restou demonstrado no item anterior, o dano é elemento essencial para a classificação do *dumping* como ato ilícito e, portanto, passível de aplicação de medidas antidumping. Aquelas empresas que se sentirem afetadas pelo *dumping* devem submeter petições ao Decom, por meio das quais devem demonstrar (i) a ocorrência de *dumping* em importações de um produto em particular; (ii) o dano sofrido em decorrência desta prática; e (iii) o nexo causal existente entre a prática do *dumping* e o dano, ou seja, que são as importações objeto do *dumping*, e não outras razões as causas principais do dano sofrido.

Para caracterizar o *dumping*, é necessário provar que o bem importado, e que está sendo introduzido no mercado doméstico, tem seu preço de exportação inferior ao valor normal. Relembrando, é considerado valor normal o preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais, que o destinem a consumo interno no país exportador. O preço de exportação é o preço efetivamente pago ou a pagar pelo produto exportado ao Brasil, livre de impostos, descontos e bonificações efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas de que se trate.

A partir desses dados, é efetuada uma comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal, no mesmo nível de comércio, sendo examinadas, caso a caso, para fins de ajuste, diferenças no tocante a condições e termos de venda, quantidades, características físicas e quaisquer outras que comprovadamente afetem a comparação de preços.

Tendo conseguido provar esse primeiro requisito, passa-se aos outros dois, que são, respectivamente, a comprovação do dano e do nexo causal. É aí que está o maior problema das indústrias nacionais no combate ao *dumping*. Para se comprovar o dano, é necessário fazer uma comparação entre o preço de mercado do fabricante exportador com o preço de fabricação do industrial brasileiro. E, mais ainda, é necessário comparar o preço do fabricante nacional com o seu custo. Pois é somente após analisar que, realmente, seria impossível para a indústria nacional reduzir o seu preço e competir com o fabricante estrangeiro que se tem configurado o dano¹². O problema reside exatamente no fato de que o pedido nem sempre vem acompanhada de uma contabilidade regular ou suficientemente detalhada em seus centros de custos e de produtos específicos. Isso faz com que, sem centros de custos definidos e que permitam, com clareza, apurar a margem de contribuição daquele produto específico, fique difícil a comprovação de dano por parte do produtor nacional.

Nota:

12 Se a indústria nacional tem um custo de fabricação de R\$ 10 para determinado produto, e a empresa exportadora vende produto similar a R\$ 9, então será impossível para a indústria nacional reduzir o seu preço e competir, sem que tenha um prejuízo de R\$ 1.

A Lei nº 11.638/2007 veio trazendo exigências que vão melhorar a transparência dos registros contábeis das empresas nacionais.

Essa alteração legislativa não é um fim em si mesma, mas um importante indício de que as empresas devem, cada vez mais, prestar contas à sociedade em geral. Em um ambiente de integração de mercados, a transparência torna-se requisito fundamental, e as medidas antidumping somente são utilizadas de forma eficiente se houver, por parte da indústria nacional que alega o dano, informações claras de sua liquidez e de sua capacidade econômica. No entanto, a abertura de contabilidade de custos por produto ainda não é uma regra imposta no Brasil, o que faz com que seja difícil provar o dano causado pela prática de *dumping*.

Dessa forma, o que se espera é uma evolução dentro dos padrões de contabilidade, tornando mais fácil e eficiente a comprovação do dano, ao poder provar o custo e a receita da companhia. Ainda que essa não tenha sido a intenção primordial do legislador na elaboração dessa nova lei (visto que a má escrituração contábil acarreta uma série de outros problemas para a companhia e para a economia), fato é que essas novas exigências contribuirão, e muito, para a efetividade das representações de *dumping*. Como essa é uma lei recentíssima, que data de 28 de dezembro de 2007, a nós resta apenas esperar para comprovar a mudança positiva que ocasionará no campo do direito antidumping.

7. AS MEDIDAS ANTIDUMPING E O DIREITO DA CONCORRÊNCIA

À primeira vista, pode parecer que as medidas antidumping e as *antitruste* têm propósitos totalmente diferentes e contrários. Isso porque a primeira teria como objetivo principal limitar a concorrência com o intuito de proteger a indústria nacional; enquanto que a segunda, pelo contrário, teria como objetivo principal a defesa da concorrência. Essa afirmação não é, de todo, correta.

Realmente, a Lei nº 8.884/1994 se preocupa em prevenir e punir condutas que tenham por finalidade prejudicar a concorrência, tais como os cartéis e os preços predatórios. No entanto, em seu art. 1º, coloca como finalidade da lei a “prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica, orientada pelos ditames constitucionais de liberdade de iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico”. Vemos, então, que a lei utiliza a expressão “infrações contra a ordem econômica”, e não “defesa da concorrência”. Afinal de contas, a mera “defesa da concorrência pela concorrência” não é suficiente para a justificação da aplicação de medidas preventivas ou repressivas. A mencionada defesa da concorrência é o objeto meio, e não fim, da Lei nº 8.884/1994.

O Decreto nº 4.732 dispõe sobre as funções da Camex, dentre as quais está a fixação de direitos antidumping. Seu art. 2º, § 1º, II, estabelece que “na implementação da política de comércio exterior, a Camex deverá ter presente o papel do comércio exterior como instrumento indispensável para promover o crescimento da economia nacional e para o aumento da produtividade e da qualidade dos bens produzidos no País” (grifei).

Dessa maneira, se considerarmos que o *dumping* que causa dano à indústria nacional poderia ser comparado às práticas, ainda que não tipificado, de infrações à ordem econômica, então poderemos chegar à conclusão de que ambas medidas, apesar de utilizarem-se de meios distintos, possuem finalidades iguais: proteger a ordem econômica, de forma que essa trabalhe em seu ponto ótimo, maximizando os seus resultados e distribuindo os mesmos a todos os agentes do mercado.

8. CONCLUSÃO

A liberalização e a abertura comercial proporcionaram uma integração das economias mundiais, proporcionando trocas mais eficientes e diversas. No entanto, ao mesmo tempo que a abertura comercial traz vantagens para a economia de um país, caso ela seja adotada de forma irrestrita, pode prejudicá-lo imensamente. A grande preocupação neste cenário, então, passou a ser a proteção das indústrias nacionais frente às investidas das empresas estrangeiras e exportadoras de conquista de mercado. Criaram-se limites à liberdade de comércio, entre eles a possibilidade de aplicação de medidas antidumping com o intuito de proteger a indústria nacional de danos causados pela prática do *dumping*.

Enquanto a primeira lei antidumping surgiu em meados de 1903, no Canadá, o Brasil foi retardatário neste processo. Foi somente em 1994, com a participação na Rodada do Uruguai, que o País absorveu a noção de *dumping* e as medidas antidumping em sua legislação nacional. Grande motivo desse atraso foi o fato de, até a década de 1990, o Brasil ter sido um

país extremamente fechado ao comércio exterior, mudando o cenário somente após as reformas liberais do Governo Collor, que despertaram o País para a importância do tema.

Ao mesmo tempo que passou-se a reconhecer a importância da adoção de medidas antidumping, muitos acusavam essas medidas de serem um “protecionismo disfarçado”. Apesar de tal preocupação ser legítima, ela é hoje infundada. Realmente, é necessário ter cuidado para que tais medidas não extrapolem de sua função, qual seja, proteger a indústria nacional. A partir de uma análise crítica das normas antidumping brasileiras, pode-se perceber que o legislador estava preocupado com o perigo destas tornarem-se um instrumento de protecionismo nas mãos do Estado. Ao estipular os requisitos de aplicabilidade das medidas antidumping (prova da prática de *dumping*, do dano à indústria nacional e do nexo causal entre eles) e ao determinar o contraditório e a ampla defesa às empresas partes no processo, o legislador tentou afastar esse perigo da realidade brasileira. O que é preciso é controlar para que os aplicadores do Direito usem o instrumento antidumping da forma adequada, zelando para que esse não seja um meio de justificativa para o protecionismo.

Apesar de a legislação ser clara sobre as situações em que se deve utilizar o *dumping*, por este ser um instrumento ainda muito recente no Brasil, ainda há falhas em sua aplicação. Uma dessas falhas é a recorrente confusão, especialmente doutrinária, entre as práticas de *dumping*, subsídios, salvaguardas e preços predatórios. Mais uma vez, é importante ressaltar que, para a aplicação eficiente e eficaz das medidas antidumping, é necessário saber quando elas devem ser aplicadas. Confundir institutos torna as medidas ineficientes, revelando um grave problema de segurança jurídica.

Outra falha que obstaculiza a boa aplicação das medidas antidumping é a dificuldade de se comprovar o dano às indústrias nacionais resultante da prática de *dumping*. Os registros contábeis das indústrias brasileiras são falhos e obscuros, fazendo com que seja praticamente impossível comprovar o dano causado ao seu orçamento ou ao seu patrimônio. E, sem dano, apesar de haver *dumping*, este não é considerado ilegal e não se justifica a aplicação de medidas antidumping.

Ao permitir-se a adoção de medidas que excetuem o livre comércio e a liberalização dos mercados, assume-se que há outros fatores mais importantes a se proteger. Não se trata de defender o direito dos consumidores de adquirirem produtos mais baratos, nem o direito dos industriais exportadores de terem o seu produto circulando na economia mundial. Trata-se, sim, de proteger as indústrias nacionais, sem as quais o País seria terrivelmente prejudicado, vendo sua economia, seu produto interno bruto e seu desenvolvimento decaírem.

Por fim, cabe ressaltar que o instituto antidumping e o de defesa da concorrência não são divergentes. Em última instância, ambos possuem a finalidade de proteger a ordem econômica, utilizando o comércio, tanto o nacional quanto o internacional, como um instrumento para o crescimento da economia nacional.

9. ÍNDICE DAS FONTES

9.1. Fontes Primárias

BRASIL. Legislação Antidumping. Circular Secex nº 21, de 2 de abril de 1996.

_____. Legislação Antidumping. Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994.

_____. Legislação Antidumping. Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995.

_____. Legislação Antidumping. Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003.

_____. Legislação de Direito Financeiro. Lei nº 4.320, de 17 de março de 1964.

_____. Legislação das Sociedades Anônimas. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976.

_____. Legislação Antidumping. Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995.

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade, de 30 de outubro de 1947.

ORGANIZAÇÃO Mundial do Comércio. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. Solução de Controvérsias, item 3.6 (medidas antidumping), 2003

WORLD Trade Organization. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, de 15 de abril de 1994

9.2.Referências Bibliográficas

ARRUDA, Gustavo Favaro. Entendendo o *dumping* e o direito antidumping. *Revista de Direito da Concorrência*, Brasília, n. 7, p. 13-45, jul./set. 2005.

BATISTA, Luiz Olavo. Dumping e antidumping no Brasil. In: AMARAL JÚNIOR, Alberto do (Coord.). *OMC e o comércio internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

COSTA, Lígia Maura. Subsídios e salvaguardas. In: AMARAL JUNIOR, Alberto do (Coord.). *OMC e o comércio internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

CUNHA, Ricardo Thomazinho da. A aplicação do acordo antidumping no Brasil. *Revista do IBRAC*, São Paulo, v. 7, n. 5, p. 27-39.

DEL CHIARO, José; SILVEIRA, João Marcos; LEMES, Selma Maria Ferreira. Fundamentos e objetivos da legislação antidumping. *Revista de Direito Econômico*, n. 25, p. 61-70, jun. 1998.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. *Direito administrativo*. São Paulo: Atlas, 2001.

EMANUELLI, Gisela Biacchi. Comércio exterior brasileiro e *dumping*: breve enfrentamento sobre uma barreira não-alfandegária. *Revista de Direito da Concorrência*, Brasília, n. 7, p. 49-65, jul./set. 2005.

FURLAN, Fernando de Magalhães; MEZIAT, Armando de Mello. A consolidação da defesa comercial no Brasil. *Jornal Valor Econômico*.

FURLAN, Fernando de Magalhães. Parâmetros do *antidumping* no Brasil. *Jornal O Estado de São Paulo*, em 26.02.2007.

GUEDES, Josefina Maria M. M.; PINHEIRO, Silvia M. *Antidumping, subsídios e medidas compensatórias*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

HALL, Robert E.; LIEBERMAN, Marc. *Macroeconomia*: princípios e aplicações. 1. ed. São Paulo: Thomson Pioneira, 2003.

JOHANNPETER, Guilherme Chagas Gerdau. *Antidumping – Prática desleal no comércio internacional*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1996.

LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. O *dumping* como forma de abuso do poder econômico. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, São Paulo, v. 32, n. 91, 1993.

STIGLITZ, Joseph E.; WALSH Carl. *Introdução à microeconomia*. 3. ed. São Paulo: Editora Campus, 2003.

9.3. Fontes em Formato Eletrônico

JORNAL Oficial da União Européia. Procedimentos relativos à execução da política comercial comum. Disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2007:288:0034:0034:PT:PDF>>. Acesso em: 15 jan. 2008.

MIRANDA, Pedro Carvalho de. Aplicação do direito antidumping e o impacto sobre as exportações brasileiras. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro_2003.htm>. Acesso em: 15 jan. 2008.

RICARTE, Jádson Gonçalves. A contabilidade como ferramenta preponderante para o planejamento tributário nas microempresas e nas empresas de pequeno porte. Disponível em: <<http://www.cfc.org.br/livre/17cbc/tema8.pdf>>. Acesso em: 23 jan. 2008.