

**Universidade de Brasília**

**Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade**

**Departamento de Economia**

**Leandro Oliveira Gonzalez**

***Dumping e antidumping: Uma revisão da literatura***

**Brasília**

**2013**

**Leandro Oliveira Gonzalez**

***Dumping e antidumping: Uma revisão da literatura***

Monografia de conclusão de curso de Bacharel em Ciências Econômicas.

Universidade de Brasília – UnB.

Orientador: Prof. Maurício Barata de Paula Pinto

**Brasília**

**2013**

## **AGRADECIMENTOS**

Ao meu orientador, professor Maurício de Paula Pinto, por toda sua paciência, disponibilidade e ajuda. Muito obrigado.

À minha família pela convivência e ensinamento.

Aos amigos que fiz nesta jornada na Universidade de Brasília.

Às pessoas que lutam todo dia para mudarem de vida. Vocês são fontes de inspiração.

Por fim, agradeço ao maravilhoso universo. O grande detentor da energia do amor e da bondade.

## Resumo

O objetivo deste trabalho é fazer uma revisão literária sobre o tema do *dumping* e *antidumping*, de modo que o leitor tenha uma visão ampla sobre o assunto. O trabalho, inicialmente, faz uma abordagem histórica desde o nascimento das primeiras legislações *antidumping* até o momento em que o assunto passa a ser tratado no âmbito da OMC. Em seguida, o trabalho caracteriza a prática do *dumping* de acordo com conceitos encontrados na legislação existente e mostra como se dá o processo de investigação do mesmo. Críticas a respeito da legislação também serão feitas e sempre que possível, o trabalho indicará sugestões para futuras pesquisas sobre o tema. Como se trata de um trabalho de economia, a racionalidade das medidas *antidumping* e um modelo sobre o *dumping* também serão discutidos. Por fim, o trabalho resume alguns tópicos de pesquisa encontrados na literatura, de modo que resultados empíricos possam ser observados.

**Palavras-chave:** *Dumping*. *Antidumping*. Economia Internacional. OMC. Brasil

## Abstract

The objective of this study is to review the literature on the subject of *dumping* and *antidumping*, so that the reader could have an insight on the subject. The work initially makes a historical approach since the birth of the first *antidumping* legislation until the time that the matter shall be dealt with in the WTO. Then, the study characterizes the practice of *dumping* in accordance with concepts found in existing legislation and shows how the process of investigating dumping is. Criticisms of the legislation will also be made and as far as possible, the work will indicate suggestions for future research on the topic. As this is a work of economics, the rationality of *antidumping* and a model of *dumping* will also be discussed. Finally, the paper summarizes some research topics in the literature, so that empirical results can be observed.

**Keywords:** *Dumping. Antidumping.* International Economics. WTO. Brazil

## Sumário

1- Introdução .....	1
2- Regulação do <i>antidumping</i> .....	3
3- <i>Dumping</i> e direitos antidumping na legislação.....	6
4- Algumas críticas com relação à legislação <i>antidumping</i> .....	15
5- <i>Dumping</i> na teoria econômica.....	22
6- Alguns trabalhos sobre o assunto do <i>dumping</i> e <i>antidumping</i> .....	29
6.1- Comportamento das importações brasileiras de produtos submetidos à investigação <i>antidumping</i> .....	29
6.2- Características e estratégias das empresas brasileiras submetidas ao <i>antidumping</i> .....	35
6.3- Direitos compensatórios, salvaguardas e a problemática da proteção efetiva.....	39
7- Conclusão.....	42
Referências bibliográficas.....	44

### Lista de siglas:

**Sigla 1** - OMC - Organização Mundial de Comércio

**Sigla 2** - GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*

**Sigla 3** - CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômico

### Lista de Figuras:

**Figura 1** - Modelo de *Dumping* de KRUGMAN e OBSTFELD (2001) ..... 26

# 1.Introdução

Este trabalho procurou fazer uma revisão de literatura acerca do tema do *dumping* e *antidumping*. O intuito do trabalho é fazer com que um estudante de economia, ou até mesmo um leigo interessado, adquira certo conhecimento sobre a matéria e, assim, possa aprofundar os estudos em determinados tópicos apresentados.

Sendo assim, inicialmente, o trabalho apresenta uma abordagem histórica sobre o assunto, de modo que o leitor tenha uma noção cronológica do tema e compreenda que direitos *antidumping* são regulados em âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC). O trabalho, em seguida, apresenta conceitos importantes encontrados na legislação competente da matéria e procura mostrar como se dá o processo de investigação de produtos suspeitos da prática do *dumping*. O autor do presente trabalho avalia que a compreensão acerca da legislação competente ajuda no melhor entendimento do tema em questão.

O trabalho também faz críticas à legislação competente e, na medida do possível, apresenta sugestões de pesquisas para futuros interessados no assunto. Duas críticas podem ser resumidas e ressaltadas nesta introdução. Primeiramente, o autor do presente estudo observa que para a petição não ser indeferida e as investigações iniciem-se, é necessário que os produtores nacionais de produto similar que apoiam a petição representem 25% do total da produção doméstica de produto similar. Partindo do princípio que tal produto esteja inserido em um mercado em competição perfeita, onde há a existência de milhares de produtores com participação similar de produção, seria tarefa difícil juntar o percentual mínimo de produtores.

A outra crítica está no fato de que, baseado na legislação competente, basta a investigação comprovar a existência do *dumping*, do dano à indústria nacional de produto similar e donexo causal para que os direitos *antidumping* possam ser utilizados. Em nenhum momento se faz obrigatório um estudo que busque medir o impacto que tais direitos *antidumping* terão no bem-estar da economia como um todo.

Em seguida, o trabalho reserva um capítulo para discutir o tema dentro da literatura do campo da economia. Além disso, este capítulo traz a classificação do

*dumping* de acordo com a duração da prática em si. De forma simples, toca na problemática da racionalidade econômica dos direitos *antidumping* e analisa o modelo de Krugman e Obstfeld (2001).

Por fim, o autor do presente trabalho resume alguns tópicos de trabalhos encontrados na literatura. O intuito deste capítulo é clarear o entendimento acerca do assunto, mostrar linhas de pesquisas utilizadas em trabalhos e apresentar resultados empíricos.



## 2. Regulação do *antidumping*

A primeira legislação *antidumping* data-se de 1904 e foi feita pelo Canadá. O objetivo de tal legislação era proteger a indústria de aço canadense do aço originário dos Estados Unidos. De acordo com Finger (1991), a indústria canadense de aço estava em processo de desenvolvimento devido à construção de ferrovias no país e a mesma argumentava que as indústrias americanas de aço praticavam *dumping* em seu mercado.

Após a implementação da legislação *antidumping* do Canadá em 1904, a Nova Zelândia foi o segundo país a ter uma legislação *antidumping*. Tal fato aconteceu em 1905. Segundo Finger (1991), a motivação para a criação da legislação *antidumping* da Nova Zelândia deveu-se a práticas desleais de comércio feitas pela indústria americana de implementos agrícolas que afetaram negativamente a indústria neozelandesa. Os próximos países a adotarem legislações *antidumping* foram a Austrália em 1906, Estados Unidos em 1916 e Reino Unido em 1921.

É notório que no início das primeiras legislações *antidumping* dos países, não existia nenhuma organização ou instituição internacional de comércio que regulamentasse o que vinha a ser a prática do *dumping* em si, como também as medidas possíveis de retaliação quanto a essa prática (direitos *antidumping*). Dessa maneira, os países que possuíam legislações *antidumping* naquele momento dispunham de grande discricionariedade para definirem seus próprios conceitos do que seria a prática do *dumping* em seu território e para delimitarem as medidas cabíveis capazes de represarem tal prática condenável. Essa falta de regulamentação internacional do *antidumping* gerava grande confusão e insatisfação de determinados países submetidos a direitos *antidumping*. Esses alegavam dificuldade de se adequarem às diferentes legislações e o constante abuso imposto pelos direitos *antidumping*.

A criação do GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) em 1947 trouxe o início da internacionalização das normas *antidumping* em seu artigo VI. Após essa data, algumas das diversas negociações (Rodadas) realizadas pelo GATT buscaram, entre outros objetivos, aperfeiçoar o mecanismo das normas

*antidumping*. Santos (2011) mostra, por exemplo, que em 1967 com a Rodada Kennedy, foi criado o primeiro código *antidumping* com o objetivo principal de regular o artigo VI do GATT. Na Rodada Tóquio em 1979, este mesmo código passou por uma revisão.

Desde a criação do GATT até a Rodada Tóquio, algumas observações podem ser feitas. Primeiramente, os acordos do GATT não eram de adesão obrigatória por parte de seus membros, tendo assim, um caráter plurilateral. Santos (2011) argumenta, por exemplo, que os Estados Unidos, por serem um país hegemônico no âmbito do comércio internacional, influenciaram bastante o resultado das diversas Rodadas do GATT. Inclusive, os Estados Unidos defendiam a imposição de suas normas internas no âmbito dos acordos internacionais e tinham a política de não aceitar as regras dispostas em acordos internacionais que contrariavam com seu direito positivo interno. Vale destacar que esta característica dos Estados Unidos em tentar impor suas normas internas na esfera dos acordos internacionais e de não aceitar as regras estabelecidas nos acordos internacionais foi denominada na literatura de multilateralismo incondicional. Dessa maneira, percebe-se que a internacionalização das normas *antidumping* no âmbito do GATT ainda era limitada. Além disso, Prusa (2005) faz críticas ao primeiro código *antidumping* do GATT. De acordo com o autor, o código *antidumping* não trazia nada mais do que declarações sobre o fato de que o *dumping* era uma prática a ser condenada, não delimitava com precisão quais práticas constituíam o *dumping* propriamente dito, não explicava como calcular a margem de dano e nem como se devia apurar o dano. Ou seja, existiam falhas e uma falta de precisão no primeiro código *antidumping*.

Finalmente, na Rodada Uruguai, que teve início em 1986 e término em 1994, um novo código *antidumping* foi feito, a OMC (Organização Mundial de Comércio) foi criada e essa aprovou o acordo *antidumping* da Rodada Uruguai. Diferentemente do que acontecia no GATT, na OMC o acordo *antidumping* possui um caráter multilateral, ou seja, é de obrigatória adesão por parte de todos os membros. Além disso, Silva (2007) cita outras diferenças entre o GATT e a OMC. O GATT era um acordo de caráter provisório, sem base institucional legal e não foi capaz de impedir que seus signatários se desviassem por caminhos protecionistas. Já a OMC, é uma

instituição permanente, com personalidade jurídica própria e possui um sistema de solução de controvérsias efetivo.

Dessa maneira, as legislações *antidumping* dos membros da OMC, inclusive a brasileira, tiveram que ser baseadas de acordo com as diretrizes do novo acordo *antidumping* propostas pela Rodada Uruguai do GATT. Saraiva (2011) cita OMC (2009) que diz que este novo acordo *antidumping* trouxe mais detalhes e clareza para a determinação do *dumping*, do dano, nexos de causalidade e de certa forma, corrigiu boa parte das falhas encontradas no primeiro código *antidumping*. Sendo assim, o próximo capítulo do trabalho vai procurar introduzir conceitos importantes para o entendimento do que é o *dumping* propriamente dito em termos da legislação competente e quando há a possibilidade de se aplicar direitos *antidumping*.

### 3. *Dumping* e direitos *antidumping* na legislação

Antes de começar este tópico, vale dizer que todos os conceitos e informações do capítulo 3 estarão de acordo e serão baseados no artigo VI do GATT, no acordo *antidumping* da Rodada Uruguai, na lei n.º 9019, de 30 de março de 1995 e no decreto n.º 1602, de 23 de agosto de 1995.

***Dumping***: O *dumping* se caracteriza pela introdução de um bem no mercado doméstico a preço de exportação inferior ao valor normal.

**Preço de exportação**: O valor pago ou o preço a ser pago pelo produto exportado livre de impostos e descontos. Nos casos em que o preço de exportação não exista ou aparenta ser duvidoso em função de acordo compensatório ou associação, esse pode ser construído a partir do preço de revenda do produto ao primeiro comprador independente. No caso da impossibilidade desta última hipótese ou no caso em que o produto não é revendido na mesma condição em que foi importado, o preço de exportação será construído por meio de uma base razoável.

**Valor normal**: É o preço, em situações mercantis normais de comércio, de produto similar ao examinado que é praticado pelo país exportador para o próprio mercado doméstico: Quando: **a)** não existir vendas do produto similar destinadas ao mercado doméstico do país exportador; **b)** não existir situação mercantil normal de comércio; **c)** reste configurada uma condição especial de mercado e **d)** houver um baixo volume de vendas da empresa investigada destinada ao mercado interno do país exportador; o valor normal será calculado: **1)** pelo preço de exportação de produto similar praticado pelo país exportador, destinado a um terceiro país, ou ainda, **2)** poderá ser construído artificialmente através do levantamento dos custos de produção de produto similar ao examinado, adicionados a esses o valor das despesas de venda e de lucro. Basta que apenas uma das alternativas **a), b), c)** e **d)** aconteçam para que seja utilizado um dos métodos alternativos de cálculo do valor normal (**1)** e **2**). O acordo *antidumping* não define o conceito de condição especial de comércio.

Para que a alternativa **d)** aconteça, é necessário que o volume de vendas de produto similar destinada ao mercado interno não represente 5% das vendas do produto ao país importador. Entretanto, mesmo que o volume de vendas de produto

similar destinado ao mercado interno não represente 5% das vendas do produto ao país importador, tal volume de vendas será utilizado no cálculo do valor normal se existirem elementos de prova dizendo que o mesmo é suficiente para permitir uma comparação válida.

**Situação mercantil normal de comércio:** A legislação não define claramente o que seria uma situação normal de comércio. Entretanto, destaca, de forma exemplificativa, situações consideradas anormais de comércio e, portanto, desprezadas do cálculo do valor normal do produto. Estas situações seriam: transações entre partes consideradas associadas ou que tenham celebrado entre si acordo compensatório. Tais situações consideradas anormais podem ser desconsideradas se comprovado que os preços e custos a elas relacionados sejam comparáveis aos das operações sem tais vínculos ou características. Vendas ao mercado interno ou a terceiros países de produto similar ao exportado a preços inferiores aos custos unitários de produção também se encaixarão em situação anormal de comércio se os seguintes fatos ocorrerem: as vendas ocorrerem em um período dilatado de tempo, normalmente um ano, em quantidades substanciais e a preços que não permitam cobrir todos os custos em período razoável.

**Produto similar:** Entende-se produto similar como produto idêntico ao examinado suspeito de *dumping* ou na falta desse produto idêntico, outro produto que apresente características muito parecidas com o produto considerado.

**Margem de *dumping*:** É definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação. Se a margem de *dumping* for de *minimis*, ou seja, for inferior a 2%, a investigação da prática de *dumping* será encerrada. Além disso, o valor do direito *antidumping* não poderá exceder o valor da margem de *dumping*.

**Direito *antidumping*:** 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*.

Para que o *dumping* seja condenável e o direito *antidumping* possa ser aplicável, uma observação deve ser feita. Não basta apenas que: **1)** um produto seja introduzido no mercado doméstico a preço de exportação inferior ao valor normal. É necessário que além desse, ocorram também: **2)** Dano material ou ameaça de dano

material à indústria doméstica, ou atraso significativo para o estabelecimento de uma indústria doméstica e **3)** relação de causalidade entre os itens 1 e 2 (nexo causal).

**Dano:** Entende-se dano como dano material ou ameaça de dano material à indústria doméstica já estabelecida ou retardamento sensível na implantação de tal indústria. A determinação de dano será baseada em provas positivas e serão examinados: **1)** volume das importações objeto de *dumping*; **2)** os efeitos que essas importações terão sobre os preços do produto similar no país e **3)** consequentes impactos de tais importações sobre a indústria doméstica.

Vale dizer que para efeito de investigação, o volume de importações, suspeitas de *dumping*, de determinados países será considerado insignificante se for inferior a 3% das importações totais brasileiras de produto similar. A não ser que os países que, individualmente, respondam por menos de 3% das importações do produto similar pelo Brasil, respondam, coletivamente, por mais de 7% das importações do produto.

Caso o volume de importações, suspeitas de *dumping*, for comprovadamente considerado insignificante, as investigações serão encerradas sem aplicação de direitos *antidumping*.

Ainda sobre o tópico dano, a legislação indica alguns dos consequentes impactos das importações objeto de *dumping* que deverão ser examinados pelas autoridades competentes. Entretanto, essa indicação de impactos não é considerada uma lista exaustiva, ou seja, outros impactos poderão ser examinados. Além disso, a legislação fala que nenhum desses impactos analisados, isoladamente ou em conjunto, será considerado indicação decisiva para a determinação de dano. Estes impactos avaliados, presentes na legislação, seriam: os fatores e índices econômicos, que tenham relação com a situação da referida indústria, inclusive queda real ou potencial das vendas, dos lucros, da produção da participação no mercado, da produtividade, do retorno dos investimentos ou da ocupação da capacidade instalada. Além de fatores que afetam os preços domésticos, a amplitude da margem de *dumping* e os efeitos negativos reais ou potenciais sobre fluxo de caixa, estoques, emprego, salários, crescimento, capacidade de captar recursos ou investimento.

**Indústria doméstica:** A totalidade dos produtores nacionais de produto similar ao importado suspeito de *dumping*, ou o conjunto dos maiores produtores do produto similar.

**Nexo causal:** A relação de causa entre a prática do *dumping* e o dano à indústria doméstica. Para a averiguação do nexo causal, serão examinados: elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além, das importações objeto de *dumping*.

Vale dizer que danos provocados à indústria doméstica por motivos alheios à prática do *dumping* não comprovarão a ocorrência do nexo causal que é a relação de causa entre a prática do *dumping* e o dano à indústria.

A investigação, para determinar a existência, o grau e o efeito da alegação de *dumping*, deverá ser solicitada pela indústria doméstica ou em seu nome por meio de petição escrita. Entretanto, em circunstâncias excepcionais, o Governo Federal poderá abrir a investigação, caso existir elementos de provas suficientes da existência de *dumping*, de dano e do nexo causal entre eles, que justifiquem a abertura. A petição enviada deverá conter elementos de prova de *dumping*, de dano e de nexo causal e uma série de dados específicos. A legislação cita uma lista enorme de diversos dados que deverão conter em uma petição, entretanto, o trabalho irá citar apenas alguns devido a grande quantidade de dados e porque o objetivo do trabalho é fazer, apenas, um apanhado geral sobre os pontos mais importantes da legislação para um entendimento geral da prática do *dumping*.

Alguns dos dados que deverão conter em uma petição: qualificação do peticionário, estimativa do volume e do valor da produção nacional do produto similar, descrição completa do produto alegadamente importado a preço de *dumping*, nome do respectivo país de origem e de exportação, descrição completa do produto fabricado pela indústria doméstica, entre outros.

A petição será examinada com o objetivo de se verificar se está devidamente instruída ou se são necessárias informações complementares. O peticionário será comunicado do resultado em um prazo de 20 dias após a entrega da petição.

Após 30 dias da expedição da comunicação que a petição está devidamente instruída, o peticionário será notificado da determinação, positiva ou negativa, da abertura da investigação. A abertura da investigação não ocorrerá e o processo será arquivado se não houver elementos de provas suficientes da existência de *dumping* ou de dano por ele causado, se a petição não tiver sido feita pela indústria doméstica ou em seu nome e se os produtores domésticos, que expressamente apoiam a petição, representarem menos de 25% da produção total de produto similar realizada pela indústria doméstica.

Vale dizer que as partes interessadas conhecidas serão notificadas da abertura da investigação. Por partes interessadas entende-se: os produtores domésticos do produto similar e a entidade de classe que os represente, os importadores dos bens objeto de investigação e a entidade de classe que os represente, os exportadores ou produtores do referido bem e entidades de classe que os representem, o governo do país exportador do devido bem e outras partes interessadas que as autoridades responsáveis considerarem como tais.

As partes interessadas na investigação de *dumping* serão comunicadas sobre as informações requeridas e terão ampla oportunidade de apresentar os elementos de prova que considerarem pertinentes com respeito à investigação. Além disso, as partes interessadas, com exceção dos governos dos países exportadores, receberão questionários destinados à investigação. Percebe-se neste ponto, que a legislação, pelo menos teoricamente, procurou instituir um processo de investigação bastante democrático que dá oportunidades de defesa para as diversas partes interessadas.

Ainda com relação às partes interessadas, essas no direito da ampla oportunidade de defesa de seus interesses, poderão solicitar a realização de audiências onde será dada a oportunidade para que as partes possam encontrar-se com aquelas de interesses contrários aos seus, de forma que interpretações e argumentos contrários possam ser expressos. Além disso, as partes interessadas terão o direito de pedir vistas das informações contidas no processo, as quais serão prontamente colocadas à disposição dos solicitantes do pedido. Informações sigilosas e documentos internos do governo não poderão ser solicitados.



Iniciadas as investigações, as autoridades competentes irão buscar os elementos de prova do *dumping* no período dos doze meses anteriores à data de abertura da investigação, podendo em circunstâncias excepcionais, ser inferior a doze meses, mas nunca inferior a seis meses. Já o período objeto da investigação da existência do dano não poderá ser inferior a três anos, entretanto, incluirá o período da investigação de *dumping*.

As autoridades competentes, no curso das investigações, irão verificar a correção das informações fornecidas pelas partes interessadas e, caso necessário, poderão realizar investigação no território de outros países. Entretanto, para que isso ocorra, as autoridades deverão ter autorização das empresas estrangeiras envolvidas e o consentimento do governo do país em questão. Se for necessário fazer investigação nas empresas localizadas em território nacional, as autoridades competentes terão que ser autorizadas pelas respectivas empresas nacionais.

Após sessenta dias do início das investigações, se houver uma determinação preliminar positiva da existência de *dumping* e consequente dano à indústria doméstica, as autoridades competentes poderão aplicar medidas *antidumping* provisórias caso decidam que tais medidas são necessárias para impedir que ocorra dano durante a investigação.

Ainda com relação às medidas provisórias, essas não poderão exceder o valor da margem de *dumping* estabelecida e terão vigência limitada por um período não superior a quatro meses. Tal prazo poderá ser estendido para seis meses por decisão das autoridades competentes e a pedidos de exportadores que representem percentual significativo do comércio em questão. Além disso, se no final da investigação, a determinação final for pela não existência de *dumping* ou de dano dele recorrente, o valor das medidas *antidumping* provisórias recolhidas será restituído.

Sobre o parágrafo anterior, o autor deste trabalho apresenta uma dúvida. Não fica especificado na legislação, qual agente será restituído do valor das medidas *antidumping* provisórias, caso a determinação final for pela não existência de *dumping* ou de dano dele recorrente. Dessa maneira, o presente trabalho tentará responder tal questão baseado na lógica econômica.

Partindo da situação hipotética de que o produto suspeito de *dumping* era vendido a 100 reais ao mercado nacional e após a aplicação da medida *antidumping* provisória o exportador estrangeiro continue vendendo a mercadoria ao mesmo preço, fica nítido que o único agente prejudicado neste contexto seria o importador de tal produto. Isso aconteceria porque o importador teria que pagar os 100 reais ao exportador estrangeiro somados ao montante da medida *antidumping* provisória destinado às autoridades competentes. Sendo assim, a lógica econômica aponta que o importador da mercadoria seria o agente restituído caso a determinação final da investigação for pela não existência de *dumping* ou dano dele decorrente.

Entretanto, o exportador estrangeiro também poderia ser prejudicado. Se em vez de 100 reais, o exportador estrangeiro passasse a vender o produto por 95 reais, por exemplo, devido a uma eventual queda de demanda imposta pela medida *antidumping* provisória, a lógica econômica aponta que o exportador deveria ser ressarcido em 5 reais caso a determinação final da investigação for pela não existência de *dumping* ou dano dele decorrente.

Ao mesmo tempo, as investigações poderão ser suspensas sem a aplicação de medidas *antidumping* provisórias ou sem aplicação de direitos *antidumping* se o exportador assumir, voluntariamente, compromisso de revisão de preços ou cessar suas exportações a preço de *dumping* para o Brasil. Vale dizer que os exportadores somente poderão propor compromissos de preços ou aceitarão aqueles propostos pelas autoridades competentes, após determinação preliminar de *dumping* e de dano por ele causado. Além disso, as autoridades competentes apenas irão propor compromisso de preços para com o exportador caso fiquem convencidas que tal compromisso vai eliminar o efeito prejudicial da prática decorrente do *dumping*.

Ainda com relação ao compromisso de preços, os exportadores não serão obrigados a propor compromisso de preços, nem de aceitá-lo. As autoridades competentes também não são obrigadas a aceitá-lo caso considerem a aceitação ineficaz. Por fim, o aumento de preços devido ao compromisso de preços não será superior ao necessário para eliminar a margem de *dumping*. Não foi encontrado na legislação, um limite de vigência para os compromissos de preços, ela diz apenas que somente permanecerão em vigor enquanto existir necessidade de neutralizar o *dumping* causador de dano.

As investigações serão finalizadas um ano após sua abertura. Em circunstâncias especiais, as investigações podem durar 18 meses. Como já falado no trabalho, as investigações serão encerradas com aplicação de direitos *antidumping* somente no caso de determinação final da existência do *dumping*, de dano e donexo causal entre eles.

Como também já citado neste trabalho, as investigações serão finalizadas sem a aplicação de direitos *antidumping* quando a margem de *dumping* determinada for de *minimis* (inferior a 2%), quando o volume das importações objeto de *dumping* ou seu dano causado for insignificante e no caso da não existência do *dumping* ou do dano causado por ele. Não foi encontrado na legislação o significado de dano insignificante.

As investigações serão finalizadas com aplicação de direitos *antidumping* se a determinação final for pela existência de *dumping* e do dano causado por ele. Lembrando que o valor do direito *antidumping* não deverá ultrapassar o valor da margem de *dumping* apurada.

O valor do direito *antidumping* será calculado mediante a aplicação de alíquotas *ad valorem* ou específicas, fixas ou variáveis, ou pela união das mesmas. Simplificadamente, a alíquota *ad valorem* poderia ser definida como proporção ou percentual cobrado do valor do produto. Já a alíquota específica seria um valor específico cobrado por uma determinada quantidade de produto.

O direito *antidumping* definitivo será extinto no prazo máximo de duração de cinco anos após sua aplicação, entretanto, somente permanecerá em vigor enquanto for necessário neutralizar o *dumping* causador de dano. O prazo máximo de duração de cinco anos poderá ser prorrogado mediante requerimento, devidamente fundamentado, desde que demonstrado que o término dos direitos *antidumping* levaria provavelmente à continuação do *dumping* e do dano causado por ele.

Pedidos de revisão dos direitos *antidumping* só poderão ser feitos um ano após o início da imposição dos direitos, serão feitos pelas partes interessadas ou por órgãos ou entidades competentes. Os formuladores de tal ação de revisão deverão apresentar elementos de prova de que **1)** a aplicação do direito deixou de ser

necessária para neutralizar o *dumping*, **2)** de que seria improvável que o dano continuasse existindo caso o direito fosse revogado ou alterado e **3)** de que o direito existente não é ou deixou de ser suficiente para neutralizar o *dumping* causador de dano. Repare que os elementos de **1)** e de **3)** são opostos, quem se utilizar de **1)** deseja diminuição ou extinção do direito *antidumping* aplicado, quem se utilizar de **3)** deseja aumento dos direitos.

O pedido de revisão será concluído no período de doze meses da sua abertura. Nesse período de doze meses em que a revisão não foi concluída, os direitos não serão alterados e continuarão em vigor até o final da revisão. Por fim, as autoridades competentes, de acordo com as provas colhidas ao longo da revisão, poderão extinguir, manter ou alterar o direito *antidumping* em questão.

#### 4. Algumas críticas com relação à legislação *antidumping*

Noman (2011) procura em seu trabalho apontar lacunas e deficiências encontradas no artigo 2º do acordo *antidumping* da Rodada Uruguai, que trata sobre a determinação do *dumping*. Como a legislação brasileira está de acordo e é baseado tanto no acordo *antidumping* da Rodada Uruguai quanto no artigo VI do GATT, tais críticas feitas por Noman (2011) estão ligadas, também, à legislação nacional. O trabalho irá citar algumas das críticas da respectiva autora.

A primeira crítica feita pela autora se refere ao fato de que o texto da legislação não define o significado de “situação mercantil normal de comércio”, fator necessário para o cálculo do valor normal do produto pelo método do preço praticado pelo país exportador para o próprio mercado doméstico. Como já falado no presente trabalho, a legislação apenas aponta, de forma exemplificativa, situações consideradas “anormais” de comércio. O fato da expressão “situação normal de comércio” não ser bem definida, acaba por conferir grande discricionariedade às autoridades investigadoras dos países para julgarem a “normalidade” das operações e, dessa maneira, abre margem para que operações rotineiras de comércio do país exportador sejam consideradas anormais e retiradas do cálculo do valor normal do produto por algum motivo. Dependendo da maneira alternativa utilizada para o cálculo do valor normal, esse poderia ser bastante alto, e proporcionaria uma margem de *dumping* extremamente elevada.

Noman (2011) também critica o fato de que a legislação não define o significado de “condição especial de mercado”. A condição especial de mercado, como já falado no presente trabalho, é condição suficiente para que o cálculo do valor normal seja feito de maneira alternativa e o fato dela não ser definida, de maneira positiva na legislação, confere grande discricionariedade às autoridades investigadoras para enquadrarem determinadas operações de mercado do país exportador em condição especial de mercado. A autora cita que a condição especial de mercado, em geral, é utilizada para caracterizar situações em que os preços são controlados pelo Estado, normalmente, relacionadas às economias que não são predominantemente de mercado.

Ainda com relação à condição especial de mercado, a legislação brasileira cita como calcular o valor normal de produtos suspeitos de *dumping* quando o exportador se tratar de um país que não seja predominantemente de mercado. Diferentemente dos outros casos citados em que o valor normal alternativo seria calculado pelo preço de exportação de produto similar praticado pelo país exportador destinado a um terceiro país. Ou ainda, construído artificialmente através do levantamento dos custos de produção de produto similar ao examinado, adicionados a esses o valor das despesas de venda e de lucro. A legislação diz que nos casos em que as importações suspeitas de *dumping* forem de país de economia não predominantemente de mercado, o valor normal poderá ser calculado: **1)** com base no preço praticado ou no valor construído de produto similar, em um terceiro país de economia de mercado ou **2)** com base no preço do produto similar exportado por esse terceiro país a outro país que não seja o Brasil. Se **1)** e **2)** não forem possíveis de serem calculados, o valor normal será baseado em qualquer outro preço razoável.

Com relação ao preço de exportação, Noman (2011) também aponta algumas lacunas existentes na legislação. A legislação diz que o preço de exportação poderá ser construído a partir do preço de revenda do produto ao primeiro comprador independente caso os preços praticados não sejam confiáveis (duvidosos) em função de acordo compensatório ou associação. Entretanto, a autora cita que não há qualquer orientação positiva na legislação sobre o significado do termo acordo compensatório. Tal fato cria margem para que as autoridades investigativas enquadrem determinados relacionamentos entre exportador e importador dentro do quesito acordo compensatório. Subentende-se da crítica da autora que em determinadas situações, as autoridades investigativas poderiam cometer injustiças quanto à determinação final do preço de exportação.

Noman (2011) critica também o fato de que o acordo *antidumping* não estabelece orientação específica às autoridades investigadoras sobre os critérios a serem utilizados para a definição do produto similar. Como não há orientação no acordo *antidumping* sobre os critérios a serem utilizados para a definição do produto similar, novamente, o acordo abre margem para total discricionariedade para determinarem a similaridade entre o produto investigado e aquele vendido no mercado interno do país exportador.

Apesar de tal discricionariedade, CZAKO (2003) mostra os critérios mais utilizados pelas autoridades investigativas para a escolha do produto similar em comparação ao produto suspeito de *dumping*. Esses critérios seriam: análise das características físicas dos produtos, o grau de substituição entre eles, o tipo de matéria prima utilizada, os processos produtivos empregados, entre outros.

Com relação às críticas feitas por Noman (2011), duas observações devem ser feitas. Primeiramente, apesar de a autora apontar as diversas lacunas existentes no acordo *antidumping*, Vermulst (2006) aponta o fato de que a legislação *antidumping* é considerada um dos diplomas legais mais técnicos e complexos da Organização Mundial de Comércio (OMC). Isso mostra a dificuldade em se elaborar uma legislação multilateral que comporte os interesses das diversas partes envolvidas.

A segunda observação consiste no fato de que grande parte das lacunas observadas pela autora aponta a falta de definição positiva de determinados conceitos, que levaria as autoridades investigativas a utilizarem métodos alternativos para a determinação do preço de exportação e do valor normal, por exemplo. Subentende-se ainda do trabalho que talvez as autoridades investigativas pudessem cometer injustiças na determinação de tais valores amparadas pelas lacunas da legislação.

Diante disso, o presente trabalho sugere caminhos de pesquisa para futuros trabalhos. Seria interessante pesquisar, no caso em que o Brasil seja o país investigado pela prática do *dumping*, o número de processos submetidos a direito *antidumping* em que foram utilizados métodos alternativos para a determinação do valor normal ou do preço de exportação. Dos processos submetidos a direito *antidumping* em que foram utilizados métodos alternativos para a determinação do valor normal ou do preço de exportação, seria interessante conhecer o número de processos que foram motivo de controvérsia (questionamento), pelas autoridades competentes brasileiras, sobre a maneira do cálculo do valor normal ou do preço de exportação. A comparação de tais números indicaria se o percentual de questionamentos sobre a maneira do cálculo do valor normal ou do preço de exportação é um número expressivo ou não do total e isso poderia indicar o grau de arbitrariedade na utilização das lacunas da legislação. Diante desses resultados,

seria interessante, também, analisar quais seriam os países envolvidos em tal prática e o tipo de indústria dos produtos em questão.

Com relação à legislação nacional, o autor deste trabalho também apresenta uma crítica. De acordo com a legislação, para que a petição não seja indeferida e as investigações sejam iniciadas, é necessário que os produtores domésticos de produto similar que apoiam a petição representem 25% do total da produção doméstica de produto similar. Entretanto, se considerarmos que a indústria doméstica do produto em questão enquadra-se nos moldes de um mercado em concorrência perfeita, em que há a existência de inúmeros ofertantes do produto, cada qual com produção semelhante, seria tarefa difícil juntar a percentagem mínima (25%) de produtores domésticos para que o início das investigações seja iniciado. Entende-se, então, do raciocínio apresentado que indústrias concentradas teriam maior possibilidade de juntar a percentagem mínima de produtores para o início da investigação.

Com relação à concentração de firmas e *dumping*, Tavares de Araujo e Miranda (2008) mostram que dos 247 casos abertos para investigação pelas autoridades brasileiras, no período de 1989 a 2006, 50% dos peticionários representavam um monopólio de produção do produto similar doméstico, 26% representavam um duopólio, 6% representavam uma indústria doméstica formada por três produtores, 9% dos peticionários representavam uma indústria de 4 a 6 produtores e apenas 9% dos peticionários representavam uma indústria formada por mais de 6 produtores.

Além disso, os autores mostram que dos 247 casos abertos para investigação, 132 investigações foram encerradas com medidas *antidumping* e/ou compromisso de preços. Destas 132 investigações, o número de produtores domésticos pertencentes à indústria nacional fabricante de produto similar também foi examinado e o percentual agregado total foi bastante similar ao dos 247 casos abertos para investigação.

O trabalho dos autores acima também faz uma análise entre o número de firmas domésticas e o ramo industrial que, teoricamente, seria beneficiado pelas medidas *antidumping*. Dentro da indústria química, dos 26 produtos submetidos a medidas *antidumping*, 23 eram produzidos por monopólios domésticos. Na indústria



metalúrgica básica, dos 28 casos existentes, 21 eram produzidos por monopólios domésticos e 7 por duopólios. A indústria de bens não duráveis foi a única que apresentou estatísticas relevantes com relação ao maior número de firmas por produto. Dos 21 casos registrados, 8 eram produzidos por monopólios, 2 por oligopólios e 11 por mais de 6 produtores nacionais.

Tavares de Araujo e Miranda (2008) ainda argumentam que tais dados expostos dão credibilidade à tese de que a principal função da legislação brasileira *antidumping* é a de sustentar o poder de mercado das firmas que controlam monopólios e duopólios domésticos. O fato de que seja necessário o apoio expresso de produtores nacionais que produzam o percentual mínimo de 25% da produção total de produto similar para dar-se início as investigações e a hipótese levantada, pelo presente trabalho, de que indústrias com inúmeros ofertantes de produto similar teriam dificuldade em juntar este percentual mínimo exigido, também reforçam a tese de que a legislação brasileira *antidumping* é direcionada para os interesses de monopólios e oligopólios em geral.

O atual trabalho sugere que futuros trabalhos poderiam analisar o número de petições que foram indeferidas por não terem o apoio de firmas domésticas que representem 25% da produção doméstica de produto similar. Dessas petições indeferidas, seria interessante descobrir se o motivo pela ação do indeferimento da petição deveu-se à dificuldade dos peticionários em entrar em contato com os outros produtores domésticos de produto similar ou se o indeferimento ocorreu pelo fato de que os outros produtores domésticos de produto similar não quiseram demonstrar apoio ao início das investigações. Se a parcela de indeferimento da petição pelo motivo da dificuldade dos peticionários em entrar em contato com os outros produtores domésticos de produto similar for expressiva, seria prova empírica de que, realmente, a própria legislação está direcionando as investigações para indústrias em situação de oligopólio ou monopólio.

Para finalizar o assunto concentração de firmas e *dumping*, Oliveira (2012) cita o trabalho de Ferreira e Fachinni (2004), que diz que em ambientes de liberalização comercial, setores mais concentrados conseguem obter vantagens políticas que reduzem a competição internacional. De acordo com o trabalho, o aumento da concentração de um setor em 20% gera um acréscimo de 5% a 7% de

proteção. Dessa maneira, subentende-se do trabalho de Oliveira (2012) que setores mais concentrados teriam maior peso político-econômico e assim, maior capacidade de pressionar as autoridades competentes para executarem medidas que as beneficie (*lobby*), inclusive, na utilização de medidas *antidumping*. O presente trabalho levanta a hipótese de que um dos motivos para o amplo domínio de indústrias em situação de monopólio e duopólio que teoricamente são beneficiadas pelas medidas *antidumping* poderia ser o *lobby* e sugere que futuras pesquisas poderiam aprofundar o entendimento entre *lobby* e *antidumping*.

A última crítica com relação à legislação *antidumping* é baseada no fato de que, para a determinação final de direitos *antidumping*, pelas autoridades competentes, necessita-se somente da comprovação da prática do *dumping*, do dano à indústria doméstica e do nexos causal entre os últimos dois. Ou seja, apenas avalia-se a situação da indústria doméstica de produto similar. Em nenhum momento, a legislação exige um estudo que calcule os impactos que determinado direito *antidumping* terá no bem-estar da economia como um todo.

Tal crítica é pertinente pelo motivo de que o aumento de preços do produto gerado pelo direito *antidumping* pode proporcionar perdas para o consumidor que superam os benefícios ao produtor. Por exemplo, determinadas firmas utilizadoras, em seu processo produtivo de insumos básicos que sofreram aumentos de preço devido a direitos *antidumping*, podem sofrer prejuízos maiores em comparação aos ganhos adquiridos pelas firmas produtoras de tais insumos. Dessa maneira, Finger e Zlate (2005) sugerem uma reforma no código *antidumping*, destacando a importância de se considerar o bem-estar de todos agentes econômicos afetados para a determinação de direitos *antidumping*.

Ainda com relação aos impactos que direitos *antidumping* proporcionam para a economia como um todo, Gallaway, Blonigen e Flynn (1999) encontraram resultados interessantes. Esse trabalho, utilizando-se de dados relativos a 306 medidas *antidumping* e direitos compensatórios vigentes nos Estados Unidos no ano de 1993 e um modelo de equilíbrio geral desagregado para 491 setores, mediu o custo líquido destas medidas para o conjunto da economia. O resultado foi um custo líquido de 4 bilhões para a economia americana, 0,06% do PIB. Os autores ainda comentam que em termos macroeconômicos, o resultado foi modesto, entretanto,

em termos setoriais o resultado foi relevante. Apenas os setores de aparelhos de telefonia, rolamentos e eixos de manivela e artefatos têxteis receberam 60% do total dos danos. Tavares de Araujo e Miranda (2008) citam o fato de que a comissão internacional de comércio americana realizou uma pesquisa utilizando um modelo semelhante ao de Gallaway, Blonigen e Flynn (1999) para o ano de 1991, e o resultado também apontou perdas líquidas para a economia americana.

Os resultados encontrados nas pesquisas acima demonstram, empiricamente, que direitos *antidumping* apesar de teoricamente beneficiarem as indústrias domésticas de produto similar, podem gerar um impacto negativo para o bem-estar da economia como um todo. Saraiva (2011) menciona em seu trabalho um fato interessante. Mesmo que esteja comprovada, pelas autoridades brasileiras, a prática do *dumping*, do dano e do nexos causal entre os dois últimos, há uma cláusula na legislação nacional que permite a suspensão da aplicação do direito *antidumping* ou acordo de preços, em circunstâncias especiais, por razões de interesse nacional.

Dessa maneira, Saraiva (2011) levanta a hipótese de que uma análise econômica mais profunda, que não fosse restringida pelo dano causado a indústria doméstica de produto similar, poderia ser feita com base nessa cláusula. Entretanto, como já falado, tal cláusula somente será aplicada em circunstâncias especiais, não é de uso obrigatório. Além disso, vale ressaltar que essa cláusula é de interesse nacional e não, necessariamente, o interesse nacional está ligado ao bem-estar da economia com um todo.

O presente trabalho sugere que futuras pesquisas sobre o assunto poderiam averiguar o número de vezes que tal cláusula foi utilizada nos casos de *dumping* pelas autoridades brasileiras. Seria interessante, também, analisar qual foi o interesse nacional utilizado que motivou o uso da cláusula.

## 5. *Dumping* na teoria econômica

A literatura sobre o *dumping* aponta Jacob Viner como um dos precursores da análise do *dumping*. Viner (1923) definiu o *dumping* como sendo a discriminação de preços entre mercados nacionais. Por discriminação de preços, Varian (2006) define a mesma como sendo a venda de diferentes unidades de produto a preços diferentes e somente possível de acontecer em mercados de concorrência imperfeita, em que o ofertante possua poder de monopólio. Se a discriminação de preços for perfeita, cada unidade do produto será vendida ao consumidor que pagar o maior preço pela mesma e ao preço máximo que tal consumidor esteja disposto a oferecer.

Percebe-se então que na discriminação perfeita de preços, o monopolista estaria na melhor das situações. Isso ocorreria porque tal monopolista maximizaria seu excedente de produção para cada unidade vendida do produto.

O excedente de produção para cada unidade vendida pode ser medido pela diferença entre o preço pago pela mercadoria e seu custo de produção. Como o produtor consegue vender cada unidade do produto pela maior predisposição possível a pagar do consumidor, ele naturalmente consegue obter os maiores ganhos possíveis. O processo de produção vai cessar no momento em que o preço da última unidade vendida se igualar ao custo marginal de produção.

Entretanto, o consumidor seria o maior prejudicado ao se deparar com um monopolista praticante de discriminação perfeita de preços. Isso ocorreria porque o excedente do consumidor, medido pela diferença entre a predisposição máxima a pagar por unidade de mercadoria e o preço efetivamente pago, é zero. Ou seja, a predisposição máxima a pagar é efetivamente o preço pago pelo produto.

Ainda com relação à discriminação perfeita de preços, Varian (2006) afirma que para existir a discriminação perfeita de preços é necessário que não haja a possibilidade de arbitragem. Se fosse possível a arbitragem, o comprador que adquirisse uma unidade do produto ao menor preço, por exemplo, poderia revendê-lo ao comprador com a máxima predisposição a pagar, por um preço um pouco abaixo da máxima predisposição a pagar. Sendo assim, o monopolista deixaria de fazer a venda para tal consumidor e perderia parte do excedente do produtor.

Além disso, Saraiva (2011) alega que para a ocorrência da discriminação perfeita de preços é necessário que o monopolista conheça as preferências do consumidor para extrair toda sua máxima predisposição a pagar pelo produto. Ou seja, subentende-se dos argumentos de Varian (2006) e Saraiva (2011) que a discriminação perfeita de preços é de difícil ocorrência na prática.

Com relação a Jacob Viner, Saraiva (2011) e Noman (2011) mostram que o autor analisou o comportamento das firmas praticantes de *dumping* em três categorias distintas no que diz respeito à duração da prática em si.

**1) *Dumping* esporádico:** O praticante de *dumping* teria apenas a finalidade de vender um estoque excessivo acumulado de forma imprevista. Após a venda de tais estoques, a firma não teria intenção de continuar praticando *dumping*.

Percebe-se do *dumping* esporádico que a firma praticante do ato não tem intenção de prejudicar os produtores de produto similar do mercado importador para angariar mercado ou para, propriamente, destruir a indústria local. O único objetivo seria vender os estoques acumulados de forma excessiva e imprevista.

**2) *Dumping* de curto prazo ou intermitente:** O motivo da prática do *dumping* de curto prazo por uma firma seria, principalmente, eliminar concorrentes do mercado para aumentar sua fatia de mercado ou para adentrar em um mercado novo. Após a eliminação dos concorrentes, a firma aumentaria o preço do produto e deixaria de praticar o *dumping*. Por isso, essa modalidade possuiria curto prazo de duração.

Percebe-se do *dumping* de curto prazo um caráter nitidamente predatório. A intenção da firma é, justamente, eliminar concorrentes de produto similar do mercado doméstico para futuro aumento de preços. Dentro de uma análise de bem-estar social em que se avaliam as perdas e ganhos dos consumidores e produtores, essa modalidade teria respaldo econômico para aplicação de direitos *antidumping*. Isso porque, primeiramente, a prática causaria dano e prejuízo à indústria nacional, podendo essa ser eliminada por completo. Segundo, os ganhos dos consumidores seriam pouco expressivos, os preços em nível de *dumping* que favoreceriam os consumidores teriam curto prazo de duração. Tais preços seriam logo aumentados após a eliminação dos concorrentes.

3) *Dumping* permanente, de longo prazo ou contínuo: O *dumping* de longo prazo seria motivado pelo objetivo de se manter a produção em nível alto, uma vez que há a existência de economias de escala. E sua duração seria permanente.

Avaliando-se o bem-estar social entre produtores e consumidores nessa modalidade de *dumping*, o resultado é ambíguo. A indústria doméstica, teoricamente, pode sofrer danos e até mesmo pode ser eliminada devido aos preços permanentes em nível de *dumping*. Entretanto, os consumidores serão beneficiados por adquirirem um produto mais barato permanentemente. Dessa maneira, uma análise de caso específica deveria ser montada para concluir se direitos *antidumping* teriam respaldo econômico nessa situação.

Dentro da literatura estudada, o termo “*dumping* predatório” foi mencionado frequentemente. Silva (2009) cita o trabalho de Barros (2003), que classifica o *dumping* predatório como aquele capaz de eliminar não apenas os concorrentes da indústria nacional do país importador, mas também de impossibilitar a entrada de novos concorrentes a partir do instante em que o exportador adquire o monopólio sobre o mercado em questão. Além disso, no *dumping* predatório, o consumidor iria inicialmente ser beneficiado pelos preços mais baixos, entretanto, prejudicado a partir do momento em que o exportador controla o mercado e comete abusos de preços.

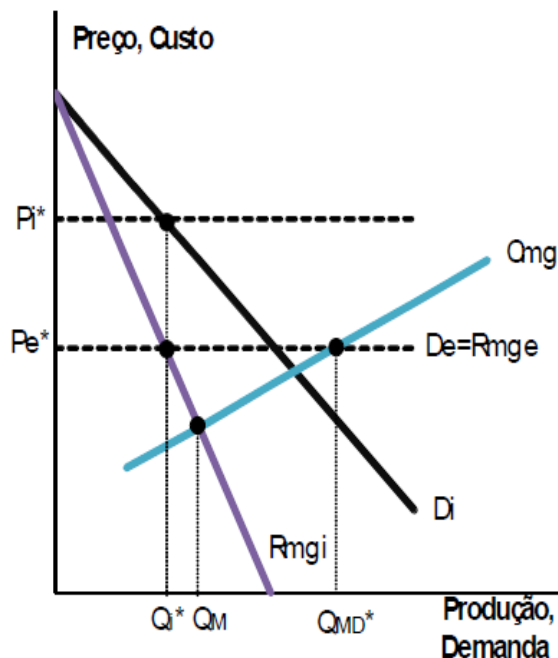
A característica do *dumping* predatório de eliminar concorrentes e de impossibilitar a entrada de novos concorrentes após o aumento de preços também foi encontrada na definição de “preços predatórios”. Barral (1999) argumenta que, de acordo com a resolução número 20 do CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) de 9 de junho de 1999, o termo preço predatório designaria uma prática deliberada de preços abaixo do custo variável médio, visando eliminar concorrentes para em seguida, praticar preços e lucros em nível de monopólio.

Vale dizer que, devido à dificuldade de se calcular custos marginais de produção de uma empresa, o custo variável médio ou o próprio custo médio são constantemente utilizados para fins de comparação para a caracterização ou não de preços predatórios. É o caso do CADE que utiliza o custo variável médio.

Entretanto, subentende-se do trabalho de Barral (1999) que a prática do *dumping* a preços predatórios não seria comum de ocorrer devido às diversas características de mercado que devam existir para que a preços abaixo dos custos de produção, o objetivo de eliminar a concorrência e estabelecer o monopólio possa ser concluído. Primeiramente, o agente exportador somente vai cometer tal prática se espera que os lucros futuros a serem obtidos compensem os prejuízos incorridos. Segundo, os concorrentes devem ser bastante limitados para que sejam eliminados em um curto espaço de tempo de modo que o exportador não sofra prejuízos significantes ao praticar preços abaixo do custo de produção. Terceiro, é necessário que não exista, ou seja, ineficiente, legislação *antidumping* no país importador que reprima tal prática. E por fim, seria requisito básico a existência de altos custos de entrada para que novos concorrentes, nacionais e internacionais, sejam impedidos de entrar no mercado.

Ainda com relação à teoria econômica, Krugman e Obstfeld (2001) apresentam um modelo interessante a respeito do *dumping*. Veja a figura 1 abaixo:

**Figura 1:** Modelo de *Dumping* de KRUGMAN e OBSTFELD (2001)



Fonte: Gráfico retirado de KRUGMAN e OBSTFELD (2001).

O modelo, apresentado na figura 1, mostra um ofertante que pode realizar vendas de um determinado produto dentro do seu próprio mercado e, também, pode exportar parte da sua produção. Repare que no mercado interno, a curva de receita marginal em roxo se situa abaixo da curva de demanda interna em preto, ou seja, tal fato sugere que o mercado interno é de concorrência imperfeita.

Na concorrência imperfeita, as firmas são formadoras de preços e a quantidade ofertada definirá o preço de venda da mercadoria. A explicação para que a curva de receita marginal se situe abaixo da curva de demanda é simples. Como a firma é formadora de preços, o aumento de uma unidade ofertada do bem em questão fará com que todas as unidades do bem tenham seu preço diminuído. Dessa maneira, a receita marginal não será dada pelo preço de venda da última unidade do produto, é necessário descontar desse preço de venda o montante de



valor em que cada mercadoria teve seu preço diminuído pelo acréscimo da última unidade em questão.

Com relação ao mercado externo, a firma é tomadora de preços e o mercado é de concorrência perfeita. Independentemente da quantidade ofertada, o preço de venda de cada unidade da mercadoria será sempre o mesmo, no caso da figura 1, o preço é dado por  $P_e^*$ . Perceba também que a curva de receita marginal coincide com a curva de demanda externa, ou seja, o valor da receita marginal será o próprio preço  $P_e^*$ .

Se a firma não pudesse comercializar com o mercado externo e estivesse impossibilitada de alcançar lucros de monopólio, seria natural que sua produção fosse dada no ponto em que a receita marginal interna igualasse seu custo marginal de produção. Na figura 1, essa quantidade ofertada seria  $Q_m$  e o preço de venda de cada unidade do produto estaria entre  $P_i^*$  e  $P_e^*$ .

Entretanto, como a firma pode comercializar com o mercado externo, a maximização de lucros será dada ao se vender  $Q_i^*$  unidades do bem ao mercado interno pelo preço  $P_i^*$ , além de serem vendidas  $(Q_{md}^* - Q_i^*)$  unidades do bem ao mercado externo pelo preço  $P_e^*$ .

Para o mercado interno, na situação em que se pode comercializar com o exterior, a firma não vai vender até o ponto em que a receita marginal interna se iguala ao custo marginal. Perceba que a partir de  $Q_i^*$ , a firma começará a exportar sua produção. Como já falado, a receita marginal interna se iguala ao custo marginal na quantidade  $Q_m$ . Dessa maneira, apesar de no espaço entre  $Q_i^*$  e  $Q_m^*$  a receita marginal interna ser maior que o custo marginal para cada ponto, é mais lucrativo para empresa exportar tais unidades porque a partir de  $Q_i^*$ , a receita marginal externa supera a receita marginal interna.

Para o mercado externo, diferentemente do mercado interno, a firma só vai parar de produzir no ponto em que a receita marginal externa se igualar ao custo marginal, que no gráfico é o ponto  $Q_{md}^*$ .

Como o valor normal  $P_i^*$  é maior que o preço de exportação  $P_e^*$ , fica caracterizado a prática de *dumping* nesse modelo de acordo com a definição dada

pela legislação competente. Além disso, a margem de *dumping* seria dada por  $(P_i^* - P_e^*)$ .

Entretanto, subentende-se deste modelo apresentado por Krugman e Obstfeld (2001) que não há a caracterização do chamado *dumping* predatório porque não há a intenção de tomar o mercado do concorrente e causar dano à indústria do país importador. A mercadoria é vendida apenas pelo preço internacional de mercado em concorrência perfeita. Sendo assim, não há argumentos econômicos que validariam a utilização de medidas *antidumping* neste modelo.

## 6. Alguns trabalhos sobre o assunto do *dumping* e *antidumping*

Neste capítulo, serão resumidos alguns tópicos de trabalhos encontrados na literatura sobre a problemática do *dumping* e do *antidumping*. O objetivo deste capítulo é, justamente, melhor caracterizar o entendimento sobre o assunto e mostrar linhas de pesquisa utilizadas por autores.

### 6.1 Comportamento das importações brasileiras de produtos submetidos à investigação *antidumping*

Souza Junior (2010) analisou, empiricamente, o comportamento das importações brasileiras de produtos que foram objeto de investigação da prática de *dumping*. Para tanto, o autor coletou dados que abrangem o período de agosto de 1995 até agosto de 2005. Vale dizer que as investigações abertas em tal período de tempo estavam de acordo com o decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995 que regulamenta os procedimentos administrativos sobre a aplicação de medidas *antidumping*. Dessa maneira, o autor examinou o comportamento das importações brasileiras de 77 produtos submetidos ao processo de investigação.

Com relação ao valor importado, houve variação negativa do valor importado dos produtos submetidos à investigação sobre a prática do *dumping* para países citados no processo, desde o início da abertura do procedimento de investigação até três anos após o início da mesma. Entretanto, a variação do valor das importações foi positiva para os países não citados nas investigações. Tal fato indica desvio de comércio em favor de exportadores de outros países. Vale dizer, também, que tais investigações abrangem todos os tipos (investigações com determinação final de direitos *antidumping*, compromisso de preços, medidas *antidumping* provisórias e investigações cuja autoridade competente não encontrou a existência da prática de *dumping* e do dano causado por esse).

A quantidade importada de produtos investigados também diminuiu para países citados nas investigações desde o início da abertura dos procedimentos de investigação até três anos após o início da mesma. Além disso, a quantidade importada de produtos investigados aumentou para países não citados nas investigações. Todavia, Souza Junior (2010) mostra que a variação total da quantidade importada de produtos investigados diminuiu ao longo dos três anos

posteriores ao início das investigações e isso demonstra um forte indício de que parte da demanda por produtos investigados de países citados nas investigações foi direcionada para a indústria doméstica.

O autor também demonstra que o preço médio das importações de países citados na investigação é menor que o preço médio das importações de países não citados no período anterior ao início das investigações. Tal fato já seria esperado, uma vez que a venda de mercadorias a preços baixos, suspeitas de *dumping*, por determinados países foi o fator determinante para que tais países passassem a ser investigados. Entretanto, após o início das investigações, o preço médio das importações de países citados na investigação tende a subir e um dos fatores apontados pelo autor que explicam este fato seriam, justamente, a cobrança de direitos *antidumping* e compromissos de preços firmados posteriormente ao início das investigações.

A respeito do valor importado de países citados, Souza Junior (2010) encontrou resultados interessantes no que diz respeito ao desfecho das investigações. Nas investigações em que se decretaram a aplicação de direitos *antidumping* finais ou compromissos de preços, os resultados encontrados mostram que o valor importado dos produtos investigados para países citados diminuiu nos três anos seguintes à abertura da investigação. Tal resultado demonstra a eficácia dos direitos *antidumping* finais e compromissos de preços em diminuir a demanda pelos produtos vendidos a preço de *dumping*.

Quando a investigação terminou sem a aplicação de direitos *antidumping* finais ou compromissos de preços, percebeu-se uma queda de 43% das importações dos produtos investigados para países citados no ano de abertura da investigação. Entretanto, as importações voltam a crescer nos anos seguintes. Tal efeito mencionado é chamado de “efeito investigação” e também foi encontrado em outros trabalhos na literatura do *dumping*.

O autor relaciona o “efeito investigação” encontrado em sua pesquisa com a existência de medidas *antidumping* provisórias. Isso porque Souza Junior (2010) ao avaliar melhor os resultados, percebeu que nas situações em que não se decretaram direitos ou compromissos de preços, apenas houve queda do valor importado dos respectivos produtos dos países citados, no ano da abertura das

investigações, nas ocasiões em que foram aplicadas medidas *antidumping* provisórias. Nas situações em que não se aplicaram medidas *antidumping* provisórias, houve aumento do valor importado no ano de abertura das investigações.

No que diz respeito ao valor importado para países não citados conforme o desfecho das investigações, os resultados demonstraram que depois de passado o primeiro ano da abertura das investigações, houve aumento do valor importado dos produtos investigados para países não citados quando se determinou a aplicação de direitos *antidumping* definitivos.

Duas observações podem ser feitas ao se analisar este resultado. A primeira consiste no fato de que, realmente, há um indício forte de desvio de comércio para localidades não citadas quando há a aplicação de direitos *antidumping* finais. Observa-se também que apenas após o primeiro ano, se nota o aumento do valor importado dos respectivos produtos para países não citados. O presente trabalho nota que tal resultado se encaixa perfeitamente com o decreto nº 1.602. Esse diz que os direitos *antidumping* só serão aplicados ao final das investigações que possuem duração normal de um ano.

Quando não houve aplicação de medidas *antidumping*, a variação do valor importado para países não citados demonstrou-se pouco significativa. Houve pequena queda do valor importado nos dois primeiros anos após o início das investigações e um pequeno aumento no terceiro ano. Quando houve celebração de compromissos de preços, a variação do valor importado para países não citados apresentou um resultado estranho. Houve aumento grande do valor importado no primeiro ano após a investigação, queda significativa no segundo ano e, novamente, aumento significativo no terceiro ano. Subentende-se dos argumentos Souza Junior (2010) que para compromissos de preços, não há credibilidade para se definir tendências de variação do valor importado porque em apenas 5 situações da amostra analisada foram celebrados compromissos de preços.

Como já falado, o autor calculou a variação do valor importado para países citados na investigação quando foram aplicados direitos *antidumping* definitivos ou compromissos de preços. Entretanto, estes casos foram divididos em dois grupos. O primeiro abrangeria os produtos em que foram aplicados direitos *antidumping*

definitivos ou compromissos de preços posteriormente à aplicação de medidas *antidumping* provisórias. O segundo grupo abrangeria os produtos em que foram aplicados direitos *antidumping* definitivos ou compromissos de preços, mas que não tiveram a aplicação de medidas *antidumping* provisórias.

Os resultados encontrados mostram que nos casos em que ocorreu a aplicação de medidas *antidumping* provisórias, houve uma diminuição maior do valor importado para países citados, em comparação aos casos sem aplicação de medidas *antidumping* provisórias, no período de abertura do processo até um ano após essa data. Tal resultado, teoricamente, já seria esperado uma vez que as medidas *antidumping* provisórias podem ser imediatamente aplicadas no prazo de sessenta dias após o início das investigações, caso se constate evidência preliminar de *dumping* e de dano à indústria doméstica. Entretanto, a partir do segundo ano, os dados demonstram que o valor importado tende a cair em maior proporção para os casos do segundo grupo em comparação aos do primeiro grupo.

O mesmo procedimento citado no exemplo anterior foi feito novamente, todavia, foram analisadas as consequências para os países não citados nas investigações. Nos casos em que foram aplicados direitos definitivos ou acordado compromissos de preço, mas que não foram utilizadas medidas *antidumping* provisórias, percebeu-se que não houve aumento do valor importado para países não citados na investigação no período de abertura do processo até um ano após essa data. Entretanto, para os casos em que foram aplicados direitos definitivos ou acordado compromissos de preços posteriormente à aplicação de medidas *antidumping* provisórias, percebeu-se que houve aumento do valor importado para países não citados na investigação no período de abertura do processo até um ano após essa data. Tal resultado encontrado é um nítido indício de que medidas *antidumping* provisórias são capazes de proporcionar desvio de comércio. No segundo e terceiro ano após o início das investigações, os resultados demonstraram aumento do valor importado para países não citados nas duas condições apresentadas. Esse último resultado mostra que independentemente da aplicação ou não de medidas *antidumping* provisórias, os compromissos de preços acordados ou direitos *antidumping* definitivos proporcionaram desvio de comércio após a imposição dos mesmos.

Sobre a variação do valor importado para investigações em que foram aplicados direitos definitivos ou compromissos de preços, Souza Junior (2010) avaliou os resultados conforme a categoria de uso dos produtos. Dessa maneira, definiu quatro tipos de categorias de produtos: **1)** Bens de capital; **2)** Bens de consumo duráveis; **3)** Bens intermediários; **4)** Bens de consumo não duráveis.

Conforme o esperado para países citados nas investigações, em todos os três anos posteriores ao início das investigações percebeu-se a diminuição do valor importado para as quatro categorias de produtos. Vale destacar que a categoria **2** apresentou maior índice de queda do valor importado em cada um dos três anos posteriores ao início da investigação. A categoria **3** apresentou o menor índice de queda do valor importado no primeiro ano, entretanto, apresentou o segundo maior índice de queda do valor importado no segundo e terceiro ano.

O mesmo procedimento analisado acima foi feito, também, para os países não citados nas investigações de *dumping*. Os resultados mostram que os produtos pertencentes à categoria **3** apresentaram aumento do valor importado para países não citados nos três anos posteriores ao início da investigação. Este fato indica a existência de desvio de comércio de bens intermediários para localidades não citadas e, além disso, é um resultado expressivo, visto que bens intermediários representaram 82% das investigações. As categorias **1** e **2** apresentaram diminuição do valor importado para os três anos seguintes ao início das investigações. Dessa maneira, não houve evidências de desvio de comércio quando se trataram de bens de capital e de bens de consumo duráveis. A categoria **4** não apresentou uma ordem constante. No primeiro ano após o início das investigações houve grande aumento do valor importado para países não citados. No segundo ano houve diminuição expressiva do valor importado. Já no terceiro ano, novamente há um aumento significativo do valor importado para localidades não citadas.

O presente trabalho indica que futuras pesquisas poderiam investigar o motivo pelo qual das categorias **1** e **2** não apresentarem desvio de comércio. Uma hipótese que talvez possa explicar este acontecimento consiste no fato de que talvez parte da demanda foi direcionada para a indústria doméstica.

O último aspecto avaliado por Souza Junior (2010) está ligado à abrangência dos países citados quando foram aplicadas medidas *antidumping* (direitos

*antidumping* finais e compromissos de preços). A hipótese do autor é que quanto maior o número de países submetidos à aplicação de medidas *antidumping* em uma investigação, menor seria a possibilidade de se encontrarem fornecedores competitivos de outros países capazes de abastecer o mercado anteriormente suprido pelos países citados.

Surpreendentemente, os resultados encontrados pelo autor não condizem com a hipótese formulada. Quando se observou a existência de mais de um país citado no processo de investigação, o valor importado para países não citados cresceu em maior proporção se comparado ao aumento do valor importado para países não citados quando se observou a existência de apenas um país citado na investigação. Esses dados são referentes aos três anos posteriores ao início das investigações.

Resumo das principais conclusões encontradas no trabalho de Souza Junior (2010):

- Quando foram aplicados direitos *antidumping* finais ou compromissos de preços, observou-se a diminuição do valor importado para países citados na investigação ao longo dos três anos posteriores ao início da mesma.
- Quando foram aplicados direitos *antidumping* finais, observou-se desvio de comércio para países não citados apenas após um ano do início das investigações. Tal resultado está de acordo com o decreto nº 1.602. O mesmo afirma que direitos *antidumping* finais serão aplicados ao final das investigações que possuem duração normal de um ano.
- Observou-se desvio de comércio para países não citados na investigação quando foram aplicadas medidas *antidumping* provisórias.
- Há indícios de que parte da demanda por produtos investigados de países citados nas investigações foi direcionada para a indústria nacional.
- Quando foram aplicados direitos *antidumping* definitivos ou compromissos de preços, houve diminuição do valor importado para países citados nas quatro categorias de produtos: bens de capital, bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de consumo não duráveis.



- Quando foram aplicados direitos *antidumping* definitivos ou compromissos de preços, observou-se desvio de comércio de bens intermediários para países não citados. Bens intermediários representaram 82% do total de bens.

## 6.2 Características e estratégias das empresas submetidas ao *antidumping*

Castilho (2009) cita que do período de 1987 até 2005, 171 processos *antidumping* foram iniciados contra o Brasil. Destes processos abertos, 57 foram iniciados pela Argentina, 28 pelos Estados Unidos, 22 pelo México e 12 pelo Canadá, totalizando cerca de 70% dos processos iniciados.

A autora analisou, também, a distribuição setorial dos processos que tais países do continente americano iniciaram contra o Brasil. Sendo assim, Estados Unidos e Canadá concentraram mais de 2/3 de seus processos contra exportações brasileiras de produtos siderúrgicos, enquanto Argentina e México não apresentaram tendências de concentração em um setor específico, ou seja, seus processos incidiram sobre uma maior diversidade de setores.

Dessa maneira, o objetivo da autora foi tentar descobrir as características e estratégias de ação das empresas brasileiras quando afetadas por processos *antidumping* de autoria destes quatro países citados anteriormente. Para isso, foram enviados questionários para as empresas brasileiras citadas nas 97 investigações referentes a estes quatro países no período de 1989 até 2005.

Cerca de 40% dos questionários enviados foram respondidos pelas empresas brasileiras, abrangendo respostas referentes a 68 casos e 60 firmas. A autora afirma que a distribuição das respostas enviadas foi similar à distribuição dos processos levantados, sendo que as respostas enviadas por empresas brasileiras referentes a processos argentinos contabilizaram 41% do total, 28% se referiram aos Estados Unidos, 18% ao México e 13% ao Canadá.

O maior número de respostas enviadas se referiu aos processos dos anos de 1992, 1993 e 2001 que foram os anos em que mais se abriram processos contra o Brasil, além disso, as respostas enviadas também estavam de acordo com a distribuição setorial dos processos *antidumping* dos quatro países em questão. No

caso do Canadá e Estados Unidos, por exemplo, 85% e 68%, respectivamente, das respostas se referiram à indústria siderúrgica. Estes países como já falado, concentraram mais de 2/3 de suas investigações para o Brasil contra produtos da indústria siderúrgica. Por fim, vale dizer que das empresas que responderam aos questionários, apenas duas possuíam menos de 100 empregados. Das empresas que possuíam mais de 100 empregados, a maioria delas (57%) tinham mais de 999 empregados, mostrando que a maior parte das empresas brasileiras investigadas na prática do *dumping* é de grande porte.

A primeira pergunta do questionário diz respeito ao efeito direto da abertura do processo sobre as exportações. De acordo com as respostas, 39% das empresas foram incentivadas a reduzir o nível de exportação do respectivo produto para o mercado em questão, 34% pararam de exportar o produto submetido à investigação ao mercado em questão e 21% das firmas continuaram a exportar o mesmo volume anterior.

Vale dizer que, das firmas que continuaram a exportar o mesmo volume anterior, 76% sofreram processos da Argentina. Segundo a autora, este percentual alto relacionado à Argentina é relativamente maior do que o peso do mesmo país no total de processos e este fato sugere que as investigações iniciadas pela Argentina têm um efeito inibidor mais fraco que processos iniciados pelos Estados Unidos e Canadá, por exemplo. Inclusive, a maior parte dos processos iniciados por Estados Unidos e Canadá gerou redução das exportações para os respectivos países ou até mesmo interrupção das mesmas, demonstrando assim que tais países, aparentemente, são mais rigorosos em suas investigações.

Um argumento para ilustrar o fraco efeito inibidor dos processos iniciados pela Argentina, talvez, possa ser esclarecido em parte pelos resultados finais das investigações decretadas pelas autoridades desse país. Em comparação com Canadá, Estados Unidos e México, a Argentina apresentou o menor percentual de investigações finalizadas com a aplicação de direitos *antidumping* definitivos. Além disso, a Argentina apresentou o maior índice percentual de processos finalizados sem a aplicação de qualquer medida *antidumping*.

Com relação às razões que levaram à redução ou extinção das exportações, a autora cita que a “incerteza gerada pela abertura da investigação em si” foi

apontada como o motivo mais importante para os quatro países em questão. Entretanto, Castilho (2009) indica que quando se trata de Estados Unidos e Canadá, a “incerteza em relação ao valor do direito *antidumping* que seria aplicado” se mostrou um fator relevante para a redução ou extinção das exportações, mostrando que, aparentemente, esses países possuem um histórico de impor direitos *antidumping* rigorosos. Além disso, ao longo da investigação, em se tratando de Estados Unidos, o “valor elevado do direito preliminar imposto” mostrou-se, também, um fator relevante que levou à redução ou extinção das exportações para este país. Ao término das investigações, as respostas revelaram que o “valor elevado do direito definitivo imposto” também foi fator relevante, principalmente para os Estados Unidos, para a redução ou extinção das exportações.

O questionário também quis saber a maneira como as empresas enfrentaram juridicamente o processo *antidumping*. Das 100 respostas obtidas, em 76 casos, as empresas contrataram os serviços de uma assessoria jurídica especializada. Dos 24 casos em que a resposta foi pela não contratação de assessoria jurídica, a desculpa mais utilizada para a não contratação seria que os custos de contrato são maiores que os ganhos esperados com a exportação. Além disso, duas empresas argumentaram que não havia necessidade de contratar assessoria jurídica especializada, uma vez que utilizaram os serviços da sua associação de classe ou serviços do próprio governo.

As respostas indicaram, também, que quanto maior o tamanho da empresa, maior foi o percentual das empresas que procuraram a contratação de assessoria jurídica. Segundo a autora, partindo da hipótese de que as maiores empresas possuem maior capacidade financeira, este resultado encontrado seria o esperado já que as respostas dos questionários apontaram os altos custos relacionados à contratação de assessoria jurídica.

Ainda com relação à contratação de assessoria jurídica, Castilho (2009) analisou a distribuição por países das empresas nacionais que utilizaram tal recurso. Os resultados mostraram que 85% dos casos abertos por Estados Unidos e Canadá demandaram a contratação por parte das empresas brasileiras de assessoria jurídica, 78% foi o percentual para o México e 66% para a Argentina. A autora conclui que os resultados encontrados estão de acordo com a percepção de que Estados Unidos e

Canadá são mais rígidos na aplicação das leis *antidumping* e assim demandam um maior cuidado para o tratamento do processo.

A autora também procurou saber das empresas, qual foi a estratégia utilizada para enfrentar os efeitos negativos resultantes do processo *antidumping*. Das 119 respostas obtidas, as estratégias predominantes foram redirecionar parcialmente suas exportações daquele produto para outros mercados (29%) e redirecionar totalmente suas exportações daquele produto para outros mercados (26%). A estratégia de modificação da pauta de exportações para aquele mercado representou 13% das respostas.

As respostas também foram analisadas de acordo com a distribuição por países. A estratégia de redirecionar parcialmente as exportações do respectivo produto para outros mercados mostrou-se tática relevante das empresas em relação aos processos iniciados pelos quatro países já mencionados. Entretanto, a estratégia de redirecionar totalmente as exportações para outros países não foi tática relevante somente para os processos iniciados pela Argentina. A autora diz que tal dado sugere, mais uma vez, que o rigor das ações *antidumping* em termos de supressão das exportações é mais fraco no caso da Argentina. Além disso, a estratégia de propor compromissos de preços para evitar acusação de *dumping* só foi relevante para o caso da Argentina.

As respostas encontradas, também, mostraram que as empresas brasileiras submetidas à investigação *antidumping* não têm o perfil de realizar investimentos no exterior para manter ou retomar sua participação naquele mercado. Das 100 respostas obtidas, apenas 1 empresa realizou a compra de firmas já existentes no país que promoveu a investigação e somente 3 estabeleceram subsidiárias no respectivo país. Vale dizer que todas estas 4 empresas que afirmaram ter investido no exterior são empresas de grande porte ( mais de 1000 empregados).

No que diz respeito aos efeitos negativos da ação *antidumping* sobre o desempenho exportador da firma para o país investigador, 70% das respostas indicaram que esses seriam dificilmente reversíveis, 24% acreditaram que seriam facilmente reversíveis e apenas 2% julgaram como efeitos negativos irreversíveis. Novamente, foi encontrada, com estas respostas, a ideia de que a Argentina é o país menos rigoroso no processo de investigação *antidumping*. Isso pode ser dito

visto que das empresas que julgaram os efeitos negativos como facilmente reversíveis, cerca de 70% sofriam processos da Argentina. Além disso, as respostas demonstraram que 84% das empresas que consideraram os efeitos das ações dificilmente reversíveis contrataram assessoria jurídica para apoio no processo. Para as empresas que julgaram os efeitos das ações facilmente reversíveis, o percentual de contratação de assessoria jurídica foi menor (58%).

Por fim, Castilho (2009) cita alguns efeitos que, teoricamente, são possíveis de ocorrer devido aos direitos *antidumping*.

**Destruição de comércio:** Consiste na redução, ou até mesmo destruição, dos fluxos de importação de um determinado país do bem submetido a direitos *antidumping*.

**Desvio de comércio:** O aumento do preço do bem de determinado país devido aos direitos *antidumping* faz com que bens provenientes de outros países substituam as importações originárias.

**Deflexão de comércio:** O país exportador, em face de medidas *antidumping*, acaba por redirecionar suas exportações para terceiros mercados e pode, assim, compensar as perdas do mercado original que impôs as medidas *antidumping*.

**Depressão de comércio:** Para a explicação da depressão de comércio, a autora considera três países: país **A**, país **B** e país **C**. Dessa maneira, o país **A** impõe um direito *antidumping* às exportações de um bem do país **C**. Além disso, o país **B** exporta o mesmo bem ao país **C**. Sendo assim, os exportadores do país **C**, ao se depararem com o direito *antidumping*, aumentam suas vendas domésticas do bem e acabam por prejudicar as exportações do país **B** para o **C**.

### 6.3 Direitos compensatórios, salvaguardas e a problemática da proteção efetiva

Com relação ao trabalho de Saraiva (2011), dois assuntos do seu trabalho devem ser citados. O primeiro diz respeito aos instrumentos de defesa comercial aceitos pela Organização Mundial de Comércio (OMC). De acordo com o autor, além

dos direitos *antidumping*, há outros dois instrumentos de defesa comercial aceitos pela OMC. Esses seriam direitos compensatórios e salvaguardas.

Os direitos compensatórios estariam ligados a subsídios praticados pelo país exportador. Dessa maneira, o país importador pode realizar sua própria investigação e cobrar o direito de compensação sobre as importações subsidiadas que causaram dano aos produtores nacionais. De acordo com o autor, tanto os direitos *antidumping* quanto os direitos compensatórios seriam aplicados diretamente à empresa exportadora ou ao país exportador. Os direitos compensatórios são regulamentados na OMC pelo acordo sobre subsídios e medidas compensatórias.

As salvaguardas seriam medidas de urgência aplicadas contra as importações de determinados produtos para prevenir ou reparar o dano causado e facilitar o reajuste da respectiva indústria nacional. De acordo com o autor, as salvaguardas devem ser aplicadas a todos os exportadores do produto investigado, sem discriminação de proveniência. Na OMC, as salvaguardas são regulamentadas pelo acordo sobre salvaguardas.

O segundo assunto está relacionado aos direitos *antidumping* e a problemática da proteção efetiva. De acordo com o autor, o processo produtivo pode ser entendido como a ação de adicionar valor a partir de insumos utilizados no processo produtivo. Dessa maneira, mudanças na estrutura produtiva que alterem o valor adicionado de produção de determinado bem podem modificar os incentivos de produção do mesmo. As medidas *antidumping* teriam então, segundo o autor, a capacidade de alterar os incentivos de produção de determinados bens.

Para ilustrar esta ideia, o autor utiliza-se do seguinte exemplo hipotético. Supondo que exista um bem final comercializado ao preço internacional de 100 reais e o único insumo utilizado na sua produção é internacionalmente comercializado por 80 reais. O valor adicionado do produtor doméstico do bem final seria, então, de 20 reais por unidade produzida.

Se um país decidir por aplicar uma tarifa de importação de 20% somente sobre o preço do bem final e considerando que as elasticidades da demanda para exportação e da oferta para importação sejam infinitas, o bem será comercializado no país por 120 reais e o valor adicionado pelo produtor final será de 40 reais. Como

o valor adicionado pelo produtor do bem final dobrou de valor após a tarifa, a tarifa efetiva para este bem seria de 100%. Além disso, a tarifa efetiva quando positiva indica que o produtor possui maior incentivo pra produzir o respectivo bem.

Se o mesmo país decidir por aplicar uma tarifa de importação de 20% apenas sobre o preço do insumo, e considerando novamente que as elasticidades da demanda para exportação e da oferta para importação do insumo sejam infinitas, o novo preço de venda no mercado doméstico para o insumo será de 96 reais. O valor adicionado pelo produtor final deixaria de ser 20 reais e passaria a ser de apenas 4 reais, uma vez que o preço do bem final continuará sendo vendido por 100 reais. Sendo assim, a tarifa efetiva seria negativa, de -80%, e o produtor final teria menos incentivo para produzir o bem em questão.

Entende-se do trabalho de Saraiva (2011) que tais distorções nos valores adicionados de produção poderiam ocorrer devido à cobrança de medidas *antidumping* e, assim, determinadas indústrias poderiam ter sua produção prejudicada. Dessa maneira, a crítica do autor é baseada no fato de que seria necessário avaliar as medidas *antidumping* de forma mais ampla do que somente pela comprovação do *dumping*, do dano à indústria nacional e donexo causal. Como já falado, o ideal seria uma análise que tentasse calcular a variação de bem-estar social proporcionado pela medida.

## 7. Conclusão

O presente trabalho procurou abordar o tema do *dumping* e *antidumping* de tal maneira que o leitor tivesse um entendimento amplo sobre o assunto. Boa parte dos trabalhos de cunho econômico acerca do tema não faz uso dos termos encontrados na legislação competente, outros trabalhos sequer mencionam a existência da mesma. Entretanto, as definições encontradas na legislação e o próprio processo de investigação da prática de *dumping* enriquecem o entendimento sobre a matéria e ajudam a entender resultados empíricos, por isso foram enfatizados neste trabalho. Na maneira do possível, o trabalho procurou levantar discussões e resumir tópicos de pesquisas que julgou interessantes para o melhor entendimento acerca da matéria.

O presente trabalho notou que para a investigação se iniciar, seria obrigatoriamente necessário que a petição inicial fosse apoiada por produtores nacionais responsáveis por no mínimo 25% da produção nacional. Se o mercado nacional do bem em questão for de concorrência perfeita, em que há a existência de milhares de produtores de produto similar, seria tarefa difícil juntar o número mínimo de produtores.

Dessa maneira, o trabalho procurou analisar o número de firmas brasileiras que compunham as indústrias nacionais de produto similar envolvidos no processo. De acordo com Tavares de Araujo e Miranda (2008), no período de 1989 e 2006, 50% dos peticionários representavam um monopólio nacional de produção de produto similar, 26% representavam um duopólio e 6% representavam uma indústria doméstica formada por três produtores. Tais resultados evidenciam que, no Brasil, os maiores usuários e beneficiados do *antidumping* são monopólios e oligopólios.

O presente trabalho também chama atenção para o fato de que basta a investigação comprovar o *dumping*, o dano à indústria nacional de produto similar e o nexo causal para que direitos *antidumping* possam ser utilizados. Em nenhum momento, a legislação exige um estudo que avalie os impactos gerais que tal medida *antidumping* proporcionará para a economia como um todo.

De acordo com Gallaway, Blonigen e Flynn (1999), medidas *antidumping* e direitos compensatórios utilizados pelos Estados Unidos no ano de 1993 impactaram



negativamente a economia do próprio país em 0,06% do PIB. Tal resultado reforça a ideia de se considerar o bem-estar de todos os agentes econômicos afetados para a utilização correta do *antidumping*.

O presente trabalho também resumiu alguns resultados empíricos encontrados em trabalhos da literatura. Souza Junior (2010) procurou analisar o comportamento das importações brasileiras de produtos que foram objeto de investigação da prática de *dumping* do período de agosto de 1995 até agosto de 2005. Os resultados encontrados revelam que direitos *antidumping* finais, compromissos de preços e medidas *antidumping* provisórias foram eficazes e diminuíram a demanda das importações brasileiras para países citados na investigação e que parte desta demanda foi direcionada para o mercado nacional. O trabalho também mostra que existiu desvio de comércio para países não citados quando foram aplicados direitos *antidumping* finais e medidas *antidumping* provisórias.

Castilho (2009) tentou descobrir as estratégias de ação das empresas brasileiras quando afetadas por processos *antidumping* de autoria de Estados Unidos, Canadá, México e Argentina. Os resultados encontrados mostram que os Estados Unidos são os países mais rigorosos na aplicação do *antidumping*. A Argentina se mostrou o país menos severo. Além disso, 76% das empresas brasileiras investigadas contrataram os serviços de uma assessoria jurídica. Entretanto, as indústrias brasileiras não possuem o perfil de investir no exterior para manter ou retomar a participação no mercado do país que iniciou a investigação.

Por fim, pode-se dizer que o tema é bastante amplo e ainda escasso de trabalhos acadêmicos. A intenção do autor do presente trabalho foi fazer justamente com que o leitor tenha certa base a respeito da matéria para que possa aprofundar os estudos, seja na área da legislação, teoria econômica ou na parte empírica de dados.

## Referências Bibliográficas

BARRAL, Weber. *Dumping, Underselling e Preço Predatório*. Revista de Direito Econômico, n. 29, 1999.

BARROS, Maria Carolina Mendonça de. *Antidumping e o protecionismo*. Aduaneiras, 2003.

BRASIL. Decreto n. 1602, de 23 de agosto de 1995. Capturado no site [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/1995/D1602.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1995/D1602.htm).

BRASIL. Lei n. 9019, de 30 de março de 1995. Capturada no site [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9019.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9019.htm).

CASTILHO, Marta dos Reis. *Antidumping nas Américas: uma investigação dos efeitos do uso deste instrumento sobre as exportações e sobre a conduta das empresas brasileiras*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada-IPEA, 2009.

CZAKO, Judith; HUMAN, Johann; MIRANDA, Jorge. *A handbook on antidumping investigations*. Cambridge University Press, 2003.

FERREIRA, Pedro Cavalcanti; FACCHINI, Giovanni. *Trade liberalization and industrial concentration: Evidence from Brazil*. Econometric Society, 2004.

FINGER, Joseph Michael. *The Origins and Evolution of antidumping Regulation*. Working Papers. World Bank. WPS 783, October 1991.

FINGER, Joseph Michael; ZLATE, Andrei. *Antidumping: Prospects for Discipline from the Doha Negotiations*. Boston College Department of Economics, 2005.

GALLAWAY, Michael P.; BLONIGEN, Bruce A.; FLYNN, Joseph E. *Welfare costs of the US antidumping and countervailing duty laws*. Journal of International Economics, v. 49, n. 2, p. 211-244, 1999.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional: teoria e política*, v. 5, 2001.

NOMAN, Rafaela Teixeira Vieira. *As lacunas do acordo antidumping relacionadas à determinação da prática dumping*. Programa de Mestrado Profissionalizante em Economia. Universidade de Brasília. 2012.

OLIVEIRA, Glauco Avelino Sampaio. *Determinantes domésticos do antidumping no Brasil – proteção, concorrência e desempenho econômico: uma análise com variável binária e dados em painel*. ANPEC- XL Encontro Nacional de Economia. 2012.

OMC. *Texto do artigo VI do GATT*. Capturado no site [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/analytic\\_index\\_e/gatt1994\\_04\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_04_e.htm).

OMC. *Agreement on Implementation of Article VI (Antidumping). Summary*. 2009. Capturado no site [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/ursum\\_e.htm#Agreement](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#Agreement).

PRUSA, Thomas J. *Anti-dumping: A Growing Problem in International Trade*. The World Economy, Blackwell Publishing. 2005.

SANTOS, Mário Ferreira dos. *Defesa comercial: origens e regulamentações do Dumping e medidas Antidumping*. Programa de Mestrado em Direito. Universidade Católica de Santos. 2011.

SARAIVA, Marcelo Menezes. *A economia do antidumping*. Dissertação de Mestrado. Universidade de Brasília. 2011.

DA SILVA, Cláudio Ferreira. *Do GATT à OMC: o que mudou, como funciona e perspectivas para o sistema multilateral de comércio*. Universitas: Relações Internacionais, v. 3, n. 1, 2007.

SILVA, Dário Zani da. *Adoção das Medidas Antidumping e o Princípio da Livre Concorrência*. Revista Jurídica da UniFil, ano 6, n. 6, 2009.

SOUZA JÚNIOR, Delphino Pires de. *Um estudo sobre os efeitos das ações antidumping nas importações brasileiras*. Programa de Mestrado profissionalizante em Economia. Universidade de Brasília. 2010.

TAVARES DE ARAUJO, José; MIRANDA, Pedro. *Antidumping e Antitruste: Peculiaridades do Caso Brasileiro*. Série Breves Cindes, n. 8, 2008.

VARIAN, Hall R. *Microeconomía, Principios Básicos*. 2006.

VERLMUST, Edwin. *The WTO Anti-Dumping Agreement: A Comentary*. Oxford: Oxford University Press, 2006.

VINER, Jacob. *Dumping, a problem in international trade*. Chicago University Press, 1923.