

**MARCELO MENEZES SARAIVA**

**A ECONOMIA DO *ANTIDUMPING***

Brasília

2011

**MARCELO MENEZES SARAIVA**

**A ECONOMIA DO *ANTIDUMPING***

Dissertação de Mestrado

Orientador: Prof. Maurício Barata  
de Paula Pinto.

Brasília

Universidade de Brasília

**2011**

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, em primeiro lugar.

A todos os meus familiares pelo apoio que sempre me deram em todas as etapas da minha vida.

Ao meu orientador, Professor Maurício de Paula Pinto, pela valiosa contribuição à minha formação profissional, pelos ensinamentos que me transmitiu, pelo incentivo e por todos os excelentes debates que tivemos durante a realização deste trabalho.

Aos professores Tito Moreira e Geovana Lorena Bertussi por aceitarem participar da minha banca de defesa e pelos valiosos comentários feitos sobre este trabalho.

A todos os demais professores do programa de mestrado pela contribuição à minha formação profissional.

## SUMÁRIO

I.	Introdução	1
II.	Conceitos Fundamentais	2
II.1	<i>Dumping</i>	2
II.2	Preço de exportação	3
II.3	Valor normal	3
II.4	Margem de <i>dumping</i>	4
II.5	Dano	4
III.	A Regulamentação do Direito <i>Antidumping</i> no Mundo	6
III.1	As primeiras leis <i>antidumping</i>	6
III.2	Os acordos <i>antidumping</i>	8
III.3	O comitê sobre práticas <i>antidumping</i>	9
IV.	A Regulamentação do Direito <i>Antidumping</i> no Brasil	10
IV.1	Aspectos institucionais: os órgãos de governo que participam do processo investigatório	10
IV.2	O processo investigatório: do início ao término da investigação e a aplicação da medida	12
V.	Base Teórica	15
V.1	A <i>rationale</i> econômica para leis <i>antidumping</i>	15
V.2	Defesa comercial x defesa da concorrência	32
V.3	Proteção efetiva	36
VI.	O Uso das Medidas <i>Antidumping</i>	41
VI.1	Os maiores usuários do <i>antidumping</i> de 1995 a 2009	41
VI.2	Cruzamento: países importadores e países exportadores no período de 1995 a 2009	45
VI.3	Distribuição setorial das medidas <i>antidumping</i> no período de 1995 a 2009	49
VI.4	O uso do <i>antidumping</i> pelo Brasil	53
VI.5	Medidas em vigor aplicadas pelo Brasil	58
VII.	Conclusão	62
VIII.	Referências Bibliográficas	65

## LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 Discriminação de preços de primeiro grau  
Figura 2 Discriminação de preços de segundo grau  
Figura 3 Discriminação internacional de preços

## LISTA DE TABELAS

- Tabela 1 Tarifas nominais e efetivas: 2005
- Tabela 2 Número de medidas *antidumping* aplicadas por países selecionados: 1995-2009
- Tabela 3 Intensidade do uso de medidas *Antidumping*: 1995-2009 (EUA-1995 = 100)
- Tabela 4 Número de medidas antidumping aplicadas - importadores x exportadores: 1995-2009
- Tabela 5 Intensidade do uso de medidas *antidumping* - importadores x exportadores: 1995-2009
- Tabela 6 Descrição dos 21 capítulos do sistema harmonizado
- Tabela 7 Distribuição setorial das medidas *antidumping* – países importadores x seções do sistema harmonizado: 1995-2009
- Tabela 8 Distribuição setorial da medida *antidumping* por país contra o qual a medida foi aplicada.
- Tabela 9 Medidas *antidumping* aplicadas pelo Brasil – distribuição por setor e país exportador: 1988 a 2010. “N” indica medidas novas e “R” medidas após a revisão.
- Tabela 10 Participação dos produtos sujeitos a *antidumping* nas importações brasileiras antes da aplicação da medida (posição de outubro de 2011).
- Tabela 11 Participação dos produtos sujeitos a *antidumping* nas importações brasileiras após a aplicação da medida (posição de outubro de 2011).

## RESUMO

O direito *antidumping* é o instrumento de defesa comercial mais utilizado por todos os países. O Brasil não é uma exceção. O objetivo deste trabalho é mostrar algumas abordagens disponíveis na literatura econômica para análise do *dumping* e de suas implicações. Apresenta-se também a regulamentação do direito *antidumping* no Brasil e no Mundo, levando-se em consideração seus aspectos históricos e institucionais. Adicionalmente, são apresentadas estatísticas do *antidumping* no Brasil e no Mundo para analisar e dimensionar o problema estudado, com maior foco para o caso brasileiro. Para esta finalidade, utiliza-se para o Brasil o período de 1988 a 2010 e, para os demais países, de 1995 a 2009.

De acordo com a literatura consultada, apenas o caso de *dumping* predatório teria justificativa econômica para a aplicação de medidas *antidumping*. A literatura também dá conta de que as primeiras leis *antidumping* foram formuladas com base nas leis antitruste, tendo em vista a grande preocupação com a formação de monopólios, e havia apenas oito usuários da medida até meados da década de 1950. Com o tempo, o assunto ganhou relevo e registrou-se aumento significativo tanto no número de países com leis *antidumping* quanto no uso da medida. Também no âmbito do sistema multilateral de comércio o assunto foi ganhando importância com o passar dos anos. Um resultado importante obtido a partir das estatísticas é que os casos de *antidumping* no mundo, de 1995 a 2009, estão fortemente concentrados nos setores siderúrgico e metalúrgico, químico, de borracha e plástico e têxtil. As medidas aplicadas pelo Brasil também estão concentradas naqueles setores. Além disso, as medidas vigentes aplicadas pelo Brasil representam 2,7% das importações brasileiras de 2010. Considerando-se apenas as origens investigadas, o percentual cai para 1,1%. Com relação ao PIB, o percentual é menos expressivo: os produtos objeto de investigação representam cerca de 0,2% e as medidas aplicadas ficam com apenas 0,05%. Outro resultado estatístico importante é que as medidas *antidumping* vigentes foram capazes de reduzir substancialmente as importações provenientes das origens investigadas.

**Palavras-chave:** defesa comercial, *dumping*, *antidumping*.

## ABSTRACT

*The anti-dumping duty is the trade defense instrument most used by all countries. Brazil is not an exception. The objective of this work is to show some economic approaches available in the literature for the analysis of dumping and its implications. It presents also the regulation of anti-dumping duty in Brazil and worldwide, taking into account its historical and institutional aspects. Additionally, some statistics of antidumping are presented in order to analyze and measure the problem studied. Great focus is given to the Brazilian case. For this purpose, it is used the period from 1988 to 2010 to Brazil, and for other countries, from 1995 to 2009.*

*According to the literature, only the case of predatory dumping would have economic justification for the application of antidumping measures. The literature also reports that the first anti-dumping laws were formulated on the basis of antitrust laws, in view of the great concern with the formation of monopolies, and there were only eight users of the measure until the mid 1950s. Over time, the issue became more important and there was a significant increase in the number of countries with antidumping laws and in the use of the measure. The issue also became important under the multilateral trading in the last decades. An important result obtained from the statistics is that the anti-dumping cases in the world, from 1995 to 2009, were heavily concentrated in some sectors: steel and metallurgical, chemical, rubber and plastics, and textiles. The measures implemented by Brazil are also concentrated in those sectors. Moreover, the existing measures implemented by Brazil represent 2.7% of Brazilian imports in 2010. Considering only the origins investigated, the percentage drops to 1.1%. In terms of Brazilian GDP, the percentage is less significant: the products under investigation represent about 0.2% and the measures implemented are left with only 0.05%. Another important statistical result is that anti-dumping measures were effective and, in fact, able to reduce substantially imports from the origins investigated.*

## I. Introdução

Os instrumentos de defesa comercial aceitos pela Organização Mundial de Comércio – OMC são: (a) direito *antidumping*, caso uma empresa exporte um produto a um preço inferior ao normalmente praticado no seu mercado de origem, situação definida como *dumping*, gerando dano à indústria do país importador; (b) direito compensatório<sup>1</sup>, em caso de subsídios praticados pelo país exportador; e (c) salvaguardas, em razão de dano ou ameaça de dano decorrente de um surto de importações. O uso desses instrumentos está previsto e regulamentado em três acordos da OMC, o Acordo *Antidumping*, o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias e o Acordo sobre Salvaguardas.

Os dois primeiros instrumentos mencionados acima, direito *antidumping* e direito compensatório, são aplicados diretamente à empresa exportadora ou ao país exportador, enquanto as salvaguardas têm de ser aplicadas a todos os exportadores do produto investigado, sem discriminação de proveniência. Isso porque na salvaguarda, o objetivo é neutralizar o grande volume importado de forma inesperada, enquanto tanto no direito *antidumping* quanto no direito compensatório, o foco recai sobre a origem que realiza a prática desleal de comércio.

Este trabalho aborda o *dumping* e as medidas *antidumping* utilizadas nas relações comerciais internacionais. Conforme será visto mais à frente, a liberdade prevista no Acordo *Antidumping* para a determinação do *dumping* e para a constatação do dano à indústria doméstica<sup>2</sup> contribuíram decisivamente para a popularização da medida e a tornaram o instrumento de defesa comercial mais utilizado por todos os países. Este fato é um elemento motivador para a investigação sobre o assunto.

O trabalho está organizado da seguinte forma: os dois próximos capítulos tratam a regulamentação do direito *antidumping* no mundo e no Brasil e abordam aspectos históricos e institucionais. O capítulo subsequente apresenta a base teórica para análise

---

1 De acordo com o código da OMC para subsídio e medidas compensatórias, um país pode usar o procedimento de solução de controvérsias da OMC para buscar a retirada do subsídio ou a remoção dos seus efeitos adversos. Ou o país pode realizar sua própria investigação e cobrar o direito de compensação sobre as importações subsidiadas que provocaram dano aos produtores nacionais.

2 De acordo com o Decreto 1.602, que regulamenta as normas relativas ao *antidumping*, entende-se por indústria doméstica: “a totalidade dos produtores nacionais do produto similar, ou como aqueles, dentre eles, cuja produção conjunta constitua parcela significativa da produção nacional total do produto”.



do *dumping*. No último capítulo são apresentadas estatísticas sobre as medidas *antidumping* no mundo, e, de forma mais destacada, no Brasil. Avalia-se oportuno, antes de tratar da história do *antidumping* e estatísticas sobre o uso da medida, apresentar a definição utilizada para *dumping* e dano, de acordo com o Acordo para Implementação do Artigo VI do GATT<sup>3</sup>, conhecido como Acordo *Antidumping*, do qual o Brasil é signatário. O Decreto 1.602 de agosto de 1995 regulamenta as normas relativas ao *antidumping* incorporadas à legislação pátria e detalha os conceitos e os procedimentos administrativos empregados para fins de investigação e aplicação de medidas. Nesse sentido, os conceitos apresentados abaixo constam no Acordo GATT e foram detalhados na legislação nacional. Também são apresentados alguns conceitos importantes relacionados com o assunto. São eles: preço de exportação, valor normal e margem de *dumping*.

## **II. Conceitos fundamentais**

### **II.1 *Dumping***

Define-se *dumping* como a introdução de um bem no mercado doméstico a preço de exportação inferior ao valor normal. Entende-se por valor normal o preço praticado para produto similar em operações normais de comércio destinadas ao consumo interno no país exportador.

Depreende-se do parágrafo acima que a verificação do *dumping* é feita a partir da comparação de dois valores, o preço de exportação e o chamado valor normal, e, também, da comparação do produto exportado com o produto destinado ao consumo interno no país exportador. O primeiro aspecto chama a atenção para o caráter decisivo da determinação do preço de exportação e do valor normal, já que é somente a partir da comparação desses valores que se conclui sobre a existência de *dumping*. O segundo aspecto diz respeito a uma análise de similaridade. Ou seja, os produtos exportados e consumidos no mercado interno do país exportador têm de ser similares. Esses conceitos são apresentados com detalhes a seguir.

---

<sup>3</sup> GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade*.

## **II.2 Preço de Exportação**

Por preço de exportação, entende-se o valor pago ou a pagar pelo produto exportado, livre de impostos e descontos. Caso este valor não exista, seja duvidoso ou pouco confiável, pode-se construir o preço de exportação a partir do preço de revenda para o primeiro comprador independente, ou seja, que não seja parte relacionada ao exportador ou vendedor interno. Se não for possível construir o preço de exportação desta última forma apresentada, ainda poderá ser realizada uma construção a partir do que a legislação chama de uma base razoável.

## **II.3 Valor Normal**

Valor normal é o preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações comerciais destinadas ao consumo interno, realizadas no país exportador, isto é no país de origem. Produto similar significa produto igual sob todos os aspectos ao produto examinado. Na ausência de tal produto, utiliza-se outro produto que, embora não seja exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto examinado.

A legislação nacional (BRASIL, 1995b), também prevê que no caso de inexistência de vendas de produto similar no mercado interno do país exportador ou quando determinada situação de mercado não permitir uma adequada comparação, o valor normal poderá ser determinado com base: (i) no preço praticado na exportação de produto similar para um terceiro país, desde que esse preço seja representativo; e (ii) no valor construído no país de origem, a partir do custo de produção, acrescido de custo administrativo, de comercialização e margem de lucro.

Existe também previsão legal para os casos de importações provenientes de países cuja economia não seja predominantemente de mercado, onde os preços internos sejam estabelecidos pelo Estado. Para esses casos, de acordo com a legislação nacional, pode-se determinar o valor normal com base no preço praticado nas exportações realizadas por um terceiro país de economia de mercado para outro país, excluindo o Brasil. Ou no preço praticado ou no valor construído de produto similar em um terceiro país de economia de mercado. Caso não se possa utilizar nenhum dos casos acima, pode-se ainda determinar o valor normal com base em qualquer outro preço razoável. Isso inclui

o preço pago ou a pagar por produto similar no mercado brasileiro, ajustado, incluindo razoável margem de lucro. Com relação à escolha do terceiro país, a legislação prevê que, para isso, deverão ser levadas em conta informações confiáveis.

## **II.4 Margem de *Dumping***

Margem de *dumping* é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação. A margem de *dumping* poderá ser determinada por meio do cálculo da diferença entre a média ponderada do valor normal e a média ponderada do preço das operações de exportação. A legislação prevê também que em caso de existir mais de um exportador, calcular-se-á a margem de *dumping* individual para cada exportador.

É importante destacar dois pontos relacionados com o cálculo da margem de *dumping*. O primeiro diz respeito ao fato de a legislação prevê o uso da melhor informação disponível, no caso de as empresas selecionadas para responder a questionários não fornecerem as informações solicitadas. O segundo ponto é que, para efeitos de comparação do valor normal e do preço de exportação, deverá ser efetuada uma comparação no mesmo nível de comércio, normalmente o ex-fábrica<sup>4</sup>, considerando as vendas realizadas tão simultaneamente quanto possível.

## **II.5 Dano**

Dano é entendido como dano material ou sua ameaça à indústria doméstica já estabelecida ou retardamento sensível na sua implantação (BRASIL, 1995b).

A determinação do dano, segundo a legislação brasileira (BRASIL, 1995b), deve ser baseada em provas positivas e incluir o exame objetivo do volume das importações

---

<sup>4</sup> O termo Ex-Fábrica é a tradução do *Incoterm Ex-Works* e se refere ao preço do produto colocado à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor. “Os chamados *Incoterms (International Commercial Terms / Termos Internacionais de Comércio)* servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto padronizado de definições e determinando regras e práticas neutras, como por exemplo: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro.” Texto capturado do sítio do MDIC ([http://www.mdic.gov.br/sistemas\\_web/aprendex/default/index/conteudo/id/23](http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/23)). Atualmente existem 11 incoterms previstos na Câmara Internacional de Comércio – CCI, que tem sede em Paris.

objeto de *dumping*; seu efeito sobre os preços do produto similar no Brasil; e o conseqüente impacto de tais importações sobre a indústria doméstica.

No que diz respeito ao volume das importações objeto de *dumping*, deve-se observar se ele é inferior a 3% do volume total importado pelo país de produto similar. Caso o seja, entende-se por insignificante. Se as importações objeto de *dumping* forem provenientes de mais de um país, deve-se verificar se sua participação relativa ao volume total importado é inferior a 7% para ser considerada insignificante, mesmo que, individualmente, cada país participe com menos de 3% desse volume total importado.

A legislação brasileira (BRASIL, 1995b) acrescenta que também deve ser verificado se houve aumento substancial do volume das importações objeto de *dumping*. Entretanto, não define o que entende por substancial.

No que tange ao efeito das importações objeto de *dumping* sobre o preço, deve-se avaliar tanto a existência de expressiva subcotação quanto se essas importações tiveram efeito de “rebaixar significativamente os preços” ou impediram o seu aumento. Existe subcotação quando o preço do produto importado é inferior ao praticado pela indústria doméstica em suas vendas destinadas ao mercado interno. Contudo, não consta na legislação brasileira quando uma subcotação pode ser considerada expressiva. Outro ponto que não é detalhado na legislação nacional diz respeito ao que se entende precisamente por efeito de rebaixar significativamente os preços.

Por fim, a legislação nacional (BRASIL, 1995b) também prevê que o exame do impacto das importações objeto de *dumping* sobre a indústria doméstica inclui a análise de todos os fatores e índices econômicos pertinentes, relacionados 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 afetem 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 investimentos.

A legislação nacional (BRASIL, 1995b), entretanto, ressalva que a enumeração dos fatores listados acima não é exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou vários deles em conjunto, será necessariamente considerado como indicação decisiva.

Depreende-se com isso que a legislação brasileira não é precisa a respeito de quais fatores e índices econômicos são decisivos para a conclusão de dano à indústria doméstica. Ou seja, a legislação pátria não prevê que a conclusão sobre a existência de dano se dê a partir da evolução de um conjunto bem definido de índices e indicadores econômicos.

### **III. A Regulamentação do Direito *Antidumping* no Mundo**

#### **III.1. As primeiras leis *antidumping***

O primeiro país a ter uma legislação *antidumping* foi o Canadá, em 1904. O principal objetivo à época era proteger as empresas canadenses do aço proveniente dos Estados Unidos. A indústria canadense de aço estava começando a se desenvolver, impulsionada pela construção de ferrovias no país, e alegava que as empresas de aço norte-americanas praticavam *dumping* no seu mercado (FINGER, 1991) e (AGGARWAL, 2003).

Um ano após a criação da primeira legislação *antidumping*, a Nova Zelândia seguiu o mesmo caminho do Canadá e desenvolveu sua legislação *antidumping*, alegando que sua indústria de implementos agrícolas estava sendo prejudicada pela prática desleal da indústria dos Estados Unidos. Em 1906 foi a vez de a Austrália adotar sua legislação *antidumping*, seguida pelos Estados Unidos (1916) e Reino Unido (1921) (FINGER, 1991).

Apesar dessa movimentação na direção do estabelecimento de leis *antidumping*, registrada nas primeiras duas décadas no século XX, o uso do instrumento foi pouco freqüente. Além disso, esta primeira “onda” de leis *antidumping* tinha como alvo a Alemanha, que apresentava grande excedente de produção com possibilidade de exportar a preços muito baixos (FINGER, 1991). Anos mais tarde, outros países passaram a fazer parte desse pequeno grupo de países, mas até meados de 1950, apenas oito países tinham legislação *antidumping*: Canadá, Austrália, África do Sul, Estados Unidos, Japão, França, Nova Zelândia e Reino Unido (PRUSA, 2005).

Finger (em FINGER, 1991) argumenta que inicialmente o *antidumping* era tratado como uma extensão da regulação antitruste e que só se tornou um instrumento efetivo de política comercial quando passou da esfera judicial para a administrativa.

Segundo Niels (em NIELS, 2000), as primeiras leis *antidumping* traziam o espírito das legislações antitruste porque existia grande preocupação com a formação de monopólios. Temia-se que empresas estrangeiras poderiam praticar preços extremamente baixos em suas exportações com o objetivo de eliminar empresas concorrentes no mercado do país importador. Com isso, obteriam poder de monopólio no longo prazo.

Foi no âmbito do Acordo Geral de Comércio e Tarifas, conhecido como GATT<sup>5</sup>, em 1947, que o *antidumping* foi regulado por legislação internacional. O primeiro código *antidumping* do primeiro acordo do GATT nada mais trazia do que declarações de que o *dumping* era uma prática que deveria ser condenada. Entretanto, não especificava quais práticas constituíam *dumping*, como se calculava sua margem e como o dano deveria ser apurado (PRUSA, 2005).

Nesse sentido, a falta de precisão dos primeiros códigos sinalizou que o *dumping* era uma forma discricionária de aumentar tarifas, sendo inevitável que os membros do GATT formalizassem seus próprios procedimentos para aplicação de medidas *antidumping* com o passar do tempo. Os números corroboram este argumento. No período de 1990 a 2005, tanto o número de adesões ao GATT quanto o número de países com legislações *antidumping* triplicaram. A correlação entre as duas séries é de 0,96. Antes do período mencionado, o “clube *antidumping*” era pequeno (PRUSA, 2005).

Os números mostram que a aplicação de medidas por parte dos novos usuários do *antidumping* inicia em meados da década de 1980. No início dos anos 1980, havia menos do que 100 casos de *antidumping* no mundo e os novos usuários tinham participação inferior a 5% dos casos. Já no início dos anos 1990, o número de casos chegou a quase 300, com o número de novos usuários chegando a responder por mais de 50% dos casos. Essa tendência se acentuou ainda mais no início dos anos 2000, quando o número de casos chegou próximo a 350 e a participação dos novos usuários alcançou cerca de 70% (PRUSA, 2005).

---

<sup>5</sup> *GATT: General Agreement of Tariffs and Trade*. Ao todo foram 8 acordos do GATT, estabelecidos em rodadas de negociação: GATT/1947 (Rodada Genebra, com a participação de 23 países), GATT/1949 (Rodada Annecy, com 13 países), GATT/1951 (Rodada Tóquio, com 38 países), GATT/1956 (Rodada Genebra, com 26 países), GATT/1961 (Rodada Dillon, com 26 países), GATT/1967 (Rodada Kennedy, com 62 países), GATT/1979 (Rodada Tóquio, com 102 países) e GATT/1994 (Rodada do Uruguai, com 123 países).

Um aspecto interessante é que os casos de *antidumping* atribuídos aos quatro maiores usuários tradicionais mantiveram-se relativamente constantes durante todo o período, com uma média de 100 a 125 casos por ano. Depreende-se com isso que a tendência de crescimento do número de ações *antidumping* verificada a partir de 1980 se deve à entrada de novos usuários ao “clube *antidumping*” (PRUSA, 2005).

É claro que uma razão para o crescimento dos casos *antidumping* é o crescimento do comércio. Ou seja, não é surpreendente verificar um crescimento das ações *antidumping* à medida que o comércio aumenta (PRUSA, 2005).

### **III.2. Os acordos *antidumping***

A redução, ao longo dos anos, das tarifas de importação, decorrente do Acordo Geral de Tarifas e Comércio – GATT de 1947, resultou em um número crescente de medidas *antidumping*. Embora o artigo VI do GATT/47 abordasse a questão do *dumping* e previsse a aplicação de direito *antidumping* em caso de dano à indústria doméstica, não tratava de forma detalhada de metodologia que deveria ser empregada para fins de investigação de dano e pouco trazia sobre a metodologia para avaliar a existência de *dumping*. Por essa razão, as partes contratantes do referido acordo perceberam a necessidade de incluir na agenda de negociação um acordo que tratasse especificamente das práticas *antidumping* (OMC, 2009c).

O primeiro código negociado com essa finalidade entrou em vigor em 1967, como resultado da Rodada Kennedy. Entretanto, como os Estados Unidos não assinaram o acordo, o código teve pouca relevância (OMC, 2009c).

Algum avanço ocorreu na rodada de Tokyo com o código *antidumping*. O código trazia mais informações sobre a determinação de *dumping* e dano do que o artigo VI e estabelecia com mais detalhes procedimentos e pré-requisitos que deveriam ser obedecidos na investigação. Entretanto, o código representava nada mais do que uma estrutura geral acerca da condução da investigação de *dumping* e imposição de direitos *antidumping* (OMC, 2009c).

Na Rodada do Uruguai (1986-1994), a revisão do código de *antidumping* proveniente da rodada Tokyo resultou em um novo acordo de *antidumping* que trazia mais detalhes e clareza em relação à metodologia para determinação do *dumping*, do

dano e do nexo de causalidade. O acordo também trata, de forma bastante detalhada, dos procedimentos para investigação, implementação e duração das medidas *antidumping*, da necessidade de uma relação clara de causalidade entre as importações a preço de *dumping* e nexo causal, incluindo a análise dos fatores econômicos relevantes à indústria em questão. Outros dois pontos que também são abordados no acordo dizem respeito à oportunidade para as partes interessadas se manifestarem durante o processo de investigação e expiração da medida *antidumping* cinco anos após sua data de imposição. Por fim, o acordo prevê que sejam notificadas ao Comitê sobre práticas *antidumping*, de forma detalhada, todas as ações *antidumping* preliminares ou finais (OMC, 2009b).

### **III.3. O comitê sobre práticas *antidumping***

O Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994 criou no seu artigo 16 o comitê sobre práticas *antidumping*. O artigo 16 prevê que o presidente será eleito pelo próprio comitê, que se reunirá pelo menos duas vezes por ano. Segundo o mesmo artigo, o comitê deve servir aos seus membros como órgão de consulta sobre quaisquer matérias relacionadas ao funcionamento do acordo ou ao alcance de seus objetivos (OMC, 2009a).

Alem disso, o comitê deverá ser informado sobre todas as medidas *antidumping* preliminares ou finais tomadas pelos membros. Qualquer membro poderá inspecionar os relatórios, que ficarão à disposição no Secretariado. Os membros também deverão apresentar relatórios semestrais contendo todas as medidas *antidumping* tomadas nos seis meses precedentes (OMC, 2009a).

O comitê também deverá receber as notificações de cada membro relativas à identificação de suas autoridades competentes para iniciar e conduzir as investigações de *dumping*, dano e nexo causal, e os procedimentos nacionais utilizados nessas investigações (OMC, 2009a).

Anualmente, o comitê deverá rever a aplicação e funcionamento do acordo e informará o Conselho para o Comércio de Bens sobre os desdobramentos decorrentes das revisões (OMC, 2009a).

Depreende-se das informações apresentadas acima que o comitê tem função de zelar para que as medidas *antidumping* sejam aplicadas em conformidade com o acordo.



Além disso, o comitê funciona como órgão de consulta e fórum de discussão entre os membros quanto ao próprio funcionamento do acordo.

#### **IV. A Regulamentação do Direito *Antidumping* no Brasil**

##### **IV.1. Aspectos institucionais: os órgãos de governo que participam do processo decisório.**

O Brasil se tornou signatário do Código *Antidumping*, que resultou da Rodada Tokyo, em abril 1979. Entretanto, sua implementação no país só ocorreu em 1987, em razão da existência de outros mecanismos de proteção comercial e severos controles administrativos de importação. A competência para conduzir as investigações e aplicar as medidas *antidumping* foi atribuída à então Comissão de Política Aduaneira (CPA), do Ministério da Fazenda (Decom/MDIC, 2009).

Até a implementação do resultado da Rodada Tokyo, o Brasil tinha dois instrumentos para combater a prática do *dumping*, que permitiam ao governo alterar o valor tributário da mercadoria importada: a pauta de valor mínimo, aplicada quando o preço externo fosse de difícil apuração ou apresentasse indício de *dumping*; e o preço de referência, quando houvesse grandes disparidades de preços nas importações provenientes de países diferentes (HUME E PIANE, 2004).

Em 1990, ocorreu uma ampla reforma na Administração Pública Federal e a competência para a condução das investigações e aplicação das medidas *antidumping* foi transferida para o Departamento de Comércio Exterior da Secretaria Nacional de Economia do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento<sup>6</sup>. A partir daquele ano, em razão da abertura comercial, extinção de controles administrativos, eliminação de diversos regimes especiais de importação e adoção de um cronograma de desgravação tarifária, a indústria brasileira passou a requerer a aplicação dos mecanismos de defesa comercial com maior intensidade (Decom/MDIC, 2009).

---

<sup>6</sup> A Lei n. 8.028 de 12 de abril de 1990 extinguiu os Ministérios da Fazenda; do Planejamento; e do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio e criou o Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, que passou a tratar dos assuntos afetos aqueles Ministérios. Esta denominação permaneceu até 19 de novembro de 1992, quando a Lei 8.490 transformou o Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento em Ministério da Fazenda e criou o Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo e a Secretaria de Planejamento, Orçamento e Coordenação da Presidência da República.

Em 1993, com a criação do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo – MICT, as funções anteriormente atribuídas ao Departamento de Comércio Exterior do Ministério da Fazenda passaram para a Secretaria de Comércio Exterior daquele Ministério (Decom/MDIC, 2009).

Dois anos mais tarde, após o Congresso já ter incorporado os resultados da rodada do Uruguai, o Governo criou o Departamento de Defesa Comercial – Decom no âmbito da Secretaria de Comércio Exterior do MICT, para aumentar a capacitação técnica e operacional relativa à aplicação da legislação *antidumping*, de subsídios e medidas compensatórias e de salvaguardas (Decom/MDIC, 2009).

Em 2001, a competência para aplicação de medidas de defesa comercial até então atribuída ao MICT (posteriormente Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC) e da Fazenda, foi transferida para a Câmara de Comércio Exterior – CAMEX. Com essa reestruturação, o Decom atua na qualidade de autoridade investigadora e propõe, por meio de pareceres e notas técnicas, a aplicação de medidas de defesa comercial.

A CAMEX foi criada em fevereiro de 1995, como Órgão do Conselho de governo da Presidência da República, com o objetivo de formular políticas e coordenar atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços (BRASIL, 1995a). Inicialmente, o Órgão era presidido pela Casa Civil da Presidência da República e não tinha funções deliberativas, que só vieram em 2001 com uma reestruturação. No mesmo ano, a presidência do Órgão passou para o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e foi criado o Comitê de Gestão de Comércio Exterior, mas tarde chamado de Comitê Executivo de Gestão, nome que permanece até hoje. Atualmente, após novas reestruturações ocorridas em 2003 e 2007 e de acordo com o último regimento aprovado em 2005, a CAMEX é formada pelos seguintes órgãos:

- (a) Conselho de Ministro – órgão superior de deliberação final, composto pelo
  - (1) Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, (2) Ministro-Chefe da Casa Civil da Presidência da República, (3) Ministro das Relações Exteriores, (4) Ministro da Fazenda, (5) Ministro da Agricultura Pecuária e Abastecimento, (6) Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão e (7) Ministro do Desenvolvimento Agrário (BRASIL, 2003).

- (b) Comitê Executivo de Gestão – GECEX é o núcleo executivo colegiado da CAMEX. É composto por 26 membros, (14) Secretários-Executivos de Ministérios que têm temas afetos a comércio exterior; (8) Secretários dos Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (3), da Fazenda (2), das Relações Exteriores (2) e da Agricultura e Pecuária (1); e o Diretor de Assuntos Internacionais do Banco Central do Brasil; o Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil S.A.; um membro da Diretoria do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social; e um representante do Serviço Social Autônomo Agência de Promoção de Exportações do Brasil - APEX – Brasil (BRASIL, 2007).
- (c) Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações – COFIG tem o objetivo de enquadrar e acompanhar as operações do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX e do Fundo de Garantia à Exportação – FGE (MDIC, 2009).
- (d) Conselho Consultivo do Setor Privado – CONEX é composto por até vinte representantes do setor privado com a atribuição de assessorar o Comitê Executivo de Gestão, por meio de elaboração e encaminhamento de estudos e propostas para aperfeiçoamento da política de comércio exterior. Secretaria Executiva (CAMEX, 2005).

Em 2001, foi criado o Grupo Técnico de Defesa Comercial, de natureza consultiva, com o objetivo de examinar as propostas do Decom relativas à aplicação de medidas de defesa comercial para posterior encaminhamento ao Gecex e, em casos excepcionais, diretamente ao Conselho de Ministros. O grupo é composto por um representante de cada órgão que integra o Conselho de Ministros da CAMEX. (CAMEX, 2006).

#### **IV.2. O Processo investigatório: do início ao término da investigação e a aplicação da medida.**

Entende-se por processo investigatório o rito que deve ser obedecido desde a solicitação para abertura de uma investigação, que ocorre mediante uma petição

elaborada pelo setor privado, até a aplicação da medida de defesa comercial, por parte do governo.

O primeiro passo para iniciar uma investigação para determinar a existência de *dumping* é uma petição formulada por escrito pela indústria doméstica e endereçada à Secretaria de Comércio Exterior - Secex.

Entende-se por indústria doméstica a totalidade dos produtores nacionais do produto similar ou aqueles, dentre eles, cuja produção conjunta represente parcela significativa da produção nacional (BRASIL, 1995b).

Na petição, a indústria deverá incluir elementos de prova de *dumping*, dano e nexo de causalidade, e apresentar os seguintes dados (BRASIL, 1995b):

- a) qualificação do peticionário, indicação do volume e do valor da produção da indústria ;
- b) estimativa do volume e do valor da produção nacional do produto similar;
- c) lista dos produtores domésticos conhecidos do produto similar que não estejam representados na petição e, na medida do possível, indicação do volume e do valor da produção doméstica do produto similar correspondente àqueles produtores, bem como sua manifestação quanto ao apoio à petição;
- d) descrição completa do produto alegadamente importado a preços de *dumping* , nome do respectivo país de origem e de exportação, identidade de cada exportador ou produtor estrangeiro conhecidos e lista dos conhecidos importadores do produto em questão;
- e) descrição completa do produto fabricado pela indústria doméstica;
- f) informação sobre preço representativo pelo qual o produto em questão é vendido, quando destinado ao consumo no mercado interno do país ou países exportadores ou a informação sobre preço representativo pelo qual o produto é vendido, pelo país ou países exportadores a um terceiro país ou países, ou sobre o valor construído do produto;
- g) informação sobre preço de exportação representativo ou sobre preço representativo pelo qual o produto é vendido, pela primeira vez, a um comprador independente situado no território brasileiro;
- h) informação sobre a evolução do volume das importações, alegadamente objeto de *dumping*, os efeitos de tais importações sobre os preços do produto similar no

mercado doméstico e o conseqüente impacto das importações sobre a indústria doméstica, demonstrado por fatores e índices pertinentes, que tenham relação com o estado dessa indústria.

Se a petição estiver devidamente instruída, após análise das informações apresentadas pela peticionaria, a Secex determina positiva ou negativamente pela abertura da investigação. A petição será indeferida se: (a) não houver elementos de prova suficientes, ainda que em caráter preliminar, da existência de *dumping*, de dano e de nexo causal; (b) não tiver sido formulada pela indústria doméstica ou em seu nome; (c) os produtores representados pela peticionária participarem com menos de 25% da produção total de similar produzido pela indústria doméstica (BRASIL, 1995b).

Se a determinação da Secex for positiva, a investigação se inicia e as partes interessadas são notificadas. Para efeitos de investigação de *dumping*, entende-se por partes interessadas: (a) os produtores domésticos de produto similar e a entidade de classe representativa; (b) os importadores dos bens sob investigação e a entidade de classe representativa; (c) os exportadores ou produtores estrangeiros do bem em questão e a entidade de classe representativa; (d) o governo do país exportador; e (e) outras partes que a Secex considerar como interessadas (BRASIL, 1995b).

O período para investigação de *dumping* deve compreender os doze meses mais próximos possíveis que antecedem a data de abertura da investigação<sup>7</sup> e para investigação do dano não pode ser inferior a três anos e deve incluir o período de investigação de *dumping* (BRASIL, 1995b).

No decorrer da investigação, poderão se solicitadas audiências para as partes interessadas para que tenham oportunidade de defender seus interesses e expor suas análises e interpretações. Além disso, as partes interessadas também poderão solicitar, por escrito, vistas do processo (BRASIL, 1995b).

Antes da formulação do parecer, as partes interessadas serão convocadas pela Secex para uma audiência final, ocasião em que serão informadas sobre os fatos essenciais sob julgamento que formam a base para o parecer. A Confederação Nacional da Agricultura – CNA, a Confederação Nacional da Indústria – CNI e a Confederação

---

<sup>7</sup>

Em situações excepcionais poderá ser inferior a doze meses, mas nunca inferior a seis meses.

Nacional do Comércio – CNC e a Associação do Comércio Exterior Brasileiros – AEB também serão informadas sobre o assunto (BRASIL, 1995b).

Uma vez formulado o Parecer, contendo uma proposta de medida *antidumping*, o Decom inclui o assunto na agenda do Grupo Técnico de Defesa Comercial – GTDC, composto por técnicos dos órgãos integrantes da CAMEX, que examinam a proposta e deliberam recomendando ou não a sua aprovação. Após a deliberação do referido grupo técnico, o assunto é incluído ou na agenda do GECEX, onde poderá ser recomendada ao Conselho de Ministros a aplicação da medida *antidumping* ou na própria agenda da Reunião da CAMEX. A aplicação da medida ocorre por meio de uma resolução expedida pelo Conselho de Ministros.

## V. Base Teórica

### V.1. *Rationale econômica para leis antidumping*

Jacob Viner, em seu trabalho de 1923<sup>8</sup>, foi o primeiro a apresentar um estudo teórico abrangente sobre *dumping*. Naquela época, o tema *dumping* já era bastante comum nas discussões sobre comércio internacional, mas pouca teoria econômica existia sobre o assunto. No seu trabalho, Viner definiu *dumping* como a discriminação de preços entre mercados nacionais. Ou seja, ocorre *dumping* quando uma empresa ou um grupo de empresas pratica um preço de exportação inferior ao cobrado no seu mercado doméstico. Viner apresentou três modalidades distintas de *dumping*: *dumping* esporádico, *dumping* intermitente ou de curto prazo e o *dumping* contínuo ou de longo prazo (NIELS, 2000) e (KRISHNA, 1998).

A primeira modalidade, *dumping* esporádico, seria motivada pela necessidade de vender um estoque excessivo acumulado de forma imprevista. A segunda, *dumping* intermitente, seria motivada pela entrada em um novo mercado, manutenção da fatia de mercado ou para eliminar concorrentes do mercado. Por fim, o *dumping* contínuo ocorreria com o objetivo de manter a produção em nível elevado ou para obter economias de escala (KRISHNA, 1998).

---

<sup>8</sup> *Dumping: A Problem in International Trade*. 1923. Chicago University Press.

De acordo com VINER, a modalidade de *dumping* intermitente teria duração suficiente para produzir dano à indústria doméstica sem que houvesse ganhos expressivos para o consumidor, uma vez que não se trataria de uma situação de fornecimento, a baixo preço, constante e de longo prazo (NIELS, 2000).

Após a contribuição de VINER, muito pouco se escreveu sobre a economia do *antidumping* até o início da década de 1980, quando apareceram novas abordagens sobre o assunto. VON HABERLER, em 1936<sup>9</sup>, foi o primeiro a apresentar as idéias de VINER a partir de uma análise gráfica. Abordagem similar foi também desenvolvida por KRUGMAN e OBSTFELD em livros texto de economia internacional (NIELS, 2000).

A maioria dos trabalhos que apareceram a partir da década de 1980 converge para a conclusão de que em poucas situações o *antidumping* encontraria sólida justificativa econômica para ser aplicado. Apenas nos casos caracterizados pela presença de *dumping* predatório haveria necessidade de proteção à indústria doméstica (ZANARDI, 2005). Sobre esse aspecto, VINER (apud KRISHNA, 1998) argumenta que em situações de preços predatórios uma empresa estrangeira ou um cartel teriam a intenção de eliminar os concorrentes domésticos com o objetivo de monopolizar o mercado e subsequentemente aumentar os preços.

TREBILCOCK e HOWSE (em TREBILCOCK & HOWSE, 2005), por sua vez, fizeram uma grande revisão da literatura econômica do *dumping* e apontam inicialmente três possibilidades como justificativas econômicas para a existência de legislação *antidumping*: a discriminação internacional de preço, o preço predatório e o *dumping* intermitente. No fim do trabalho, entretanto, concluem que a única situação que encontra legítima *rationale* econômica para a proibição do *dumping* seria a do preço predatório, já que a discriminação internacional de preços traria benefícios ao país importador e os efeitos no bem-estar no caso do *dumping* intermitente seriam ambíguos. Segundo os autores, as leis *antidumping* são elaboradas para identificar e penalizar a prática de preços internacionais predatórios. Entretanto, acabam resultando em taxas aplicadas a bens que são comercializados a preços não predatórios e, conseqüentemente, impondo custos aos consumidores do mercado importador.

---

<sup>9</sup> *The Theory of International Trade*. 1936. London: William Hodge & Co.

No Brasil, pouco ainda foi escrito sobre o assunto. Nas últimas duas décadas, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA publicou alguns Textos para Discussão sobre defesa comercial. PIANI (1998) analisou a experiência do Brasil e da Argentina na administração de seus regimes *antidumping*, anti-subsídios e de salvaguardas. Sugeriu, entre outras recomendações, que o instrumento seja usado com maior moderação, pois avaliou que há possibilidade de subjetividade na aplicação de medidas. KUME e PIANI (2004) avaliaram a relação dos programas de abertura comercial e de estabilização macroeconômica com o funcionamento do *antidumping*, no período de 1988 a 2003. Os autores concluíram que a maior busca por proteção por meio do *antidumping* se relaciona com a política cambial e os ciclos de crescimento econômico do país, além da liberalização comercial. Sobre a possibilidade de harmonizar a defesa comercial com a defesa da concorrência, tema que também foi abordado por alguns autores internacionais, escreveram MONTEIRO E MACERA (2008). As autoras argumentam que se faz necessária uma análise mais geral do impacto da medida *antidumping* sobre a economia, não se restringindo somente à indústria. Cabe também destacar um recente estudo realizado por VASCONCELOS E FIRME (2011), no qual os autores analisaram a efetividade do instrumento *antidumping* no Brasil entre 1990 e 2007. A partir de uma análise econométrica, buscaram relacionar fatores macroeconômicos ao número de abertura de processos e os efeitos das variáveis macroeconômicas e do tamanho das empresas na probabilidade de sucesso na petição para aplicação de direito *antidumping*. Concluíram que as variáveis macroeconômicas não produzem efeito sobre a abertura de investigações *antidumping*. Entretanto, em cenários adversos para a economia nacional, haveria maior probabilidade de aplicação da medida por parte do governo brasileiro. Além disso, concluíram que o tamanho da indústria produz efeito sobre a probabilidade de sucesso da empresa peticionária. Quanto maior a indústria (medida em termos de valor adicionado) maior a probabilidade de se obter sucesso na aplicação da medida *antidumping*.

Apresenta-se a seguir breve análise teórica sobre a discriminação internacional de preços, o preço predatório e o *dumping* intermitente, que, segundo Trebilcock e Howse, são apontadas como as três possibilidades que poderiam servir de justificativas econômicas para a existência de legislação *antidumping*.



## **Discriminação Internacional de Preços**

Discriminação de preços é a venda de diferentes quantidades do mesmo produto a preços diferentes, tanto para o mesmo consumidor quanto para consumidores diferentes. A discriminação de preços aparece como alternativa para o monopolista vender quantidade adicional produzida sem reduzir o preço das unidades que já estão sendo vendidas. Para que a discriminação de preços seja viável, é necessário que a firma seja capaz de classificar os consumidores e que não haja possibilidade de revenda ou, em outras palavras, de arbitragem (VARIAN, 1992). Ou seja, a discriminação de preços é impossível quando os consumidores que compram o produto a um preço mais baixo conseguem lucrar a partir da sua revenda para os consumidores que pagam um preço mais alto (SHY, 1995).

Um ponto importante que será abordado de forma mais detalhada mais à frente é que durante muito tempo a análise sobre a discriminação de preços esteve restrita ao caso dos monopólios. Apenas mais recentemente é que alguns estudos utilizaram o instrumento da discriminação de preços para análises de situações de concorrência imperfeita, como no caso dos oligopólios (SCHULZ, 1999). De qualquer forma, como ensina VARIAN (em VARIAN, 1992), as análises de monopólio também podem ser empregadas para situações em que algumas firmas ou um pequeno grupo de firmas têm a exclusividade de um produto em um mercado. Ou seja, o ponto relevante é se a empresa tem algum poder de monopólio, pois, nesse caso, ela pode praticar preços mais elevados sem perder todos os seus clientes, diferentemente do que acontece em concorrência perfeita. Nesse sentido, a discriminação de preços é justamente uma estratégia possível para empresa que tem algum poder de monopólio aumentar seu lucro. Certamente que, nesses casos, não se considera a interação estratégica das empresas, o que é estudado nos modelos de oligopólio.

Segundo VARIAN (em VARIAN, 1992) PIGOU<sup>10</sup> classificou a discriminação de preços em três modalidades: discriminação de preços de primeiro grau, também conhecida como perfeita discriminação de preços; discriminação de preços de segundo grau, também chamada de precificação não-linear; e discriminação de preços de terceiro grau.

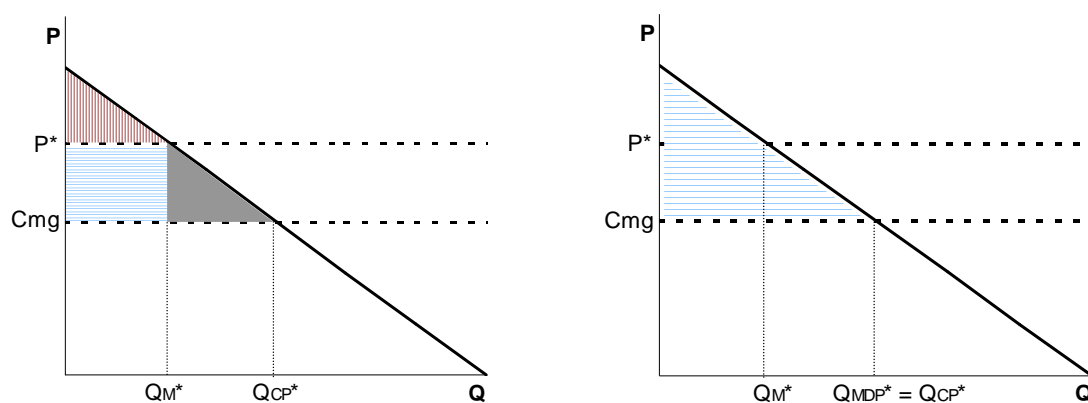
---

<sup>10</sup> *The Economics of Welfare*. Macmillan, London, 1920.

No primeiro caso, discriminação de preços de primeiro grau, a empresa vende cada unidade do produto a um preço diferente, que corresponde à disposição em pagar por aquela unidade. Neste tipo de discriminação de preços a firma deve conhecer as preferências do consumidor, já que deve ser capaz de extrair toda sua disposição em pagar pelo produto. Embora seja um caso mais teórico do que prático, tendo em vista que no mundo real dificilmente se conhece a disposição em pagar de cada consumidor, a discriminação de preços de primeiro grau é uma outra forma de alcançar a eficiência de Pareto além da concorrência perfeita. A empresa, nesse caso, produz a quantidade tal que o preço se iguala ao custo marginal, como em concorrência perfeita, mas captura todo o excedente do consumidor. No caso do monopolista discriminador de preços de primeiro grau, o excedente total da economia é superior ao do caso em que o monopolista que vende todas as unidades ao mesmo preço.

A figura 1 ilustra duas situações possíveis para um monopólio. Para simplificar, mas sem prejuízo de análise, supõe-se uma função de demanda inversa linear e custo marginal constante,  $C_{mg}$ . O gráfico à esquerda mostra um monopolista não discriminador de preços que produz a quantidade  $Q_M^*$  e vende todas as unidades ao preço  $P^*$ . As áreas em vermelho e azul representam, respectivamente, o excedente do consumidor e o excedente do produtor. O triângulo cinza é a perda de peso morto. No gráfico da direita, o monopolista faz discriminação de preços de primeiro grau e produz a quantidade  $Q_{MDP}^*$ , que é igual à quantidade que seria produzida em concorrência perfeita,  $Q_{CP}^*$ . Cada unidade é vendida a um preço distinto, que corresponde à disposição em pagar de cada consumidor. Dessa forma, o monopolista captura todo o excedente do consumidor, a perda de peso morto desaparece e a economia produz em nível eficiente no sentido de Pareto.

**Figura 1:** Discriminação de preços de primeiro grau.



*Fonte: elaborada pelo próprio autor.*

A discriminação de preços de segundo grau ocorre quando o preço unitário cobrado pela empresa varia de acordo com a quantidade comprada do bem pelo consumidor. Nesse caso, a empresa sabe que no mercado existem consumidores com diferentes funções de demanda, mas não é capaz de diferenciá-los, isto é, não conhece as preferências de cada consumidor, como ocorre na discriminação de preços de primeiro grau. Para isso, elabora pacotes de preço-quantidade de modo a incentivar os consumidores à auto-seleção, mas não captura todo o excedente do consumidor, como também ocorre na discriminação de preços de primeiro grau.

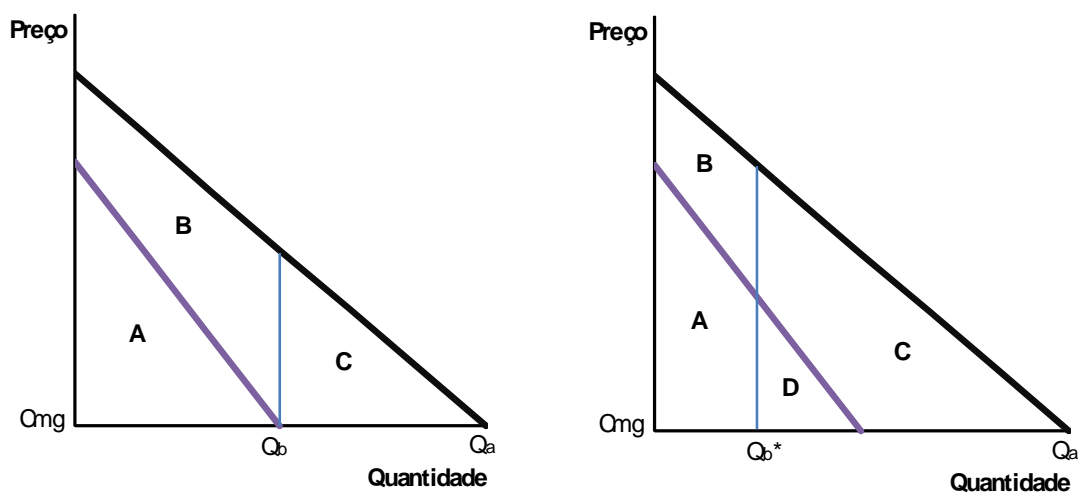
Segundo VARIAN (em VARIAN, 2001), a discriminação de preços de segundo grau é amplamente utilizada. A idéia deste tipo de discriminação de preços é produzir uma linha de produtos para diferentes segmentos de mercado. Essa estratégia é usada por empresas fabricantes de automóveis, de produtos eletrônicos, concessionárias de serviços de utilidade pública, como água e luz e empresas de transporte aéreo, entre outras. Até mesmo outros serviços como TV por assinatura, livros e filmes também podem ser ofertados a partir de uma estratégia de discriminação de preços de segundo grau, isto é, de modo segmentado, na forma de pacotes para diferentes tipos de consumidor.

A grande dificuldade para a empresa na elaboração do seu pacote é atrair o consumidor correto para ele. Frequentemente, consumidores com alta disposição em pagar podem ser atraídos para a compra de produtos elaborados para os consumidores com menor disposição em pagar. Uma forma de resolver o problema de auto-seleção é reduzir o preço dos produtos destinados aos consumidores com alta disposição em pagar

ou reduzir a qualidade dos bens elaborados para os consumidores com baixa disposição em pagar.

A figura 2 mostra uma situação em que uma empresa deve elaborar uma estratégia de venda para dois consumidores distintos: de renda alta e de renda baixa. As funções de demanda são lineares e representam a disposição em pagar de cada grupo de consumidores. Para simplificar, assume-se que o custo marginal é igual a zero. Dessa forma, o preço máximo que cada consumidor está disposto a pagar se iguala ao seu excedente. O primeiro painel ilustra uma situação em que a empresa gostaria de ofertar uma quantidade  $Q_b$ , para os consumidores de baixa renda, e  $Q_a$ , para os consumidores de alta renda. Caso essa estratégia funcionasse, a empresa capturaria todo o excedente dos consumidores e alcançaria o maior lucro possível. Entretanto, essa estratégia não é compatível com a auto-seleção, pois o consumidor de renda alta gostaria de adquirir a quantidade  $Q_b$  e pagar o preço A, que é justamente o pacote preço-quantidade que a empresa tinha elaborado para o consumidor de renda baixa. Nesse caso, uma forma possível para a empresa aumentar o seu lucro seria ofertar a quantidade  $Q_a$  ao preço  $A+C$ , que deixaria o consumidor de renda alta com um excedente igual a B. Entretanto, essa estratégia, apesar de viável, não maximizaria o lucro da empresa. Uma forma de fazê-lo, ilustrada no segundo painel da figura abaixo, seria reduzir a quantidade  $Q_b$  ofertada ao consumidor de renda baixa até o ponto  $Q_b^*$ . Dessa forma, venderia  $Q_b^*$  ao preço A e  $Q_a$  ao preço  $A+C+D$  e o consumidor de renda mais ficaria com excedente igual a B.

**Figura 2:** Discriminação de preços de segundo grau.



Fonte: elaborada pelo próprio autor.

A discriminação de preços de terceiro grau é o caso em que consumidores diferentes pagam preços distintos, mas cada consumidor paga um preço fixo para cada unidade adquirida. É a modalidade mais comum de discriminação de preços e é amplamente utilizada. Entre alguns exemplos mencionados na literatura estão descontos para estudantes na entrada do cinema, desconto para idosos em farmácias etc (VARIAN, 1992).

Na discriminação de preços de terceiro grau, a empresa conhece as funções de demanda de cada mercado, mas não sabe qual é a quantidade que será adquirida em cada um deles. Ela deve buscar separar os mercados de forma que não haja arbitragem. Um resultado importante que deriva da discriminação de preços de terceiro grau é que a empresa deverá praticar preços mais altos em mercados cuja demanda seja menos elástica em relação ao preço e preços mais baixos em mercados de demanda mais elástica. Uma forma de verificar isso proposta por VARIAN (em VARIAN, 1992) é a seguinte: suponha inicialmente que uma empresa produza com custo marginal  $C_{mg} = c$  e possa vender para dois mercados distintos e separados com funções de demanda inversas dadas por  $p_1(x_1)$  e  $p_2(x_2)$ . A consideração inicial que se faz a respeito de mercados separados, nesse caso, indica que o preço praticado em um mercado não influencia na demanda no outro. Mais a frente, será visto que a hipótese de mercados separados pode ser relaxada, para o caso em que a empresa não é capaz de separá-los, sem que haja prejuízo na conclusão.

A partir das considerações colocadas acima, o problema da firma pode ser escrito como:

$$\max_{x_1, x_2} p_1(x_1) \cdot x_1 + p_2(x_2) \cdot x_2 - c \cdot x_1 - c \cdot x_2 \quad (1)$$

As condições de primeira ordem resultam em:

$$p_1'(x_1) \cdot x_1 + p_1(x_1) - c = 0 \quad (2)$$

$$p_2'(x_2) \cdot x_2 + p_2(x_2) - c = 0 \quad (3)$$

Definindo a elasticidade preço da demanda como  $\varepsilon_{p_i, q_i} = \frac{\partial q_i}{\partial p_i} \cdot \frac{p_i}{q_i}$ , chamando de  $\varepsilon_1$  a elasticidade do produto no mercado 1 e  $\varepsilon_2$  a elasticidade no mercado 2, e com um pouco de álgebra, obtém-se:

$$p_1(x_1) = \frac{c}{\left[1 - \frac{1}{|\varepsilon_1|}\right]} \quad (4)$$

$$p_2(x_2) = \frac{c}{\left[1 - \frac{1}{|\varepsilon_2|}\right]} \quad (5)$$

A partir das equações acima, pode-se concluir que  $p_1(x_1) > p_2(x_2)$  se  $|\varepsilon_1| < |\varepsilon_2|$ . Ou seja, a empresa deverá vender o bem a um preço mais alto no mercado onde sua demanda for menos elástica e vice-versa.

A mesma intuição pode ser aplicada para o caso em que a empresa não consegue separar os mercados, isto é, o preço cobrado em um dos mercados influencia a demanda no outro. Nesse caso, o problema da firma se torna:

$$\max_{x_1, x_2} p_1(x_1, x_2) \cdot x_1 + p_2(x_1, x_2) \cdot x_2 - c \cdot x_1 - c \cdot x_2 \quad (6)$$

E as condições de primeira ordem podem ser escritas como:

$$p_1 + \frac{\partial p_1}{\partial x_1} x_1 + \frac{\partial p_2}{\partial x_1} x_2 - c = 0 \quad (7)$$

$$p_2 + \frac{\partial p_2}{\partial x_2} x_2 + \frac{\partial p_1}{\partial x_2} x_1 - c = 0 \quad (8)$$

Reescrevendo as duas equações acima usando o conceito de elasticidade preço da demanda, assumindo que  $\frac{\partial p_1}{\partial x_2} = \frac{\partial p_2}{\partial x_1}$  e subtraindo a segunda equação da primeira, obtém-se:

$$p_1 \left[ 1 - \frac{1}{|\varepsilon_1|} \right] - p_2 \left[ 1 - \frac{1}{|\varepsilon_2|} \right] = (x_1 - x_2) \frac{\partial p_2}{\partial x_1} \quad (9)$$

Adotando que os dois bens são substitutos, já que se trata do mesmo bem vendido em mercados distintos, tem-se que  $\frac{\partial p_2}{\partial x_1} > 0$ . Assumindo também que  $x_1 > x_2$ , obtém-se:

$$\frac{p_1}{p_2} > \frac{1 - 1/|\varepsilon_2|}{1 - 1/|\varepsilon_1|} \quad (10)$$

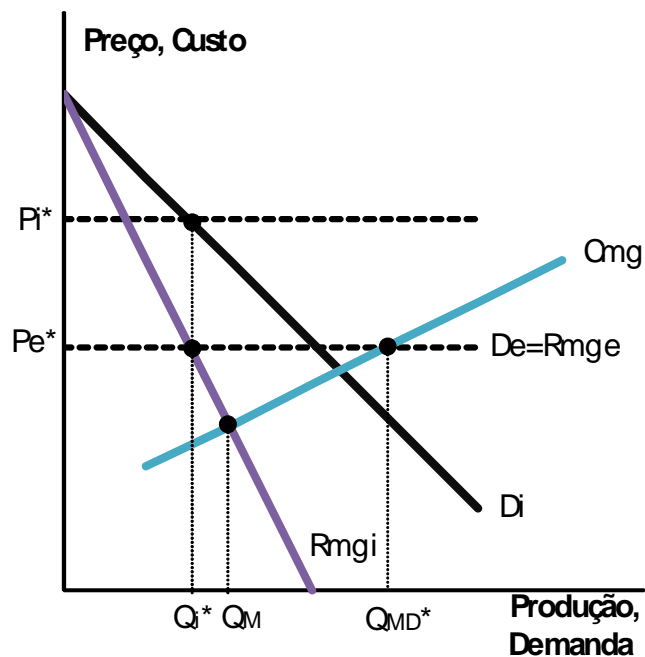
A partir da inequação acima, pode-se concluir que se  $|\varepsilon_2| > |\varepsilon_1|$ , então  $p_1 > p_2$ . Ou seja, se o menor mercado tem demanda mais elástica, então ele deve ter o menor preço. Este resultado obviamente pode ser aplicado ao caso em que o mercado 1 é o doméstico e o mercado 2 é o internacional. Em outras palavras, pode-se imaginar que uma empresa possa vender parte da sua produção do bem no mercado interno e parte no mercado externo. Nesse caso, tratar-se-ia de uma discriminação internacional de preços, em que a empresa, para maximizar o seu lucro, escolheria vender a um preço mais baixo no mercado onde a demanda fosse mais elástica em relação ao preço. A quantidade ótima que seria vendida em cada mercado dependeria, naturalmente, da função de demanda de cada um.

KRUGMAN e OBSTFELD (em KRUGMAN e OBSTFELD, 2001) oferecem uma análise gráfica que auxilia na compreensão da discriminação internacional de preços. A figura 3 busca reproduzi-la. Supõe-se que uma empresa monopolista venda em dois mercados, o doméstico, onde ela se depara com uma curva de demanda  $D_i$  e o de exportação, no qual a empresa pode vender a quantidade que desejar da mercadoria ao preço  $P_e$ , que representa a curva de demanda para o mercado externo ( $D_e$ ). Supõe-se também que os mercados sejam segmentados, de forma que a empresa possa cobrar preço mais baixo no mercado externo. A curva  $C_{mg}$  representa o custo marginal de produção para venda em ambos os mercados.

Se a empresa puder vender apenas para o mercado interno, maximizará o lucro produzindo a quantidade  $Q_M$ , onde o custo marginal se iguala à receita marginal no mercado interno,  $R_{mg_i}$ . Entretanto, se a empresa puder praticar discriminação de preços

no mercado internacional, deverá produzir a quantidade  $Q_{MD}^*$ , onde o custo marginal se iguale à receita marginal do mercado externo,  $Rmg_e$ . Nesse caso, a quantidade  $Q_i^*$  será destinada ao mercado interno, ao preço  $p_i^*$ , e a quantidade  $(Q_{MD}^* - Q_i^*)$  ao mercado externo, ao preço  $p_e^*$ . Em suma, a empresa vende a um preço mais baixo para o mercado externo.

**Figura 3:** Discriminação Internacional de Preços.



*Fonte: KRUGMAN, Paul R. e OBSTFELD, Maurice. Economia Internacional: Teoria e Política. 2001. Makron Books.*

Algumas considerações podem ser feitas a partir do exemplo acima. A primeira é que os consumidores do mercado doméstico pagarão um preço mais elevado se a empresa puder discriminar os preços, em comparação com a situação em que a empresa pratica o preço de monopólio sem discriminação de preços, e comprarão quantidade inferior. Os consumidores do mercado externo pagarão um preço mais baixo, em relação aos consumidores do mercado do país exportador, e receberão uma quantidade maior do produto.

A situação apresentada na figura acima se diferencia um pouco de alguns exemplos e estudos que aparecem na literatura sobre monopólio discriminador de preços. Como foi visto mais acima VARIAN (em VARIAN, 1992) apresentou um caso



de discriminação de preços de terceiro grau em que uma empresa é monopolista frente a dois mercados segmentados com duas funções de demanda distintas. Ou seja, os dois mercados são servidos por um único monopolista. Resultou que o preço em cada mercado dependerá das elasticidades-preço da demanda em cada um deles. Outra análise oferecida pelo autor diz respeito aos efeitos da discriminação de preços sobre o bem-estar. Ele conclui que a condição necessária para haver ganho de bem-estar social é que ocorra aumento do produto total. Para o caso de funções de demanda lineares, a conclusão é que o bem-estar social diminui em uma situação de discriminação de preços.

Na análise oferecida por KRUGMAN e OBSTFELD apresentada acima, uma empresa é monopolista no mercado doméstico (formadora de preço) e tomadora de preço no mercado externo. Isso sugere que o mercado externo é suficientemente competitivo, de forma que a empresa pode fornecer a quantidade que desejar ao preço que se iguala ao seu custo marginal. No que diz respeito aos efeitos sobre o bem-estar, no mercado do país exportador, ocorre perda de excedente do consumidor, que passa a comprar quantidade menor a um preço mais elevado. O monopolista, por sua vez, perderá excedente no mercado interno quando vender menos a um preço mais elevado, entretanto, poderá mais do que compensar aquela perda a partir de suas vendas para o mercado externo. Ou seja, a possibilidade de discriminação de preços geraria incentivos para produzir mais e ampliar os lucros.

No mercado importador, o consumidor poderá se beneficiar com a discriminação internacional de preços, já que poderá adquirir quantidade adicional produzida e exportada pelo monopolista a um preço mais baixo. Com isso, o excedente do consumidor no mercado importador será ampliado. Em síntese, depreende-se da análise que quando o monopolista pratica discriminação internacional de preços, haverá perda de bem-estar no mercado exportador e ganho no mercado importador. Dito de outra forma, ao se considerar a discriminação internacional de preços como *dumping*, conclui-se que o país exportador é quem arca com os custos sociais do *dumping*, enquanto o país importador se beneficia (TREBILCOCK & HOWSE, 2005). Nesse sentido, a aplicação de uma medida *antidumping* poderia reduzir ou anular o benefício gerado no país importador pela discriminação internacional de preços.

Como já foi colocado, o estudo da discriminação de preços esteve restrito ao monopólio. Entretanto, nas últimas décadas, surgiram, na literatura econômica, alguns

trabalhos sobre discriminação de preços em oligopólios. HOLMES (em HOLMES, 1998) analisou os efeitos da discriminação de preços de terceiro grau na produção. Entretanto, as conseqüências no bem-estar social dessa discriminação de preços permanecem desconhecidas (ADACHI e MATSUSHIMA, 2011). O caso dos oligopólios internacionais seria um passo ainda mais à frente.

### **Preços Predatórios**

A idéia de preços predatórios surgiu no contexto da defesa da concorrência. Pode-se definir como preço predatório a prática de fixar o preço de venda suficientemente baixo, a ponto de não obter lucro positivo, com o objetivo de intimidar ou eliminar competidores e recuperar as perdas posteriormente praticando preço de monopólio (NIELS, 2000). SHY (em SHY, 1995), contudo, argumenta que existe pouco entendimento sobre a definição precisa de preços predatórios, no que diz respeito a qual base de comparação deve ser utilizada para efeitos de comprovação da prática de preços predatórios. Fixar o preço de venda abaixo do custo médio constitui, em princípio, uma prática predatória. Entretanto, preços acima do custo médio também podem ser considerados predatórios se forem fixados com o objetivo de eliminar a concorrência. A análise de SHY decorre da legislação antitruste dos Estados Unidos, uma das primeiras leis antitruste do mundo, que expressamente proíbe a formação ou tentativa de formação de monopólio. A seção 2 da referida lei antitruste (*Sherman Act* de 1890) afirma:

*“Every person who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine or conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a felony”.*

Em 1914, o *Clayton Act* incorporou à legislação antitruste dos Estados Unidos a discriminação predatória de preços como uma prática proibida (McGEE, 1958).

Independente da modalidade de custo que venha a ser utilizada na comparação com o preço de venda, a prática de preços predatórios pressupõe duas fases: uma de sacrifício, em que a empresa pratica preços suficientemente baixos para eliminar a concorrência, podendo auferir lucros negativos, e outra de recuperação, em que a empresa assume a condição de monopólio.

Sobre a referência de preço utilizada para efeitos de comprovação da prática de preços predatórios, um relatório elaborado sobre o assunto pela International Competition Network<sup>11</sup> no âmbito de sua 7ª Conferência Anual, reuniu informação de 34 países sobre as práticas mais usadas. Praticamente todas as agências utilizam o custo como critério de corte para avaliação de preço predatório. Ou seja, se o preço de venda está acima do custo significa que a situação é de concorrência. No que diz respeito ao tipo de custo utilizado para fins de critério de corte, o custo variável médio foi a medida que apareceu com maior frequência. Argumentou-se que o custo marginal quase nunca é empregado principalmente pela sua complexidade de cálculo. Após o critério de corte, outras análises são realizadas para a conclusão quanto à prática de preço predatório. Uma delas é a análise de recuperação das perdas, que leva em consideração os efeitos do preço abaixo do custo combinado com outros fatores como barreiras à entrada e a posição dominante da empresa após a suposta prática predatória. Outra análise diz respeito aos efeitos da prática predatória na concorrência, que implica avaliar os danos ao consumidor e às demais empresas. Por fim, analisa-se a intenção predatória, que normalmente é avaliada em termos de documentos que comprovem a intenção do suposto predador em incorrer em perdas de modo a excluir concorrentes (INC, 2008).

No Brasil, as primeiras normas antitruste surgiram no âmbito da Constituição Federal de 1937. Entretanto, a chamada Lei Antitruste Brasileira, que criou o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC tal como se conhece hoje, deu-se em 11 de junho de 1994 (Lei nº 8.884/94). Esta Lei estabeleceu o SBDC formado pelo Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência – CADE, pela Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda – SEAE/MF e Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça – MDE/MJ (CONSIDERA, 2005). Segundo a Lei nº 8.884/94:

---

<sup>11</sup> A International Competition Network – ICN é uma rede internacional criada em 2001 que, a partir da participação de agências governamentais, de acadêmicos, de empresas e grupos de consumidores, busca o intercâmbio de práticas e políticas na área de defesa da concorrência. Atualmente a ICN conta com a participação de 104 agências governamentais. Anualmente os membros se reúnem para discutir projetos e políticas de defesas da concorrência. No Brasil, dois órgãos participam no ICN, a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda – SEAE/MF e a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça – SDE/MJ. Sítio eletrônico: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/>.

“Art. 20. Constituem infração da ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados:

I - limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;

II - dominar mercado relevante de bens ou serviços;

III - aumentar arbitrariamente os lucros;

IV - exercer de forma abusiva posição dominante.

Art. 21. As seguintes condutas, além de outras, na medida em que configurem hipótese prevista no art. 20 e seus incisos, caracterizam infração da ordem econômica;

... XVIII - vender injustificadamente mercadoria abaixo do preço de custo;...”

Na literatura econômica, o tema de preços predatórios vem sendo tratado há bastante tempo. Um trabalho seminal foi apresentado por McGEE (em McGEE, 1958), no qual faz uma análise econômica sobre um caso bastante famoso no mercado de petróleo dos Estados Unidos: *The Standard Oil Case of 1911*. Na época, dizia-se que a empresa Standard Oil tinha monopolizado o mercado por meio da prática de preços predatórios.

MCGEE argumentou que a Standard Oil não praticou preços predatórios para eliminar concorrentes e nem sua política de preços teve esse efeito. Segundo ele, em primeiro lugar, eliminar a concorrência por meio de preços predatórios não impede a entrada de novos concorrentes, já que, após eliminar a concorrência, o monopolista aumentaria seus preços para auferir lucros. Nesse sentido, qualquer ganho ocorreria apenas no curto prazo, pois a entrada de novos concorrentes não permitiria sua manutenção por muito tempo. Além disso, McGEE sugeriu que estratégias mais baratas para alcançar o monopólio, como fusão e aquisição, estão sempre disponíveis. Por fim, o autor afirmou que os preços predatórios não deveriam ser capazes de retirar concorrentes do mercado uma vez que teria uma duração temporária. Dessa forma, a perspectiva de lucro no longo prazo produziria incentivos para os concorrentes permanecerem no mercado. Suas perdas temporárias poderiam ser financiadas por investidores ou instituições financeiras.

Sobre a prática de preços predatórios, TREBILCOCK e HOWSE (em TREBILCOCK e HOWSE, 2005) apresentam argumentos que apontam na mesma direção da análise produzida por McGee. Segundo os autores, a teoria econômica sugere que praticar, sistematicamente, preços abaixo do custo é inviável e irracional a menos que certas condições estruturais estejam presentes. Eles argumentam que, para compensar as perdas provenientes do período em venderam a um preço artificialmente baixo, o predador deve monopolizar o mercado, eliminando a concorrência, e impedir novos entrantes. Isso será difícil, já que os competidores só sairão do mercado se houver poucas barreiras à saída e poucas barreiras à saída implicam em poucas barreiras à entrada. Conseqüentemente, mesmo que o predador logre êxito e monopolize o mercado, poderá enfrentar a concorrência de uma nova onda de competidores e, dessa forma, não conseguir compensar as perdas advindas do período em que praticou preços predatórios.

O tema do preço predatório também apareceu no cenário internacional como prática desleal de comércio, comumente chamada de *dumping* predatório, que deveria ser combatida por meio de medida compensatória. Na arena internacional, os ganhos provenientes da prática de preços predatórios são ainda mais incertos, já que para se tornar monopolista, o predador deve eliminar não só a concorrência no mercado doméstico, como a concorrência no mercado internacional. Entretanto, embora possa ser pouco freqüente, a prática de preço predatório em âmbito internacional é mais nociva do que quando praticada apenas no mercado doméstico, uma vez que o exportador estrangeiro captura todo lucro de monopolista. Nesse sentido, seria justificável uma legislação *antidumping* para impedir a prática de *dumping* predatório (TREBILCOCK e HOWSE, 2005).

Um outro aspecto também apresentado por TREBILCOCK e HOWSE (em TREBILCOCK e HOWSE, 2005) é quanto ao lapso temporal entre a decisão de produção e o momento da venda. A empresa pode decidir produzir motivada pelo fato de o preço internacional ser superior ao seu custo marginal (ou custo médio<sup>12</sup>). Entretanto, por motivos de flutuações cambiais, o preço de venda pode ficar abaixo do custo marginal.

---

<sup>12</sup> Na prática utiliza-se o custo médio, por que o custo marginal é difícil de ser calculado, como já foi apresentado anteriormente.

## ***Dumping* Intermitente**

Conforme já foi colocado, segundo Jacob Viner, *dumping* intermitente ou de curto prazo seria modalidade de *dumping* que teria duração curta (alguns meses ou anos) e seria motivada pela entrada em um novo mercado, manutenção da fatia de mercado ou para eliminar concorrentes do mercado. Ou seja, o *dumping* intermitente poderia também ter um interesse predatório. Viner argumenta que o *dumping* intermitente é preocupante, pois teria duração suficiente para produzir dano à indústria doméstica sem gerar ganhos expressivos para o consumidor. Segundo TREBILCOCK e HOWSE (em TREBILCOCK e HOWSE, 2005), uma situação em que o *dumping* intermitente pode ocorrer é no contexto de uma grande oferta de produtos perecíveis. Por exemplo, a produção agrícola, em razão dos ciclos naturais, pode ocorrer em excesso ao que se previa inicialmente. Para evitar o apodrecimento dos produtos, os produtores podem decidir vender a baixos preços. HUTTON e TREBILCOCK (apud TREBILCOCK e HOWSE, 2005) argumentam que os únicos casos em que o Canadá aplicou direito *antidumping* em razão de indícios de *dumping* intermitente foram para produtos agrícolas. Eles acrescentam que as situações envolvendo produtos perecíveis não podem ser enquadradas como problemas de *dumping* e que os problemas de instabilidade dos preços agrícolas deveriam ser tratados como programas de estabilização da renda em vez de leis *antidumping*.

Para que ocorra o *dumping* intermitente é necessário que algumas condições estejam presentes. Primeira que os exportadores não consigam competir com os produtores domésticos sob condições normais de mercado, pois, se conseguissem, abasteceriam o mercado de forma contínua. Outra condição é que a prática do *dumping* seja extensa o suficiente para interromper a produção doméstica. Entretanto, as supostas perdas geradas para o exportador pelas vendas a baixo preço sugerem que seria pouco provável que o *dumping* duraria o suficiente para interromper a produção doméstica. Além disso, a interrupção só ocorreria se os compradores do mercado doméstico substituíssem os bens importados pelos produzidos no mercado interno. Na ocorrência da referida substituição, poder-se-ia falar em *dumping* intermitente. Após o período de *dumping*, uma possível consequência seria o aumento de preços no mercado interno de forma que os produtores domésticos pudessem recuperar as perdas. De qualquer forma, dificilmente as condições necessárias para a ocorrência de *dumping* intermitente se configurariam e, além disso, mesmo que o fizessem, os efeitos sobre o bem-estar seriam

ambíguos. Dessa forma, é questionável se seria justificável uma lei *antidumping* para impedir a prática do *dumping* intermitente.

## V.2. Defesa comercial x defesa da concorrência

Conforme foi mencionado anteriormente, não há qualquer entidade que represente diretamente os consumidores no processo investigatório. Isso porque, de acordo com a legislação relativa ao assunto, o objetivo da medida *antidumping* é eliminar o dano à indústria doméstica decorrente da prática de *dumping*. Os importadores, apesar de serem parte no processo investigatório, não representam os consumidores finais do produto objeto da investigação.

Dessa forma, o foco da aplicação de um direito *antidumping* recai sobre o dano à indústria doméstica produtora de produto similar ao importado e não sobre o dano à concorrência. Além disso, a aplicação do direito *antidumping* não requer que seja realizada qualquer análise prévia acerca da forma com que o mercado doméstico está organizado. Nesse sentido, o impacto da medida aos consumidores intermediário e final não se faz presente na análise produzida pela autoridade investigadora brasileira.

Existe, contudo, a possibilidade de uma avaliação mais sistêmica, invocando o que a legislação chama de cláusula de interesse nacional. Ou seja, à luz da cláusula de interesse nacional, o Conselho de Ministros da CAMEX pode decidir pela não aplicação de um direito *antidumping* ou se sua aplicação deve ser em montante distinto do proposto pela autoridade investigadora. A legislação nacional prevê o seguinte dispositivo (BRASIL, 1995b):

Art. 64

...

“§ 3º Em circunstâncias excepcionais, mesmo havendo comprovação de *dumping* e de dano dele decorrente, as autoridades referidas no art. 2º poderão decidir, por razões de interesse nacional, pela suspensão da aplicação do direito ou pela não homologação de compromissos de preços, ou, ainda, respeitado o disposto no parágrafo único do art. 42, pela aplicação de direito em valor diferente do que o recomendado, e, neste caso, o ato deverá conter as razões que fundamentaram tal decisão”.

Nesse sentido, à luz da cláusula de interesse nacional, uma análise econômica mais ampla poderá ser realizada, não se restringindo apenas ao dano causado à indústria doméstica. Entretanto, conforme consta no trecho acima retirado da legislação nacional, a utilização daquela cláusula deverá ocorrer em circunstâncias excepcionais. Ou seja, a legislação não prevê como prática obrigatória, a ser sempre seguida, o exame da medida *antidumping* e seus impactos para o conjunto da sociedade. Dessa forma, mesmo que a cláusula de interesse nacional possa ser utilizada, seu uso não será perene.

O código *antidumping* da OMC também não prevê a obrigatoriedade da análise do interesse nacional, tratada por interesse público, nos processos de investigação de *dumping*. Sobre isso, AGGARWAL (em AGGARWAL 2004) argumenta que a análise do interesse público deveria ser obrigatória, de modo a incluir o impacto da medida sobre o bem-estar da economia do país importador. Segundo o autor, deve-se fazer um balanço entre ganhadores e perdedores com a adoção da medida.

FINGER e ZLATE (2005) argumentam que o objetivo de uma política comercial é o interesse econômico nacional e não o interesse de um ou outro grupo. Acrescentam que, apesar de na retórica popular o *antidumping* ser visto como uma extensão da política antitruste, nunca funcionou como tal. Os autores sugerem que seja colocada na mesa de negociação da Rodada Doha<sup>13</sup> a reforma do código *antidumping*, para incluir o interesse público como a soma de todos os interesses privados afetados. Além disso, entendem que as leis *antidumping* nacionais deveriam ser modificadas pelas leis de concorrência, já que estas são mais eficazes do que aquelas na identificação das circunstâncias que requerem uma intervenção do governo de modo a servir ao interesse econômico nacional.

Sobre o aspecto da necessidade de se avaliar o benefício líquido de uma medida *antidumping* para toda a sociedade, TREBILCOCK e HOWSE (MALHOTRA, RIBEIRO E REGO, 2004) argumentam que quando um país importador aplica direitos para elevar o preço até o nível do país exportador gera um prejuízo líquido para sua economia, pois as perdas para o consumidor superam os ganhos para o produtor. Em outras palavras, o aumento do excedente do produtor é inferior à redução do excedente do consumidor e o efeito líquido é de redução do excedente da economia.

---

<sup>13</sup> A Rodada Doha de negociações é o nono ciclo de negociações multilaterais no âmbito da OMC. Foi lançada em novembro de 2001 e ainda não foi concluída.



Segundo FEENSTRA (2004), antes mesmo da aplicação do direito, os exportadores já têm incentivos para aumentar os preços, o que representa uma perda nos termos de troca para o importador. Além disso, há também incentivo para aumento de preço dos produtos importados que competem com o produto objeto da investigação. Em síntese, o direito *antidumping* promove comportamento de conluio.

Assim sendo, depende-se que o impacto econômico de uma medida *antidumping* é significativo, mas avaliado com mais ênfase do ponto de vista do produtor. Contudo, a defesa da concorrência, que advoga pela eficiência alocativa e bem-estar do consumidor parece não ser explicitamente considerada.

Ainda que a legislação nacional vigente sobre *dumping* não disponha de forma explícita sobre a necessidade de incorporar elementos da defesa da concorrência, a cláusula de interesse nacional, já mencionada acima, é uma possibilidade de incluir a análise do bem-estar do consumidor nos impactos de uma medida *antidumping*. Nesse sentido, avalia-se bastante oportuno apresentar um método que avalie a variação de bem-estar social frente a uma medida *antidumping*.

Uma forma de dimensionar a perda de bem-estar social decorrente da introdução de uma medida *antidumping* é proposta por FEENSTRA (2004), a partir da definição de uma medida de bem-estar social. A análise proposta por FEENSTRA foi realizada para o consumidor final do bem, mas pode ser facilmente estendida para o caso do consumidor do bem intermediário.

O autor parte de uma função de utilidade quase-linear em que  $c_0^h$  é o consumo do bem numerário e  $c^h$  é o vetor do consumo de todos os outros bens, para os consumidores de  $h = 1, \dots, H$ . O problema de cada consumidor pode ser escrito na forma

$$\text{Maximizar } W^h(c_0, c) = c_0^h + U^h(c^h) \quad (11),$$

$$\text{sujeita à restrição de orçamento } c_0^h + p'c^h \leq I^h \quad (12)$$

A função utilidade quase-linear é freqüentemente aplicada em problemas de economia do bem-estar, uma vez que a demanda de um dos bens – no caso proposto, do bem não-numerário – depende apenas do preço e não há que se preocupar com efeitos sobre a renda (VARIAN, 1992).

Definindo  $c^h = d(p)$  o vetor ótimo de consumo de cada indivíduo, com a renda remanescente gasta no bem numerário. Ou seja,  $c_0^h = I^h - p'c^h(p)$  (13).

Resolvendo o problema do consumidor e substituindo os valores ótimos na função de bem-estar, obtém-se a função de utilidade indireta.

$$W^h = c_0^h + U^h(c^h) \text{ ou } W = I^h - p'c + U(c^h) \quad (14)$$

O problema consiste em saber como o bem-estar varia com a tarifa. Dessa forma, simplificando a notação, pode-se escrever:

$$\frac{dW}{dt} = \frac{\partial W}{\partial p} \frac{\partial p}{\partial t} + \frac{\partial W}{\partial I} \frac{\partial I}{\partial t} \quad (15)$$

O problema da firma é resolvido a partir de alguns pressupostos. Considera-se dois bens produzidos no país, x e y, sendo o primeiro exportável e o segundo importável. O trabalho é assumido como o único fator de produção e cada unidade do bem numerário necessita de uma unidade de trabalho. O objetivo desses pressupostos é trabalhar com um modelo de equilíbrio parcial. Dessa forma, a renda nacional disponível, pode ser escrita como:

$$I = py - c(y) + wl + mt \quad (16), \text{ onde}$$

$py - c(y)$  é o excedente do setor y;

$wl = wl_x + wl_y$  é a renda do trabalho dos setores x e y; e

$mt$  as transferências líquidas do governo para as famílias

A partir dos resultados acima e após alguma álgebra, obtém-se a equação que permite calcular a variação do bem-estar em relação à tarifa.

$$\frac{dW}{dt} = -d(p) \frac{dp}{dt} + m + \left( t \frac{dm}{dp} + y \right) \frac{dp}{dt} + [p - C'(y)] \frac{dy}{dt} \quad (17)$$

A equação acima pode ser empregada tanto para o caso de mercados competitivos quanto para situações de concorrência imperfeita. Para o caso de mercados competitivos o último termo da equação desaparece, já que  $p = C'(y)$ .

Para aplicar a proposta desenvolvida por FEENSTRA, deve-se levar em consideração a estrutura de mercado relativa ao caso em que se pretenda aplicá-la. Além disso, considerações acerca da elasticidade da oferta internacional também são necessárias.

### V.3. Proteção efetiva

A legislação *antidumping*<sup>14</sup> não faz distinção quanto ao tipo de bem sobre o qual poderá ser aplicada uma medida *antidumping*. Ou seja, atendidos os requisitos previstos na legislação e sendo caracterizado o *dumping*, o dano e o nexo de causalidade, recomenda-se a aplicação de uma medida *antidumping* independentemente de se tratar de um bem final ou intermediário, e também, como já foi visto, independente das estruturas de mercado do país importador e exportador. Nas seções anteriores foram oferecidas análises sobre a *rationale* econômica do *antidumping* e seus possíveis impactos para o consumidor e para o produtor; e a importância de se avaliar as consequências da medida de uma forma mais ampla do que a estrita defesa da indústria nacional, a partir do aparato da defesa da concorrência. O que se pretende nesta seção é oferecer uma análise dos efeitos de uma medida *antidumping* sobre a alocação de recursos na produção. Ou seja, oferecer um método de análise para dimensionar as mudanças nos incentivos à produção decorrentes de medidas *antidumping*.

O processo produtivo pode ser entendido como a ação de adicionar valor a partir dos insumos adquiridos de produtores de etapas anteriores. Nesse sentido, mudanças conjunturais ou estruturais que alterem o valor adicionado da produção de um bem podem modificar o incentivo a sua produção. Uma situação em que isso pode acontecer é quando a estrutura tarifária de um país é alterada. Para exemplificar, pode-se supor que um bem final seja comercializado internacionalmente por R\$ 100 e que seja produzido com apenas um único insumo, comercializado internacionalmente por R\$ 80. Dessa forma, o valor adicionado pelo produtor do bem final é de R\$ 20 por unidade produzida. Supondo que as elasticidades da demanda para a exportação e da oferta para a importação sejam infinitas, se um país produtor dos dois bens, final e intermediário decidir aplicar uma tarifa de importação de 20% apenas sobre o preço do bem final, ele

---

<sup>14</sup> Tanto a legislação internacional (Acordo *Antidumping* da OMC) quanto a nacional.

será comercializado no país por R\$ 120 e o valor adicionado passará de R\$ 20 para R\$ 40, isto é, 100% de aumento. Nesse caso, o produtor doméstico do bem final terá mais incentivo para produzir, já que o valor adicionado aumentou 100%. De forma contrária, se a tarifa de importação de 20% fosse aplicada apenas sobre o preço do insumo, ele seria comercializado no país por R\$ 96 e o valor adicionado passaria de R\$ 20 para R\$ 4, isto é, uma redução de 80%. O incentivo para produzir, nesse caso, seria menor.

No exemplo acima, a alíquota de 20% da tarifa de importação, que foi aplicada sobre o preço do bem final e ora para o preço do bem intermediário, é chamada de tarifa nominal, enquanto que a variação percentual do valor adicionado, decorrente da comparação das situações com e sem tarifa, é chamada de tarifa de proteção efetiva ou tarifa efetiva. No primeiro caso em que se incidiu 20% sobre o preço do bem final, a tarifa efetiva foi de 100% e, no segundo caso, quando foi aplicada sobre o preço do insumo, ficou em -80%. De acordo com CORDEN (em CORDEN, 1966), a taxa de proteção efetiva é o aumento percentual por unidade de valor adicionado, proporcionado pela estrutura de proteção, relativo ao valor adicionado na ausência de proteção (livre comércio). CORDEN argumenta que o cálculo da tarifa efetiva de cada atividade permite descobrir os efeitos de alocação de recursos de uma estrutura tarifária. A definição de CORDEN apresentada acima pode ser expressa matematicamente da seguinte forma:

$$g_j = \frac{Va_P}{Va_{LC}} - 1 \quad (18), \text{ onde}$$

$g_j$  é a tarifa de proteção efetiva relativa ao bem  $j$ ;

$Va_P$  é o valor adicionado com a proteção (valor adicionado distorcido); e

$Va_{LC}$  é o valor adicionado em situação de livre comércio;

O valor adicionado em situação de livre comércio pode ser escrito em função do preço do produto e da participação do insumo no seu custo. Para o valor adicionado com proteção, adicione ainda as tarifas nominais para o produto e para o insumo. Fazendo isso, obtém-se:

$$Va_P = p_j (1 - a_{ij}) \quad (19) \text{ e } Va_{LC} = p_j [(1 + t_j) - a_{ij} (1 + t_i)] \quad (20), \text{ onde}$$

$p_j$  é o preço unitário do bem  $j$  na ausência de tarifas;

$a_{ij}$  é a participação do insumo  $i$  no custo do produto  $j$ , na ausência de tarifas; e

$t_j$  é a tarifa nominal aplicada ao bem  $j$ ;

$t_i$  é a tarifa nominal aplicada ao bem  $i$ .

Reescrevendo a equação que define a tarifa de proteção efetiva a partir das expressões obtidas para o valor adicionado e estendendo para o caso em que  $n$  insumos sejam empregados na atividade  $j$ , tem-se:

$$g_j = \frac{t_j - \sum_{i=1}^n a_{ij} t_i}{1 - \sum_{i=1}^n a_{ij}} \quad (21)$$

A partir do cálculo da proteção efetiva para todas as atividades produtivas, pode-se construir o que CORDEN denomina escala de taxa de proteção efetiva. A escala de proteção efetiva mostra a direção para a qual a estrutura tarifária gera incentivos para alocação de recursos entre as atividades produtivas. Uma indústria está protegida se sua tarifa efetiva é positiva e a produção doméstica migrará da atividade de mais baixa proteção para a de mais alta. Naturalmente que a migração de uma atividade para outra depende também da elasticidade de substituição da produção entre elas. Depreende-se com isso que, se de um lado a proteção nominal produz efeitos sobre a decisão de consumo, a proteção efetiva gera efeitos sobre a alocação de recursos na produção.

A partir da metodologia proposta por CORDEN, KUME (em KUME, 1996) estimou as tarifas de proteção efetiva brasileiras utilizando a matriz insumo-produto do IBGE. Estudo semelhante também foi realizado por CASTILHO, RUIZ e MELO (2009) para valores mais atuais. A tabela 1, elaborada com dados obtidos no estudo realizado pelos autores, mostra as tarifas nominal e efetiva de 39 atividades para o ano de 2005. De acordo com a tabela, os setores de automóveis e de caminhões e ônibus são os que apresentam as maiores tarifas de proteção efetiva, com percentuais de 180,5% e 128,3%, respectivamente. A mesma tabela dá conta de que 2 setores apresentam proteção negativa. São eles: álcool, com tarifa de proteção efetiva de -4,6%, e petróleo e gás, -3,6%.

**Tabela 1**

Tarifas nominal e efetiva: 2005

Setor/Atividade	Tarifa Nominal	Tarifa Efetiva
	2005	2005
Agricultura, silvicultura, exploração florestal	2,8	1,5
Pecuária e pesca	4,0	2,3
Álcool	0,0	-4,6
Alimentos e bebidas	10,7	29,8
Produtos do fumo	15,3	51
Petróleo e gás natural	0,0	-3,6
Refino de petróleo e coque	0,8	2,0
Minério de ferro	2,0	1,4
Outros da indústria extrativa	3,7	1,8
Cimento	4,0	4,5
Outros produtos de minerais não-metálicos	10,6	20,2
Fabricação de aço e derivados	11,2	23,7
Metalurgia de metais não-ferrosos	7,8	12,0
Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	15,9	25,2
Têxteis	16,3	27,6
Artigos do vestuário e acessórios	19,6	29,8
Artefatos de couro e calçados	14,2	23,9
Produtos de madeira - exclusive móveis	8,1	12,0
Celulose e produtos de papel	12,0	23,1
Jornais, revistas, discos	10,1	13,4
Produtos químicos	5,6	14,1
Fabricação de resina e elastômeros	10,5	27,4
Produtos farmacêuticos	4,3	4,3
Defensivos agrícolas	9,9	22,5
Perfumaria, higiene e limpeza	15,0	32,0
Tintas, vernizes, esmaltes e lacas	13,3	31,5
Produtos e preparados químicos diversos	10,0	19,3
Artigos de borracha e plástico	13,6	27,3
Máquinas e equipamentos, inclusive manutenção e reparos	12,1	18,6
Elerodomésticos	18,2	45,3
Máquinas para escritório e equipamentos de informática	9,8	17,2
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	14,4	25,9
Material eletrônico e equipamentos de comunicações	10,4	22,8
Aparelhos/instrumentos médico-hospitalar, medida e óptico	12,2	15,6
Automóveis, camionetas e utilitários	28,6	180,0
Caminhões e ônibus	30,7	128,3
Peças e acessórios para veículos automotores	17,1	33,4
Outros equipamentos de transporte	10,4	15,3
Móveis e produtos das indústrias diversas	17,3	27,5
<b>Média</b>	<b>11,1</b>	<b>25,8</b>

Fonte: IBGE/SECEX. Elaborado a partir dos dados do trabalho de CASTILHO, RUIZ e MELO (2009).

Uma análise preliminar da tabela 1 sugere que medidas *antidumping* aplicadas sobre produtos do setor siderúrgico e metalúrgico tenderiam a desproteger o setor de automóveis e de caminhões e ônibus. Análise semelhante, por exemplo, poderia ser feita para os têxteis e vestuários e também para os químicos e alguns produtos finais deles derivados, como perfumes, tintas e cosméticos. Um caso que pode ser mencionado ocorreu na cadeia da viscose. Conforme consta na tabela 11, que será explicada mais à frente, em abril de 2009 foi aplicado um direito *antidumping* contra as importações de fibra de viscose provenientes de cinco países<sup>15</sup>. À luz da teoria da proteção efetiva, a medida desprotegeu o produto da etapa seguinte da cadeia: o fio de viscose. Foram justamente os produtores de fio de viscose os próximos a receberem proteção adicional em dezembro de 2009, com aplicação de um direito *antidumping* contra as importações do produto provenientes de seis países<sup>16</sup>. As malhas de viscose, que tiveram sua proteção reduzida por conta da proteção adicional dada aos produtores de fio de viscose, mais tarde também receberam um aumento de proteção, por meio da aplicação de um direito *antidumping*, em abril de 2011, contra as importações provenientes da China. Esse tipo de análise seria útil para o governo, pois permitiria que, a partir de um objetivo definido para o desenvolvimento de determinada indústria no país, estabelece-se medidas eficazes de proteção. No caso específico da cadeia da viscose, poder-se-ia calibrar os valores das alíquotas de modo a garantir uma proteção mais eficaz ao segmento da cadeia que se alinha com os objetivos do governo.

No caso específico *do antidumping*, uma análise que pode ser produzida a partir do trabalho de CORDEN diz respeito aos efeitos da aplicação de direitos *antidumping* sobre a proteção efetiva. Em outras palavras, sugere-se oportuno avaliar quais as implicações da medida *antidumping* sobre a alocação de recursos destinados à produção. Isso poderia ser feito a partir da equação da tarifa de proteção efetiva já apresentada. Uma dificuldade no cálculo da tarifa de proteção efetiva, que também foi enfrentada e superada por CASTILHO, RUIZ e MELO (2009) seria por conta da diferença entre os níveis de agregação dos dados relativos ao coeficiente técnico de livre comércio  $a_{ij}$ , que são calculados a partir da matriz insumo-produto, e os direitos *antidumping*, que são aplicados em nível bastante desagregado. Uma solução seria usar um tradutor que

---

<sup>15</sup> Áustria, China, Indonésia, Tailândia e Formosa.

<sup>16</sup> Áustria, China, Índia, Indonésia, Tailândia e Formosa.

relacione os setores da matriz insumo-produto aos códigos NCM<sup>17</sup> e trabalhar com valores médios para cada um dos setores daquela matriz. Um aspecto que teria de ser levado em conta diz respeito ao fato de os direitos *antidumping* serem aplicados tanto na forma de alíquota *ad valorem* quanto na forma de alíquota específica. Para os casos de alíquota *ad valorem*, a aplicação seria imediata. As alíquotas específicas, que estão presentes na maior parte das medidas aplicadas, deveriam ser transformadas em alíquotas *ad valorem*. Além disso, há casos em que, para um mesmo produto, alíquotas diferentes são aplicadas para origens diferentes. Para essas situações, poder-se-ia realizar um cálculo de média ponderada para determinar a alíquota a ser utilizada.

## **VI. O Uso das Medidas *Antidumping***

### **VI.1 Os maiores usuários do *antidumping* de 1995 a 2009**

PRUSA observa que uma limitação relacionada ao estudo da evolução da aplicação das medidas *antidumping* no mundo é a disponibilidade de dados. Não há estatísticas sistemáticas sobre a atividade *antidumping* antes de 1980, à exceção dos Estados Unidos. Tudo o que se sabe a respeito dos primeiros 75 anos de prática *antidumping* é o ano em que cada país estabeleceu sua própria legislação sobre o assunto. A partir de 1980, o GATT/OMC passou a solicitar dos seus membros relatórios semestrais de atividade *antidumping* (PRUSA, 2005).

Para saber como a atividade *antidumping* evoluiu com os anos nos países, PRUSA (em PRUSA, 2005) organizou os dados relativos ao número de medidas *antidumping* aplicadas pelos seus 10 maiores usuários, no período de 1980 a 2002. Para eliminar as flutuações anuais, agrupou os números em períodos de 5 anos. À época, observou que a lista dos maiores usuários da medida mudou significativamente de 1980 para 2002.

No período de 1980 a 1984, apenas os chamados “quatro usuários tradicionais” (Estados Unidos, Austrália, União Européia<sup>18</sup> e Canadá) registraram casos de

---

<sup>17</sup> NCM: Nomenclatura Comum do Mercosul para classificação de mercadorias.

<sup>18</sup> Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polónia, Portugal, Roménia, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Suécia e Reino Unido.



*antidumping*. Os australianos lideram a lista com 228 casos, seguidos pelos europeus (146), canadenses (143) e norte-americanos (133). No período de 2000 a 2002, os indianos lideraram o ranking, com 140 casos, seguidos pelos norte-americanos (126), argentinos (80) e europeus (69).

Os dados atualmente disponíveis e atualizados no sítio da OMC permitem a realização de análise semelhante àquela feita por PRUSA. A partir dos dados anuais do número de aplicações de medidas *antidumping* por país, no período de 1995 a 2009, agrupou-se em três períodos de 5 anos (1995-1999, 2000-2004 e 2005-2009). Cabe destacar que não estão disponíveis no sítio da OMC dados anteriores ao ano de 1995. Além disso, os números apresentados no trabalho de PRUSA, para os períodos de 1995 a 1999 e de 2000 a 2002, apesar de serem provenientes da OMC, não conferem com aqueles disponíveis no sítio daquela organização. Isso pode ser devido a questões metodológicas ou de atualização de dados.

Dessa forma, avalia-se mais adequado apresentar e comparar os dados apenas do período de 1995 a 2009. Obviamente que os números dos períodos anteriores apresentados no trabalho de PRUSA oferecem importantes pistas a respeito de tendências no uso das medidas *antidumping*.

**Tabela 2**Número de Medidas *Antidumping* Aplicadas por Países Selecionados: 1995-2009

	1995-2009	1995-1999	2000-2004	2005-2009
Índia	419	62	238	119
Estados Unidos	284	101	117	66
União Européia	267	107	91	69
Argentina	183	65	74	44
Turquia	133	12	65	56
China	130	5	57	68
África do Sul	127	75	38	14
Brasil	102	29	34	39
Canadá	92	34	46	12
México	82	41	27	14
Austrália	80	29	38	13
Coréia do Sul	70	23	20	27
Egito	51	19	15	17
Paquistão	24	0	7	17
Ucrânia	24	0	7	17
Demais países	306	107	129	70
Total	2.374	709	1.003	662

*Fonte: OMC.*

PRUSA (em PRUSA, 2005) propõe uma metodologia para calcular o que ele chama de intensidade do uso do *antidumping*. Segundo o autor, a metodologia facilita a análise da evolução das medidas ao longo dos anos e permite uma comparação mais adequada entre os países usuários do *antidumping*.

A metodologia consistiu em calcular o quociente entre número de casos e o valor das importações, de modo a obter o número de casos por dólar importado, e normalizar aquela medida de forma a atribuir o valor 100 ao país usuário que tenha o maior número de casos de *antidumping* registrado em 1980.

Como os dados utilizados no presente estudo são do período de 1995 a 2009, atribuiu-se o valor 100 à intensidade do uso do *antidumping* pelos Estados Unidos em 1995. Neste ano, consta que aquele país liderou a lista do número de medidas

*antidumping*, registrando 33 casos. Naquele ano, os Estados Unidos importaram US\$ 771 bilhões.

### **Tabela 3**

Intensidade do Uso de Medidas *Antidumping*: 1995-2009 (EUA-1995 = 100)

A base do índice da intensidade do uso da medida é o quociente entre o número de medidas *antidumping* aplicadas pelos Estados Unidos em 1995 e suas importações realizadas naquele ano.

	<b>1995-2009</b>	<b>1995-1999</b>	<b>2000-2004</b>	<b>2005-2009</b>
Argentina	1004	1157	1905	504
Índia	588	710	1681	246
África do Sul	405	1171	492	81
Egito	372	632	503	220
Turquia	239	131	483	170
Brasil	201	236	279	148
Paquistão	200	0	258	245
Ucrânia	125	0	166	146
Austrália	122	208	218	38
México	68	173	70	24
Canadá	54	82	88	15
Coréia do Sul	51	84	55	37
China	43	16	77	35
Estados Unidos	33	52	42	16
União Europeia	12	22	15	6
Demais	20	31	30	9
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>59</b>	<b>63</b>	<b>23</b>

*Fonte: OMC.*

A tabela 3 mostra dois aspectos importantes. O primeiro é que a lista dos maiores usuários do *antidumping* em termos nominais, isto é, por ordem de número de medidas aplicadas, difere substancialmente da lista por ordem de intensidade de uso da medida. A primeira lista traz Índia, Estados Unidos, União Européia e Argentina como os quatro países que mais aplicaram *antidumping* no período de 1995 a 2009. Já a segunda lista apresenta uma sequência distinta: os quatro maiores usuários foram Argentina, Índia,

África do Sul e Egito, sendo que Estados Unidos e União Europeia aparecem no final da lista.

Além disso, chama a atenção a grande dispersão entre as intensidades relativas a cada país. No período de 1995 a 2009, por exemplo, a Argentina registrou intensidade de 1.004, enquanto para a União Europeia o valor foi de 12. Isso significa que os argentinos usaram o *antidumping* de forma 83,7 vezes mais intensa do que os europeus naquele período.

O outro aspecto diz respeito à evolução da intensidade do *antidumping* ao longo dos anos. Na comparação do período de 2000 a 2004 com o de 1995 a 1999, registrou-se aumento expressivo da intensidade da aplicação do *antidumping* principalmente para Argentina, Índia e Turquia. Também foi destaque o uso do instrumento por novos usuários como Paquistão e Ucrânia, que não tinham feito uso do instrumento no período de 1995 a 1999, mas que no período seguinte o utilizaram com intensidade superior à dos usuários tradicionais.

Na comparação do período de 2005 a 2009 com o de 2000 a 2004, verifica-se diminuição da intensidade para todos os usuários listados, sendo bastante significativa a redução do uso por Argentina, Índia, África do Sul, Egito e Turquia.

## **VI.2 Cruzamento: países importadores e países exportadores**

Uma outra análise importante pode ser realizada a partir do cruzamento dos dados dos maiores usuários de *antidumping* com os países exportadores contra os quais verifica-se o maior número de ações *antidumping*. A tabela 4 mostra que a China foi o país contra o qual o maior número de medidas *antidumping* foi aplicado no período de 1995-2009, com 538 casos. Ou seja, uma média de 36 medidas aplicadas por ano. Em seguida aparecem Coreia do Sul (164 casos), Taiwan (128), Estados Unidos (122) e Japão (112), apenas para citar os cinco primeiros.

Alguns países que não figuraram nas tabelas anteriores, por não estarem entre os maiores usuários do *antidumping*, aparecem na tabela 4 na lista dos países contra os quais verifica-se grande número de medidas *antidumping*. São eles: Taiwan, Japão, Tailândia (93 casos), Indonésia (89) e Malásia (57). O Brasil aparece na nona posição na

lista, à frente da Malásia, contra o qual foram aplicadas 78 medidas *antidumping*, No período de 1995-2009.

Na análise do cruzamento entre países importadores, que aplicaram medidas *antidumping*, e países exportadores, contra os quais aquelas medidas foram aplicadas, registrou-se maior ocorrência no comércio bilateral entre a China e a Índia com 102 aplicações de medidas *antidumping*, 98 aplicadas pela Índia, contra a China, e 4 no sentido inverso.

Sobre esse dado, alguns aspectos podem ser destacados. Um diz respeito ao fato de os países serem vizinhos, o que sugere um elevado fluxo comercial em comparação com outros. Outro ponto importante que pode ser objeto de investigação é o nível de integração vertical e o grau de complementaridade das indústrias dos países.

A partir da base de dados do Banco Mundial sobre *antidumping* (BOWN, 2010), verificou-se que no período acumulado de 1995 a 2009, 50% das medidas aplicadas pela Índia contra a China são relativas a produtos do setor químico.

**Tabela 4**Número de Medidas *Antidumping* Aplicadas - Importadores x Exportadores: 1995-2009

Países Exportadores	Países Importadores																
	Índia	Estados Unidos	União Européia	Argentina	Turquia	China	África do Sul	Brasil	Canadá	México	Austrália	Coréia do Sul	Egito	Paquistão	Ucrânia	Demais Países	Total
China	98	77	66	49	51	0	17	27	17	16	12	19	11	3	6	69	538
Coréia do Sul	34	14	12	10	7	25	16	2	5	1	11	0	4	3	1	19	164
Taiwan	34	13	11	10	9	13	6	3	4	3	2	4	2	1	0	13	128
Estados Unidos	19	0	7	5	2	20	5	12	11	19	4	7	0	1	0	10	122
Japão	19	21	7	6	0	25	1	1	2	2	4	12	3	0	0	9	112
Tailândia	18	9	17	3	9	2	4	4	1	0	7	1	3	2	0	13	93
Índia	0	13	17	5	9	4	12	6	3	1	0	3	4	1	0	11	89
Indonésia	18	9	11	4	8	1	5	2	2	1	5	3	3	3	0	14	89
Brasil	8	9	5	33	1	0	4	0	3	9	0	0	0	0	0	6	78
Malásia	13	3	10	2	6	2	3	0	0	0	4	3	1	1	0	9	57
Ucrânia	5	6	11	2	4	1	1	1	3	6	0	0	1	0	0	10	51
União Européia	30	0	0	0	0	7	0	3	0	1	0	0	3	0	0	4	48
África do Sul	6	9	4	6	0	0	0	2	3	0	2	0	0	1	0	5	38
México	2	11	3	2	0	1	0	2	2	0	0	0	0	0	0	8	31
Turquia	5	4	2	2	0	0	2	0	3	0	0	0	1	0	1	5	25
Canadá	3	5	0	1	1	1	0	0	0	2	1	2	0	0	0	1	17
Argentina	0	6	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	7	16
Austrália	0	1	2	1	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	4	11
Paquistão	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2	6
Egito	0	0	2	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Demais países	107	74	78	42	26	28	44	34	33	21	27	16	14	8	16	88	656
<b>Total</b>	<b>419</b>	<b>284</b>	<b>267</b>	<b>183</b>	<b>133</b>	<b>130</b>	<b>127</b>	<b>102</b>	<b>92</b>	<b>82</b>	<b>79</b>	<b>70</b>	<b>51</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>307</b>	<b>2374</b>

*Fonte: OMC.*

Da mesma forma que foi feita anteriormente, aplicou-se a já mencionada metodologia de PRUSA (em PRUSA, 2005) para calcular a intensidade do uso da

medida *antidumping* para os dados relativos ao cruzamento de exportadores e importadores. Atribuiu-se o valor 100 para o número de medidas aplicadas pela Índia, contra a China, no período de 1995 a 2009.

**Tabela 5**

Intensidade do Uso de Medidas *Antidumping* - Importadores x Exportadores: 1995-2009

Países Exportadores	Países Importadores														
	Índia	Estados Unidos	União Européia	Argentina	Turquia	China	África do Sul	Brasil	Canadá	México	Austrália	Coréia do Sul	Egito	Paquistão	Ucrânia
Índia	-	9	8	252	97	7	154	64	28	16	0	14	90	20	0
Estados Unidos	22	-	0	11	4	5	12	8	1	2	3	2	0	8	0
União Européia	13	0	-	0	0	1	0	2	0	1	0	0	5	0	0
Argentina	0	17	0	-	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0
Turquia	178	11	1	447	-	0	92	0	91	0	0	0	19	0	21
China	100	4	4	235	106	-	50	53	10	13	10	7	96	18	50
África do Sul	38	18	2	616	0	0	-	57	63	0	29	0	0	88	0
Brasil	99	5	2	41	17	0	52	-	19	31	0	0	0	0	0
Canadá	31	0	0	42	22	2	0	0	-	4	8	8	0	0	0
México	45	1	3	28	0	7	0	17	2	-	0	0	0	0	0
Austrália	0	1	2	87	0	0	33	0	0	0	-	0	0	0	0
Coréia do Sul	93	4	4	217	35	5	189	9	14	2	33	-	102	67	21
Egito	0	0	4	0	0	0	780	0	0	0	0	0	-	0	0
Paquistão	0	0	6	0	0	0	146	0	0	0	0	0	382	-	0
Ucrânia	94	67	13	645	20	13	504	70	353	456	0	0	20	0	-
Indonésia	67	8	8	320	147	2	165	45	29	19	20	5	129	70	0
Japão	48	2	1	68	0	3	3	3	2	2	4	3	51	0	0
Malásia	40	1	5	110	106	1	58	0	0	0	12	6	40	12	0
Taiwan	268	4	4	360	99	3	79	24	14	10	8	7	117	46	0
Tailândia	151	5	11	149	188	2	63	84	7	0	22	5	168	62	0
Demais países	25	3	1	110	11	2	43	20	14	21	15	3	25	11	10
Total	38	2	1	64	15	3	29	13	4	5	8	3	25	13	8

Fonte: OMC e UNCTAD.

A tabela 5 mostra que, no período de 1995 a 2009, a medida *antidumping* foi utilizada com maior intensidade nas importações da África do Sul provenientes do Egito. Registrou-se, no período, 3 medidas aplicadas para importações no valor de US\$ 579 milhões. Ou seja, 1 medida para cada US\$ 193 milhões importados. Além disso, a intensidade registrada de 780 para o referido fluxo comercial indica que a África do Sul usou a medida *antidumping* contra o Egito de forma 7,8 vezes mais intensa do que a Índia o fez contra a China.

Chamou a atenção também a intensidade do uso da medida contra a Ucrânia. Apesar de o número de medidas contra aquele país não ser muito expressivo, quando comparado com outros, seu fluxo comercial relativamente pequeno em relação ao de outros países produz uma intensidade bastante significativa.

### **VI.3 Distribuição setorial das medidas *antidumping***

Outra análise realizada a partir dos dados obtidos nas bases da OMC (OMC, 2010) e da UNCTAD (UNCTAD, 2011) foi a da distribuição setorial das medidas *antidumping*. A OMC disponibiliza os dados setoriais do número de medidas *antidumping* desagregados nas 21 seções que organizam os códigos do sistema harmonizado de classificação das mercadorias<sup>19</sup>. As estatísticas setoriais estão organizadas tanto para países importadores, usuários da medida, quanto para os exportadores, contra os quais as medidas são aplicadas.

A OMC, entretanto, não dispõe de estatísticas de comércio desagregadas naquelas 21 seções do sistema harmonizado já mencionadas. Dessa forma, para calcular a intensidade do uso do *antidumping* a partir dos dados setoriais da OMC, fez-se necessário utilizar dados da UNCTAD, que se encontram desagregados de acordo com a base estatística SITC – 3ª revisão<sup>20</sup>. Para a conversão dos dados da base da UNCTAD

---

<sup>19</sup> O Sistema Harmonizado foi desenvolvido pela Organização Mundial das Aduanas – OMA e permite que todos os países classifiquem suas mercadorias em uma base comum de seis dígitos. Informações adicionais podem ser obtidas no sítio da OMC: [HTTP://www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>20</sup> O *Standard International Trade Classification* – SITC é um sistema de classificação de mercadorias desenvolvido pela Organização das Nações Unidas – ONU. Outras informações podem ser obtidas no sítio da Divisão de Estatísticas da ONU: [HTTP://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?CI=14](http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?CI=14).



para o sistema harmonizado, utilizou-se um tradutor disponível no sítio da Divisão de Estatística da Organização das Nações Unidas (ONU, 2011).

Os dados da OMC disponíveis permitiram dois tipos de análises setoriais. A primeira foi feita a partir de uma tabulação da distribuição setorial das medidas *antidumping* aplicadas pelos principais países importadores usuários da medida. Para a segunda, tabulou-se a distribuição setorial das medidas por países exportadores.

A tabela 6 apresenta a descrição das seções do sistema harmonizado que estarão presentes em tabelas subsequentes.

### **Tabela 6**

#### Descrição dos 21 capítulos do sistema harmonizado

<b>Seção</b>	<b>Descrição</b>
I	Animais vivos e produtos do reino animal.
II	Produtos do reino vegetal.
III	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal.
IV	Produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; tabaco e seus sucedâneos manufaturados.
V	Produtos minerais.
VI	Produtos das indústrias químicas ou das indústrias conexas.
VII	Plásticos e suas obras; borracha e suas obras.
VIII	Peles, couros, peleteria (peles com pelo) e obras destas matérias; artigos de correio ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artefatos semelhantes; obras de tripa.
IX	Madeira, carvão vegetal e obras de madeira; cortiça e suas obras; obras de espartaria ou de cestaria.
X	Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas); papel ou cartão e suas obras.
XI	Matérias têxteis e suas obras.
XII	Calçados; chapéus e artefatos de uso semelhante, guarda-chuvas, guarda-sóis, bengalas, chicotes, e suas partes; penas preparadas e suas obras; flores artificiais; obras de cabelo.
XIII	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes; produtos cerâmicos; vidros e suas obras.
XIV	Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais, metais folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê), e suas obras; bijuterias; moedas.
XV	Metais comuns e suas obras.
XVI	Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios.
XVII	Material de transporte.
XVIII	Instrumentos e aparelhos de óptica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controle ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; aparelhos de relojoaria; instrumentos musicais; suas partes e acessórios.
XIX	Armas e munições; suas partes e acessórios.
XX	Mercadorias e produtos diversos.
XXI	Objetos de arte, de coleção e antiguidades.

Fonte: OMC.

**Tabela 7**

Distribuição setorial das medidas *antidumping* – países importadores x seções do Sistema Harmonizado: 1995-2009

País importador	Seções do Sistema Harmonizado																				Total	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI	XVII	XVIII	XIX	XX		XXI
Índia					10	180	69		4	9	58	1	4		30	49	1	2		2		419
Estados Unidos	11	10		8	4	41	18		2	8	9		2		154	13	1			3		284
União Europeia	4	3			3	53	19	2	9		22	7	2		101	31	7	1		3		267
Argentina	1				1	7	13		3	6	14		8		60	37	11	5		17		183
Turquia						9	47		6		32		3		22	4	1	1		8		133
China				1	4	69	32			10	3				8	3						130
África do Sul	1	1				19	26			10	10		14		33	5		8				127
Brasil	4	2		1	5	18	17			3	14		1		22	9		2		4		102
Canadá		4		6		3			4	1		2	2		66	2				2		92
México	3	4	1	1		14	4			2	2		2		43	2				4		82
Austrália		6				9	16		1	19	5		2		18	3						79
Coréia do Sul						18	7		3	9	5		2		5	19				2		70
Egito						3	15						3		9	14				7		51
Peru			1	3	2	1	1			3	8	5	2		15			2		4		47
Indonésia		4				9				4					17							34
Tailândia						2					1		4		23	1						31
Colômbia						1	3				6		2		13					1		26
Malásia						3	6			13			1				2					25
Venezuela							3				2	4			14			2				25
Paquistão						5	3				9		1		6							24
Ucrânia						5			5		4		2		3	4				1		24
Demais países	2	3	0	7	21	13	6	0	5	5	11	2	9	0	23	8	0	0	0	4	0	119
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	<b>2</b>	<b>27</b>	<b>50</b>	<b>482</b>	<b>305</b>	<b>2</b>	<b>42</b>	<b>102</b>	<b>215</b>	<b>21</b>	<b>66</b>	<b>0</b>	<b>685</b>	<b>204</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>0</b>	<b>62</b>	<b>0</b>	<b>2374</b>

Fonte: OMC.

A tabela 7 mostra a distribuição setorial do *antidumping* por país usuário da medida, no período de 1995 a 2009. Os setores siderúrgico (XV), químico (VI), de plásticos e borrachas (VII), têxtil (XI) e de máquinas e aparelhos e material elétrico (XVI), em ordem decrescente, são os cinco que apresentaram o maior número de medidas *antidumping* respectivamente.

Os setores siderúrgico e químico que, juntos, responderam por 49% das medidas no referido período caracterizam-se pela concentração de grandes empresas multinacionais. Piani (em PIANI, 1998) argumenta que, os produtos do setor químico em particular, constituem um caso próximo do que se chama *dumping* estrutural ou de longo prazo. Isto é, trata-se de uma estratégia de discriminação de preços praticada por grandes empresas com o objetivo de maximizar lucros. A produção nos grandes centros,

como Estados Unidos, Europa, Japão e mais recentemente China, é muito grande e não é toda consumida pelo mercado doméstico. Nesse caso, os preços praticados nas vendas internas, que são reguladas por contratos<sup>21</sup>, podem ser superiores aos custos marginais, enquanto no mercado externo são iguais.

**Tabela 8**

Distribuição setorial da medida *antidumping* por país contra o qual a medida foi aplicada.

País Exportador	Seções do Sistema Harmonizado																				Total	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI	XVII	XVIII	XIX	XX		XXI
China	3	12		3	8	122	39	2	10	10	52	14	24		121	60	10	9		39	538	
Coréia do Sul					3	30	37			9	27				38	19				1	164	
Taiwan					2	26	23			3	20	1	1		28	14	4			6	128	
Estados Unidos	4	3	1	3	5	47	25		3	7	3		2		9	9				1	122	
Japão					1	31	19			8	1		1		35	13	1	1		1	112	
Federação Russa					2	19	8		2	1	1		2		60						95	
Tailândia	2	3		1	2	9	20		2	1	18	1	5		17	9	1	1		1	93	
Índia	1	2				21	19			2	11		2		26	4				1	89	
Indonésia		1			2	13	13		1	12	15	3	8		12	5	2			2	89	
Brasil	2			1	2	5	11		1	4	4		2		35	10		1			78	
Malásia						5	9		3	4	11		2		13	8	2				57	
Ucrânia					1	9	1								40						51	
União Europeia	1			1	2	26	12			3	1				2						48	
África do Sul				2		7							1		28						38	
México		2		3	4	1	5		1	1	1				11	1				1	31	
Cingapura						13	11									7					31	
Turquia				2	1	2	1				4		1		13	1					25	
Cazaquistão					1	2									17						20	
Vietnam	2	1				1	3				2	2			2	3	2			2	20	
Canadá		1				4			2	3					6			1			17	
Chile	1	3		1			2			2	2		1		4	1					17	
Argentina	2	3	1	1		2	1			1					5						16	
Demais países	8	6	0	9	14	87	46	0	17	31	42	0	14	0	163	40	1	10	0	7	0	495
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	<b>2</b>	<b>27</b>	<b>50</b>	<b>482</b>	<b>305</b>	<b>2</b>	<b>42</b>	<b>102</b>	<b>215</b>	<b>21</b>	<b>66</b>		<b>685</b>	<b>204</b>	<b>23</b>	<b>23</b>		<b>62</b>	<b>0</b>	<b>2374</b>

Fonte: OMC.

A distribuição setorial apresentada na tabela 8 é por país exportador. Ou seja, como se dá a distribuição setorial aplicada aos países exportadores, alvos das medidas antidumping. A referida tabela mostra, que contra a China, as medidas estão fortemente

<sup>21</sup> Nas vendas reguladas por contrato assegura-se o fornecimento constante, mesmo em período de escassez.

concentradas nos produtos químicos e nos siderúrgicos, que juntos respondem por cerca de 45% das medidas aplicadas contra aquele país. Contra Coreia do Sul e Taiwan as medidas estão distribuídas setorialmente de forma mais equilibrada, com um peso levemente maior para o setor siderúrgico. Contra os Estados Unidos predominam as medidas aplicadas contra produtos dos setores químico e de plásticos e borrachas. Contra o Japão o peso maior recai sobre os produtos dos setores siderúrgico e químico.

#### **VI.4 O uso do *antidumping* pelo Brasil**

Os dados apresentados nas tabelas anteriores mostram que o Brasil ocupa o 8º lugar na lista dos maiores usuários do *antidumping*, por ordem de número de medidas aplicadas, no período de 1995 a 2009. Na lista os maiores usuários por ordem de intensidade, o país ocupou a sexta posição, no mesmo período. Chama a atenção o fato de, na lista dos maiores usuários em termos nominais, o número de medidas aplicadas pelo Brasil ter registrado tendência de crescimento nos três quinquênios estudados, o que não foi a tendência observada para a maioria dos países. Um aspecto que pôde ser capturado na análise por intensidade do uso da medida é que ao mesmo tempo em que o número de medidas cresceu na comparação dos períodos de 2000-2004 para 2005-2009, o comércio exterior brasileiro também registrou forte expansão. Os dois efeitos somados resultaram na redução da intensidade do uso da medida no referido período.

Outro aspecto apresentado em tabelas anteriores foi a distribuição das medidas *antidumping* aplicadas pelo Brasil por país exportador. As medidas aplicadas contra China, Estados Unidos, Índia, Tailândia, União Européia e Taiwan, juntas, representaram 57% (58 medidas) do total de medidas que o Brasil aplicou no período de 1995 a 2009, segundo os dados da OMC. A China, isoladamente, participou com 26% (27 medidas).

Sobre as medidas aplicadas pelo Brasil, a SECEX oferece dados mais detalhados e séries históricas mais longas do que as encontradas na base de dados da OMC. Uma estatística elaborada pela SECEX que não é disponibilizada pela OMC diz respeito a medidas aplicadas a partir das revisões dos direitos *antidumping*. Além disso, a SECEX disponibiliza estatísticas brasileiras de defesa comercial com dados a partir de 1988.

A partir de dados da SECEX, concluiu-se que no período de 1988 a 2010 o Brasil aplicou 194 medidas *antidumping*, sendo 127 medidas novas e 67 medidas de revisão. A legislação prevê que as petionárias poderão solicitar abertura de revisão do processo *antidumping* durante a vigência do direito, desde que já tenha passado 1 (um) ano do início da aplicação da medida, e no fim do período. Nesse sentido, mesmo que, por conta de um novo cálculo, uma nova alíquota seja estabelecida, não se trata de uma nova medida.

A tabela 9 mostra a distribuição das medidas *antidumping* aplicadas pelo Brasil, ano a ano, de 1998 a 2010, identificadas por país e por setor, de acordo com a classificação de mercadorias utilizada nas tabelas anteriores.

**Tabela 9**

Medidas *antidumping* aplicadas pelo Brasil – distribuição por setor e país exportador:

1988 a 2010. “N” indica medidas novas e “R” medidas após a revisão.

Ano	Total	Novas	Revisão	Origem	I	II	IV	V	VI	VII	X	XI	XII	XIII	XV	XVI	XVIII	XX	Novas	Revisão	Total
1988				-															0	0	0
1989	4	4	0	China											N				1	0	1
				Índia											N				1	0	1
				URSS											N				1	0	1
				Tchecoslováquia											N				1	0	1
1990	0	0	0	-															0	0	0
1991	2	2	0	Argentina				N											1	0	1
				Uruguai				N											1	0	1
1992	7	7	0	Canadá					N										1	0	1
				Estados Unidos					N	N									2	0	2
				Bangladesh								N							1	0	1
				Índia								N							1	0	1
				China					N										1	0	1
1993	5	5	0	África do Sul												N			1	0	1
				Rússia					N										1	0	1
				Estados Unidos					NNN										3	0	3
1994	3	3	0	Cazaquistão												N			1	0	1
				Rússia												N			1	0	1
				Ucrânia												N			1	0	1
1995	3	2	1	Índia								R							0	1	1
				China												NN			2	0	2
1996	6	6	0	China			N												1	0	1
				Iugoslávia												N			1	0	1
				Bósnia												N			1	0	1
				Croácia												N			1	0	1
				Eslovênia												N			1	0	1
				Macedônia												N			1	0	1
1997	2	2	0	China														N	1	0	1
				Reino Unido					N										1	0	1
1998	19	14	5	China			N			N						N			4	0	4
				Índia						N									1	1	2
				Tailândia						N		R							1	0	1
				Taipé Chinês						N									1	0	1
				Chile															1	0	1
				África do Sul												N			1	1	2
				Cazaquistão												N			1	0	1
				Rússia												N			1	0	1
				Estados Unidos					N	R									1	1	2
				Bangladesh								R				N			1	1	2
				México						R									0	1	1
				Romênia													N		1	0	1
1999	5	5	0	Alemanha						N									1	0	1
				Estados Unidos													N		1	0	1
				China										N				N	2	0	2
				Romênia												N			1	0	1
2000	9	9	0	Estados Unidos						N									1	0	1
				Países Baixos						N									1	0	1
				África do Sul															1	0	1
				Espanha												N			1	0	1
				França												N			1	0	1
				Japão												N			1	0	1
				México				N											2	0	2
				Venezuela				N											1	0	1
2001	17	13	4	Dinamarca					N										1	0	1
				Estados Unidos					N										1	0	1
				França				N	N										2	0	2
				Argentina		N													1	0	1
				Nova Zelândia		N													1	0	1
				União Européia		N													1	0	1
				Uruguai		N													1	0	1
				Alemanha					N										1	0	1
				Espanha					N										1	0	1
				Reino Unido					N										1	0	1
				Coréia do Sul								N							1	0	1
				Chile							N								1	0	1
				China			R									RR	R		0	4	4

Ano	Total	Novas	Revisão	Origem	I	II	IV	V	VI	VII	X	XI	XII	XIII	XV	XVI	XVIII	XX	Novas	Revisão	Total
2002	5	5	0	Grécia			N												1	0	1
				Estados Unidos					N										1	0	1
				União Européia					N										1	0	1
				Ucrânia					N										1	0	1
2003	9	2	7	China					N										1	0	1
				China		R			N	R								R	1	3	4
				Índia						R		R							0	2	2
				Reino Unido					R										0	1	1
				Itália															0	0	0
				Finlândia												N			1	0	1
				Tailândia						R									0	1	1
2004	12	5	7	China					R						NN	R			2	2	4
				Bangladesh								R							0	1	1
				Índia								R							1	1	2
				África do Sul												R			0	1	1
				Rússia												R			0	1	1
				Cazaquistão												R			0	1	1
				Estados Unidos					N										1	0	1
				Finlândia												N			1	0	1
2005	11	3	8	Estados Unidos						R	N								1	1	2
				México						R									0	1	1
				Romênia													R		0	1	1
				Argentina	R				N	N									2	1	3
				Uruguai	R														0	1	1
				Rússia					R										0	1	1
				China													R		0	1	1
				Romênia												R			0	1	1
2006	7	0	7	México				R								R			0	2	2
				África do Sul												R			0	1	1
				Espanha												R			0	1	1
				França												R			0	1	1
				Japão												R			0	1	1
				Venezuela				R											0	1	1
2007	20	9	11	Nova Zelândia	R														0	1	1
				União Européia	R														0	1	1
				Alemanha					R										0	1	1
				França					R										0	1	1
				Espanha					R										0	1	1
				Reino Unido					R										0	1	1
				China		R			N	R					R	NN	N	NN	7	4	11
				Estados Unidos				N	N										2	0	2
				Chile					N										0	1	1
2008	17	11	6	Estados Unidos					R	N	R								2	1	3
				União Européia					R	NN									2	1	3
				Alemanha					N										1	0	1
				Índia						N		N							2	0	2
				Tailândia						N									1	0	1
				China						NR									1	1	2
				Coréia do Sul						N									1	0	1
				Bangladesh															1	0	1
				Finlândia															0	1	1
				Ucrânia					R										0	1	1
				Rússia					R										0	1	1
2009	19	16	3	Estados Unidos				N											1	0	1
				China					R	NN		NN			R	N	N	R	6	3	9
				Áustria								NN							2	0	2
				Indonésia								NN							2	0	2
				Tailândia								NN							2	0	2
				Taipé Chinês								NN							2	0	2
				Índia								N							1	0	1
2010	12	4	8	China					R			N	N		R	R		N	3	3	6
				Estados Unidos					R	NR									1	2	3
				Bangladesh								R							0	1	1
				Índia								R							0	1	1
				Indonésia															0	0	0
				México						R									0	1	1
<b>Total: Novas</b>				<b>127</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>17</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	-	-	-
<b>Total: Revisão</b>				<b>67</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>15</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	-	-	-
<b>Novas+Revisão</b>				<b>194</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>39</b>	<b>31</b>	<b>5</b>	<b>25</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>45</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	-	-	-

Fonte: SECEX/MDIC.

OBS: Na tabela acima, foram listados apenas os setores cujos produtos foram objeto de medidas antidumping no período estudado. Não foram registradas medidas antidumping para produtos classificados nos setores III, VIII, IX, XIV, XVII, XIX e XXI.

Uma primeira constatação, que inclusive já se verificou nas tabelas anteriores que mostraram a distribuição setorial das medidas *antidumping*, é que, no período de 1988 a 2010, as medidas aplicadas pelo Brasil foram concentradas basicamente em quatro setores: siderúrgico (XV), químico (VI), de plásticos e borrachas (VII), têxtil (XI). Como já foi visto, essa mesma tendência foi observada como os dados agregados da OMC para todos os países. Com relação à distribuição das medidas por país exportador, conforme também já foi apresentado a partir dos dados da OMC, quase 60% das medidas aplicadas pelo Brasil concentram-se em sete mercados. E 50% estão concentradas em quatro mercados: China, Estados Unidos, Índia e União Européia. Contabiliza-se como União Européia a ocorrência de uma medida aplicada para todos os países do bloco.

O cruzamento da distribuição setorial com a espacial também permitiu analisar a existência de uma relação entre o tipo de produto objeto da medida e sua origem. Quase todas as medidas relativas a produtos classificados nas seções XVI (máquinas e eletroeletrônicos) e XX (mobiliários e brinquedos) foram aplicadas contra a China. Das 13 novas medidas aplicadas no período de 1988 a 2010, 11 foram contra a China. Os produtos da seção XV (produtos da siderurgia a metalurgia), que responderam por cerca de 24% das medidas aplicadas tiveram origem bastante diversificada: Das 30 novas medidas aplicadas no referido período, 11 foram contra países da Europa Oriental e 10 da Ásia. Aliás, quase todas as medidas aplicadas contra países da Europa Oriental foram para produtos siderúrgicos e da metalurgia. Os produtos da seção VI (químicos), por sua vez, tiveram participação de 20% sob o total de medidas aplicadas. Os Estados Unidos e os países da Europa Ocidental foram as principais origens contra as quais as medidas brasileiras foram aplicadas. Das 25 novas medidas aplicadas no período, 9 foram para os Estados Unidos e 8 para os países da Europa Ocidental. No caso dos produtos da seção VII (produtos de plástico e de borracha), que responderam por 16% das novas medidas, as principais origens foram a Ásia, Europa Ocidental e Estados Unidos. A Ásia ficou com 10 das 20 medidas aplicadas no período e os países da Europa Ocidental, juntos, e os Estados Unidos ficaram com 4 medidas cada um. Por fim, os produtos do setor têxtil, classificados na seção XI, responderam por 13% do total de medidas aplicadas. Quase todas as medidas relativas aos produtos daquela seção foram aplicadas para os países da Ásia, que responderam por 14 das 17 medidas aplicadas no período.



## VI.5 Medidas em vigor aplicadas pelo Brasil

A SECEX também disponibiliza uma lista contendo as medidas *antidumping* aplicadas pelo Brasil que se encontram em vigor atualmente. A lista inclusive é atualizada com bastante frequência. A partir dos dados fornecidos pela SECEX e de estatísticas de importação coletadas no sistema Alice<sup>22</sup> foi possível estimar o quanto o universo de medidas aplicadas representa sob o total importado do produto e também sob o total importado pelo país naquele ano.

A técnica utilizada para elaboração da estimativa consistiu em obter estatísticas das importações brasileiras do produto proveniente da origem investigada e das demais origens no ano anterior ao da aplicação da medida, já que após aquela data as estatísticas já terão sido fortemente influenciadas pela medida. Além disso, foi necessário obter o valor das importações brasileiras globais para todos os anos do universo investigado.

Uma primeira dificuldade encontrada para realizar essa estimativa é que as medidas foram aplicadas em anos diferentes. Isso foi contornado a partir da obtenção de estatísticas de importação caso a caso. Um segundo obstáculo foi o fato de algumas medidas em vigência terem sido aplicadas a partir de um processo de revisão. Como durante o período de revisão a medida continua sendo aplicada, foi necessário descobrir a data em que cada medida foi aplicada pela primeira vez. Após essa investigação, foi possível calcular, para cada produto, o quanto as importações da origem investigada representam do total importado de todas as origens e do total global importado pelo Brasil no ano de referência. Por fim, a partir da soma dos percentuais de participação, calculou-se o quanto os produtos das origens investigadas representam do total importado pelo Brasil em valores de 2010 e o quanto os produtos provenientes de todas as origens representam daquele mesmo total também em valores de 2010.

---

<sup>22</sup> ALICE significa análise das informações de comércio exterior. É uma base de dados *online* mantida pelo MDIC onde se podem obter estatísticas do comércio exterior agrupadas por código NCM, origem, destino e por período, além de outras possibilidades.

**Tabela 10**

Participação dos produtos sujeitos a *antidumping* nas importações brasileiras antes da aplicação da medida (posição de outubro de 2011).

Qtde	Produto	Origem	Ano de Referência para Estatística	Data da Aplicação	Data do Término	Importações da origem investigada**	Importações totais*** (US\$ 1.000 FOB)	(A)/(B)	Participação de (A) nas importações brasileiras	Participação de (B) nas importações brasileiras
						(A)	(B)	(C)	(D)	(E)
2	Leite em Pó (R)	Nova Zelândia e U.E.	2000	15/02/2007	15/02/2012	29.203	252.514	11,6%	0,05%	0,45%
4	Metacrilato de Metila (MMA) (R)	Alemanha, Espanha, França e Reino Unido	2000	26/02/2007	26/02/2012	1.647	2.706	60,8%	0,00%	0,00%
1	Ferros de Passar	China	2006	28/06/2007	28/06/2012	14.177	17.263	82,1%	0,02%	0,02%
1	Ventiladores de Mesa (R)	China	1994	28/06/2007	07/08/2012	6.534	8.434	77,5%	0,02%	0,03%
1	Talhas Manuais	China	2006	24/08/2007	24/08/2012	312	517	60,3%	0,00%	0,00%
2	Chapas Pré Sensibilizadas de Alumínio	EU A e China	2006	08/10/2007	08/10/2012	9.649	18.350	52,6%	0,01%	0,02%
1	Armações de Óculos	China	2006	08/10/2007	08/10/2012	6.320	16.148	39,1%	0,01%	0,02%
1	Cartão Semi-Rígido	Chile	2006	11/10/2007	11/10/2012	16.429	47.604	34,5%	0,02%	0,05%
1	Pedivelas	China	2006	11/10/2007	11/10/2012	2.976	3.636	81,9%	0,00%	0,00%
1	Cadeados (R)	China	1994	14/11/2007	14/11/2012	2.320	3.433	67,6%	0,01%	0,01%
1	Alhos (R)	China	1994	14/11/2007	14/11/2012	16.973	44.698	38,0%	0,05%	0,14%
1	Brocas de Encaixe	China	2006	21/11/2007	21/11/2012	8.092	57.300	14,1%	0,01%	0,06%
1	Escovas para Cabelo	China	2006	13/12/2007	13/12/2012	2.789	4.138	67,4%	0,00%	0,00%
1	Alto-Falantes	China	2006	13/12/2007	13/12/2012	18.868	28.601	66,0%	0,02%	0,03%
1	Índigo Blue	Alemanha	2007	24/03/2008	24/03/2013	3.208	8.575	37,4%	0,00%	0,01%
2	Filmes PET	Índia e Tailândia	2007	04/07/2008	04/07/2013	8.439	20.432	41,3%	0,01%	0,02%
2	Resinas de Policarbonato	EU A e U.E.	2007	08/04/2008	08/04/2013	40.920	43.681	93,7%	0,03%	0,04%
2	PVC-S	China e Coreia do Sul	2007	29/08/2008	29/08/2013	42.332	125.885	33,6%	0,04%	0,10%
2	Fios de Juta	Índia e Bangladesh	2007	29/08/2008	29/08/2013	3.227	3.369	95,8%	0,00%	0,00%
2	Fenol (R)	EU A e U.E.	2000	17/09/2008	03/10/2013	19.651	19.692	99,8%	0,04%	0,04%
2	Papel Supercalandrado	EU A e Finlândia	2007	23/10/2008	23/10/2013	13.240	15.012	88,2%	0,01%	0,01%
1	Glifosato (R)	China	2002	04/02/2009	03/02/2014	9.132	23.727	38,5%	0,02%	0,05%
1	Lápis de mina de Grafite e de Cor (R)	China	1995	04/02/2009	04/02/2014	4.411	8.117	54,3%	0,01%	0,02%
1	Acrilato de Butila	EU A	2008	25/03/2009	25/03/2014	36.231	41.296	87,7%	0,02%	0,02%
1	Eletrodos de Grafite	China	2008	09/04/2009	09/04/2014	17.565	81.588	21,5%	0,01%	0,05%
5	Fibras de Viscose	Áustria, China, Indonésia, Tailândia e Taipé Chinês	2008	09/04/2009	09/04/2014	15.472	19.643	78,8%	0,01%	0,01%
1	Pneus de Carga	China	2008	18/06/2009	18/06/2014	138.031	371.512	37,2%	0,08%	0,21%
1	Pneus de Automóveis	China	2008	09/09/2009	09/09/2014	66.586	343.311	19,4%	0,04%	0,20%
1	Seringas Descartáveis	China	2008	18/09/2009	18/09/2014	11.908	21.808	54,6%	0,01%	0,01%
1	Magnésio Metálico	China	2008	16/12/2009	16/12/2014	6.173	44.024	14,0%	0,00%	0,03%
6	Fios de Viscose	Áustria, China, Índia, Indonésia, Tailândia e Taipé Chinês	2008	16/12/2009	16/12/2014	156.911	169.794	92,4%	0,09%	0,10%
1	Calçados	China	2009	05/03/2010	05/03/2015	182.938	294.869	62,0%	0,14%	0,23%
1	Cobertores de Fibras Sintéticas	China	2009	29/04/2010	29/04/2015	10.930	14.039	77,9%	0,01%	0,01%
1	Canetas Esferográficas	China	2009	29/04/2010	29/04/2015	10.667	15.181	70,3%	0,01%	0,01%
1	Ímãs de Ferrite (Cerâmico) em Forma de Anel	China	2009	27/05/2010	27/05/2015	3.060	5.482	55,8%	0,00%	0,00%
2	Sacos de Juta (R)	Índia e Bangladesh	1991	03/09/2010	03/09/2015	4.488	6.173	72,7%	0,02%	0,03%
1	Éter Monobutílico do Etilenoglicol (EBMEG)	EU A	2009	07/10/2010	07/10/2015	6.122	7.527	81,3%	0,00%	0,01%
1	Magnésio em Pó	China	2009	07/10/2010	07/10/2015	657	6.111	10,8%	0,00%	0,00%
2	Policloreto de Vinila (PVC -S)	EU A e México	2009	09/12/2010	09/12/2015	36.437	208.043	17,5%	0,03%	0,16%
1	Resinas de Polipropileno	EU A	2009	09/12/2010	09/12/2015	51.124	214.237	23,9%	0,04%	0,17%
3	Objetos de Vidro, para Mesa	Argentina, Indonésia e China	2010	01/03/2011	01/03/2016	10.165	22.238	45,7%	0,01%	0,01%
1	N-Butanol	EU A	2010	08/04/2011	06/10/2016	35.681	52.570	67,9%	0,02%	0,03%
1	Malhas de Viscose	China	2010	08/04/2011	08/04/2016	73.351	77.425	94,7%	0,04%	0,04%
3	Papel Supercalandrado	França, Itália e Hungria	2010	02/06/2011	06/10/2016	13.240	15.012	88,2%	0,01%	0,01%
1	Borracha Estireno-Butadieno	Coreia do Sul	2010	02/06/2011	02/06/2016	19.576	137.642	14,2%	0,01%	0,08%
2	Diisocianatos de Tolueno (TDI)*	Argentina e EUA	2010	12/07/2011	12/01/2012	78.872	124.540	63,3%	0,04%	0,07%
1	Garrafa Térmica (R)	China	1998	12/07/2011	12/07/2016	1.219	3.307	36,9%	0,00%	0,01%
1	Tubos de Aço Carbono sem Costura (R)	Romênia	1998	10/08/2011	10/08/2016	1.806	35.141	5,1%	0,00%	0,06%
1	Sal Grosso	Chile	2010	08/09/2011	08/09/2016	15.927	16.556	96,2%	0,01%	0,01%
1	Tubos de Aço Carbono sem Costura	China	2010	08/09/2011	08/09/2016	22.653	25.756	88,0%	0,01%	0,01%
1	Fosfato Monocálcico (MCP)	Argentina	2010	21/09/2011	10/10/2016	1.993	14.552	13,7%	0,00%	0,01%
<b>78</b>	<b>Totais****</b>					<b>1.904.189</b>	<b>4.935.432</b>	<b>38,6%</b>	<b>1,05%</b>	<b>2,72%</b>

Fonte: SECEX/MDIC.

\* Direito *antidumping* provisório (vigência de 6 meses).

\*\* Importações do produto provenientes da origem investigada no ano anterior ao da aplicação da medida (ano de referência), em US\$ 1.000 FOB.

\*\*\* Importações totais do produto no ano anterior ao da aplicação da medida (ano de referência), em US\$ 1.000 FOB.

\*\*\*\* Os totais das colunas (A) e (B) foram calculados em valores de 2010, aplicando os percentuais das colunas (D) e (E) ao total importado pelo Brasil em 2010.

(R) O direito *antidumping* foi prorrogado após a revisão.

A tabela 10 mostra que as medidas aplicadas representam 1,1% das importações brasileiras, o que significa cerca de R\$ 1,9 bilhão. Os produtos objeto de investigação representam 2,7% do total importado pelo Brasil, isto é, R\$ 4,9 bilhões em valores de 2010. Em relação ao PIB brasileiro de 2010 calculado em dólares<sup>23</sup>, os produtos objeto

<sup>23</sup> Cálculo do PIB realizado pelo IPEA, tomando a cotação média da moeda estadunidense no ano de 2010.

de investigação representam cerca de 0,2% e as medidas aplicadas ficam com apenas 0,05%.

Outro dado importante é que apesar de na média, a origem investigada representar 38,6% das importações brasileiras do produto, em alguns casos, o percentual observado foi superior a 90%. Isso foi verificado para os seguintes produtos: resinas de policarbonato (94%), fios de juta (96%), fenol (100%), fios de viscose (92%), malhas de viscose (95%) e sal grosso (96%). Nesses casos, uma análise preliminar poderia sugerir que a aplicação da medida impediria praticamente toda a importação do produto.

Para verificar o comportamento das importações após a aplicação do direito *antidumping*, foram obtidas estatísticas das importações brasileiras do produto proveniente da origem investigada e das demais origens para o período acumulado de 12 meses de novembro de 2010 a outubro de 2011. Para os produtos cuja medida foi aplicada mais recentemente, tomou-se o período de tempo de maior extensão possível após a aplicação da medida.

A tabela 11 mostra que após a aplicação das medidas *antidumping* a origem investigada passou a representar 23,3% das importações brasileiras do produto. De fato, era de se esperar que as importações das origens reduzissem em relação às importações brasileiras do produto. A participação das importações das origens investigadas nas importações brasileiras também reduziu, passando de 1,1% para 0,6%. E os produtos objeto de investigação passaram a representar 2,6% do total importado pelo Brasil, isto é, R\$ 4,7 bilhões em valores de 2010, uma redução de apenas 0,1 ponto percentual.

Chamou a atenção o fato de que, para alguns produtos, cujas importações da origem investigada já apresentavam participação acima de 90% em relação às importações brasileiras do produto, a origem investigada passou a representar percentuais ainda mais altos quando comparados à situação anterior à aplicação da medida. São eles: fios de juta, sacos de juta e sal grosso. Isso também foi verificado para alguns outros produtos listados na tabela: armações de óculos, alhos, glifosato, pneus de automóveis, imãs de ferrite, magnésio em pó, policloreto de vinila, garrafa térmica e fosfato monocálcico.

**Tabela 11**

Participação dos produtos sujeitos a *antidumping* nas importações brasileiras após a aplicação da medida (posição de outubro de 2011).

Qtde	Produto	Uso do Bem: (F) final ou (I) Intermediário	Origem	Período de Referência para Estatística	Data da Aplicação	Importações da	Importações	Participação de (A) nas importações brasileiras	Participação de (B) nas importações brasileiras	
						origem investigada** (US\$ 1.000 FOB)	totais*** (US\$ 1.000 FOB)			
						(A)	(B)	(C)	(D)	(E)
2	Leite em Pó (R)	F/I	Nova Zelândia e U.E.	Nov/10-Out/11	15/02/2007	0	341.705	0,0%	0,00%	0,16%
4	Metacrilato de Metila (MMA) (R)	I	Alemanha, Espanha, França e Reino Unido	Nov/10-Out/11	26/02/2007	243	4.904	4,9%	0,00%	0,00%
1	Ferros de Passar	F	China	Nov/10-Out/11	28/06/2007	7.334	13.196	55,6%	0,00%	0,01%
1	Ventiladores de Mesa (R)	F	China	Nov/10-Out/11	28/06/2007	475	846	56,1%	0,00%	0,00%
1	Talhas Manuais	I	China	Nov/10-Out/11	24/08/2007	511	1.800	28,4%	0,00%	0,00%
2	Chapas Pré Sensibilizadas de Alumínio	I	EUA e China	Nov/10-Out/11	08/10/2007	14.801	56.796	26,1%	0,01%	0,03%
1	Armações de Óculos	F	China	Nov/10-Out/11	08/10/2007	41.243	73.162	56,4%	0,02%	0,03%
1	Cartão Semi-Rígido	I	Chile	Nov/10-Out/11	11/10/2007	28.654	141.303	20,3%	0,01%	0,06%
1	Pedivelas	I	China	Nov/10-Out/11	11/10/2007	6.159	8.613	71,5%	0,00%	0,00%
1	Cadeados (R)	F/I	China	Nov/10-Out/11	14/11/2007	3.804	8.592	44,3%	0,00%	0,00%
1	Alhos (R)	F	China	Nov/10-Out/11	14/11/2007	108.097	279.465	38,7%	0,05%	0,13%
1	Brocas de Encaixe	I	China	Nov/10-Out/11	21/11/2007	13.789	126.663	10,9%	0,01%	0,06%
1	Escovas para Cabelo	F	China	Nov/10-Out/11	13/12/2007	1.068	12.624	8,5%	0,00%	0,01%
1	Alto-Falantes	F	China	Nov/10-Out/11	13/12/2007	85.262	161.498	52,8%	0,04%	0,07%
1	Índigo Blue	I	Alemanha	Nov/10-Out/11	24/03/2008	6.189	24.056	25,7%	0,00%	0,01%
2	Filmes PET	I	Índia e Tailândia	Nov/10-Out/11	04/07/2008	10.910	51.913	21,0%	0,00%	0,02%
2	Resinas de Policarbonato	I	EUA e U.E.	Nov/10-Out/11	08/04/2008	50.672	68.713	73,7%	0,02%	0,03%
2	PVC-S	I	China e Coreia do Sul	Nov/10-Out/11	29/08/2008	24.674	464.650	5,3%	0,01%	0,21%
2	Fios de Juta	I	Índia e Bangladesh	Nov/10-Out/11	29/08/2008	8.026	8.035	99,9%	0,00%	0,00%
2	Fenol (R)	I	EUA e U.E.	Nov/10-Out/11	17/09/2008	56	1.446	3,9%	0,00%	0,00%
2	Papel Supercalandrado	I	EUA e Finlândia	Nov/10-Out/11	23/10/2008	887	26.523	3,3%	0,00%	0,01%
1	Glifosato (R)	I	China	Nov/10-Out/11	04/02/2009	90.965	166.552	54,6%	0,04%	0,08%
1	Lápis de mina de Grafite e de Cor (R)	I	China	Nov/10-Out/11	04/02/2009	5.646	17.180	32,9%	0,00%	0,01%
1	Acrilato de Butila	I	EUA	Nov/10-Out/11	25/03/2009	38.185	50.749	75,2%	0,02%	0,02%
1	Eletrodos de Grafite	I	China	Nov/10-Out/11	09/04/2009	4.515	50.113	9,0%	0,00%	0,02%
5	Fibras de Viscose	I	Áustria, China, Indonésia, Tailândia e Taipé Chinês	Nov/10-Out/11	09/04/2009	6.539	23.204	28,2%	0,00%	0,01%
1	Pneus de Carga	I	China	Nov/10-Out/11	18/06/2009	70.906	618.011	11,5%	0,03%	0,28%
1	Pneus de Automóveis	F/I	China	Nov/10-Out/11	09/09/2009	163.169	602.382	27,1%	0,07%	0,27%
1	Seringas Descartáveis	I	China	Nov/10-Out/11	18/09/2009	4.456	12.482	35,7%	0,00%	0,01%
1	Magnésio Metálico	I	China	Nov/10-Out/11	16/12/2009	477	33.860	1,4%	0,00%	0,02%
6	Fios de Viscose	I	Áustria, China, Índia, Indonésia, Tailândia e Taipé Chinês	Nov/10-Out/11	16/12/2009	176.341	266.133	66,3%	0,08%	0,12%
1	Calçados	F	China	Nov/10-Out/11	05/03/2010	65.319	414.129	15,8%	0,03%	0,19%
1	Cobertores de Fibras Sintéticas	F	China	Nov/10-Out/11	29/04/2010	22.235	52.719	42,2%	0,01%	0,02%
1	Canetas Esferográficas	F	China	Nov/10-Out/11	29/04/2010	6.113	20.798	29,4%	0,00%	0,01%
1	Ímãs de Ferrite (Cerâmico) em Forma de Anel	I	China	Nov/10-Out/11	27/05/2010	5.762	9.252	62,3%	0,00%	0,00%
2	Sacos de Juta (R)	I	Índia e Bangladesh	Nov/10-Out/11	03/09/2010	3.044	3.164	96,2%	0,00%	0,00%
1	Éter Monobutílico do Etilenoglicol (EBMEG)	I	EUA	Nov/10-Out/11	07/10/2010	7.552	10.371	72,8%	0,00%	0,00%
1	Magnésio em Pó	I	China	Nov/10-Out/11	07/10/2010	705	3.272	21,5%	0,00%	0,00%
2	Policloreto de Vinila (PVC-S)	I	EUA e México	Jan/11-Out/11	09/12/2010	92.178	415.070	22,2%	0,05%	0,22%
1	Resinas de Polipropileno	I	EUA	Jan/11-Out/11	09/12/2010	11.674	379.284	3,1%	0,01%	0,20%
3	Objetos de Vidro, para Mesa	F	Argentina, Indonésia e China	Abri/11-Out/11	01/03/2011	7.079	16.813	42,1%	0,01%	0,01%
1	N-Butanol	I	EUA	Mai/11-Out/11	08/04/2011	7.951	24.704	32,2%	0,01%	0,02%
1	Malhas de Viscose	I	China	Mai/11-Out/11	08/04/2011	5.179	11.164	46,4%	0,00%	0,01%
3	Papel Supercalandrado	I	França, Itália e Hungria	Jul/11-Out/11	02/06/2011	887	26.523	3,3%	0,00%	0,03%
1	Borracha Estireno-Butadieno	I	Coreia do Sul	Jul/11-Out/11	02/06/2011	4.193	50.897	8,2%	0,01%	0,06%
2	Diisocianatos de Tolueno (TDI)*	I	Argentina e EUA	Ago/11-Out/11	12/07/2011	7.957	31.296	25,4%	0,01%	0,05%
1	Garrafa Térmica (R)	F	China	Ago/11-Out/11	12/07/2011	739	1.024	72,2%	0,00%	0,00%
1	Tubos de Aço Carbono sem Costura (R)	I	Romênia	Set/11-Out/11	10/08/2011	0	8.918	0,0%	0,00%	0,02%
1	Sal Grosso	I	Chile	Out/11	08/09/2011	930	931	99,9%	0,00%	0,00%
1	Tubos de Aço Carbono sem Costura	I	China	Out/11	08/09/2011	3.039	5.571	54,5%	0,02%	0,03%
1	Fosfato Monocálcico (MCP)	I	Argentina	Out/11	21/09/2011	79	433	18,3%	0,00%	0,00%
<b>78</b>	<b>Totais****</b>					<b>1.101.004</b>	<b>4.718.722</b>	<b>23,3%</b>	<b>0,61%</b>	<b>2,60%</b>

Fonte: SECEX/MDIC.

\* Direito *antidumping* provisório (vigência de 6 meses).

\*\* Importações do produto provenientes da origem investigada em período imediatamente posterior ao da aplicação da medida (ano de referência), em US\$ 1.000 FOB.

\*\*\* Importações totais do produto em período imediatamente posterior ao da aplicação da medida (ano de referência), em US\$ 1.000 FOB.

\*\*\*\* Os totais das colunas (A) e (B) foram calculados em valores de 2010, aplicando os percentuais das colunas (D) e (E) ao total importado pelo Brasil em 2010.

(R) O direito *antidumping* foi prorrogado após a revisão.

## VII. Conclusão

As primeiras leis *antidumping* foram motivadas pela ascensão da economia alemã, que tinha condições de exportar seus excedentes a preços baixos. Inicialmente, elas foram formuladas com base nas leis antitruste, já que havia uma grande preocupação com a formação de monopólios. Com o passar dos anos, registrou-se aumento significativo tanto no número de países com leis *antidumping* quanto no uso da medida. No âmbito do sistema multilateral de comércio, o assunto também evoluiu ao longo dos anos com as rodadas de negociações e se tornou muito mais do que uma simples extensão das leis antitruste. Atualmente, o entendimento do *dumping* como uma prática desleal de comércio, per se, parece ter mais adeptos do que a preocupação com a formação de monopólios. Afinal de contas, quem não é contrário a práticas desleais de comércio?

No trabalho, buscou-se apresentar a literatura econômica do *antidumping* sem escolher propriamente uma técnica ou um aspecto teórico para um aprofundamento ou estudo empírico. Isso porque, para um estudo inicial sobre o assunto, entendeu-se necessário dimensionar o problema a partir de estatísticas relativas ao uso da medida, sua distribuição setorial e sua representatividade frente às importações brasileiras e ao PIB. Verificou-se que a literatura econômica sobre o assunto ainda não foi muito desenvolvida e muito ainda pode ser feito tanto do ponto de vista teórico quanto do empírico. Nesse sentido, a escassez de estudos sobre o assunto, tanto teóricos quanto para estimar impactos de medidas *antidumping* a partir dos caminhos sugeridos pela literatura econômica, serve como estímulo e desafio para continuar a investigação sobre o *antidumping*. No Brasil, em particular, muito pouco foi escrito sobre o assunto.

De acordo com a teoria econômica pesquisada sobre o assunto, apenas nos casos caracterizados pela presença de *dumping* predatório haveria necessidade de proteção à indústria doméstica. Outros dois casos também foram apresentados, mas sem justificativa econômica sólida para a existência de leis *antidumping*: discriminação internacional de preços e *dumping* intermitente. A literatura aponta que situações de *dumping* intermitente são de difícil ocorrência, pois requerem que algumas condições estejam presentes. A discriminação internacional de preços parece ter sido bastante estudada para os casos de monopólio, mas parece haver um longo caminho à frente para

os casos de oligopólio. Para os casos de monopólio, a literatura sugere que o mercado importador terá ganhos e o exportador perdas.

Mesmo que a literatura econômica aponte para a necessidade de se avaliar o *dumping* sob uma perspectiva ampla, isto é, ganhadores, perdedores e o resultado líquido, na maioria das vezes o que se busca é dimensionar apenas os eventuais danos para a indústria doméstica. Até porque as leis *antidumping* são desenhadas para tal finalidade. Existe, contudo, a possibilidade de se realizar uma análise econômica mais abrangente e invocar a cláusula de interesse público. Entretanto, a legislação nacional delimita o uso da cláusula de interesse público para casos excepcionais. O código *antidumping* da OMC também não confere obrigatoriedade à análise de interesse público. Uma reforma no código *antidumping* e uma posterior adequação das leis nacionais no sentido de garantir que a análise do interesse público fosse sempre realizada poderia ser útil.

A literatura também oferece análises acerca de impactos de medidas *antidumping* sobre o bem-estar social. É um caminho possível para dimensionar o resultado líquido de uma medida. Dessa forma, garantindo um caráter perene às análises de interesse público em cada caso, ter-se-ia um possível método de análise de ganhadores e perdedores. Nesses casos, parece ser bastante importante o conhecimento da estrutura de mercado que está associada a cada caso. Do ponto de vista dos incentivos à produção, o cálculo da proteção efetiva sugere qual setor produtivo teria mais incentivo para produzir em relação a outro. Dessa forma, diante de uma medida *antidumping*, poder-se-ia estimar quais setores teriam aumento de incentivo para produção e quais teriam redução. Essa análise parece ser fundamental no caso de cadeias produtivas. Além disso, o governo poderia alinhar os instrumentos de defesa comercial à política industrial.

As estatísticas mostraram que a aplicação de medidas *antidumping* aumentou significativamente nas últimas décadas. Notadamente, de 1980 a 2000, verificou-se crescimento expressivo do uso da medida principalmente por conta da entrada de novos usuários. As estatísticas por intensidade de uso do *antidumping* são uma forma de relativizar o uso da medida ao fluxo de importações e são úteis para fazer comparações. Essas estatísticas mostraram que a intensidade do uso das medidas *antidumping* cresceu na comparação do período de 1995 a 1999 com o período de 2000 a 2004. No período seguinte, de 2005 a 2009, registrou-se redução. Isso se deveu tanto ao crescimento do

comércio internacional quanto à redução do número de medidas *antidumping* aplicadas no período. Com relação à distribuição setorial das medidas, verificou-se que 71% dos casos de *antidumping* foram aplicados contra produtos provenientes dos setores siderúrgico e metalúrgico, químico, de borracha e plástico e têxtil. A maioria das medidas aplicadas pelo Brasil também recaem sobre aqueles setores.

No período de 1995 a 2009, o Brasil figurou em 8º lugar no ranking dos maiores usuários do *antidumping*. No ranking pela intensidade do uso da medida, ocupou a 6ª posição. O Brasil intensificou o uso do *antidumping* contra a China a partir de 2007. Este fato coincide com o expressivo aumento do intercâmbio comercial com aquele país, no mesmo período. Além disso, verificou-se que existe algum padrão na geografia das medidas *antidumping* aplicadas pelo Brasil. As medidas relativas aos produtos siderúrgicos e metalúrgicos são aplicadas principalmente contra Ásia e Europa Oriental; para os produtos químicos as origens principais são Estados Unidos e Europa Ocidental; para os plásticos e borrachas, Ásia, Europa Ocidental e Estados Unidos; e para os têxteis a principal origem é a Ásia.

As medidas vigentes aplicadas pelo Brasil representam 2,7% das importações brasileiras de 2010. Considerando-se apenas as origens investigadas, o percentual cai para 1,1%. De fato, não se trata de um percentual muito expressivo em relação ao total importado pelo país, mas os impactos de medidas *antidumping* podem ser importantes se analisados em termos setoriais ou regionais. Com relação ao PIB, o percentual é ainda menos expressivo: os produtos objeto de investigação representam cerca de 0,2% e as medidas aplicadas ficam com apenas 0,05%. Outro aspecto importante é que, de fato, as medidas *antidumping* vigentes foram capazes de reduzir substancialmente as importações provenientes das origens investigadas. Antes da aplicação das medidas, as importações das origens investigadas representavam cerca de 38,6% das importações totais dos produtos. Após a aplicação, o percentual caiu para 23,3%.

## VIII. Referências Bibliográficas

1. AGGARWAL, Aradhna. *Patterns and Determinants of Antidumping: a Worldwide Perspective*. October 2003. Indian Council for Research on International Economic Relations – ICRIER.
2. \_\_\_\_\_. *The WTO Anti-dumping Agreement: Possible Reform Through the Inclusion of a Public Interest Clause*. September 2004. Indian Council for Research on International Economic Relations – ICRIER.
3. ADACHI, Takanori e MATSUSHIMA, Noriaki. *The Welfare Effects of Third-Degree Price Discrimination in a Differentiated Oligopoly*. January 2011. Discussion Paper n. 800. The Institute of Social and Economic Research. Osaka University.
4. BOWN, Chad P. BANCO MUNDIAL. *Global Antidumping Database (GAD)*. 2010. <http://econ.worldbank.org/ttbd/gad/>.
5. BRASIL. *Decreto 1.386, de 6 de fevereiro de 1995*. 1995a. Capturado do sítio [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/D1386.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D1386.htm)
6. \_\_\_\_\_. *Decreto 1.602, de 23 de agosto de 1995*. 1995b. Capturado do sítio [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/1995/D1602.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1995/D1602.htm)
7. \_\_\_\_\_. *Decreto 3.981, de 24 de outubro de 2001*. 2001. Capturado do sítio [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/2001/D3981.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2001/D3981.htm)
8. \_\_\_\_\_. *Decreto 4.732, de 10 de junho de 2003*. 2003. Capturado do sítio [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/2003/D4732.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2003/D4732.htm)
9. \_\_\_\_\_. *Decreto 6.229, de 9 de outubro de 2007*. 2007. Capturado do sítio [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6229.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6229.htm)
10. CAMEX. *Resolução nº 11, de 25 de abril de 2005*. 2005. Capturado do sítio <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1698>
11. \_\_\_\_\_. *Resolução CAMEX nº 30, de 26 de Setembro de 2006*. 2006. Capturado do sítio <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1013&refr=438>



12. CASTILHO, Marta dos Reis, RUIZ, Ana Urraca e MELO, Michele. *Evolução da Proteção Efetiva no Brasil, 2000-2005*. 2009. XXXVII Encontro Nacional de Economia da ANPEC.
13. CONSIDERA, Cláudio Monteiro. *Uma Breve História da Defesa da Concorrência*. Outubro de 2005. Texto para Discussão n. 178. Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense.
14. CORDEN, W.M. *The Structure of a Tariff System and The Effective Protective Rate*. June 1966. The Journal of Political Economy. Volume LXXIV.
15. DECOM/MDIC. *Histórico da Defesa Comercial no Brasil*. Capturado do sítio <http://pbe.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=312>.
16. \_\_\_\_\_. *Condução da Investigação*. 2009. Capturado do sítio <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=324&refr=229>
17. FEENSTRA, Robert C. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. 2004. Princeton University Press.
18. FINGER, J. Michael. *The Origins and Evolution of Antidumping Regulation*. WPS 783, October 1991. Working Papers. World Bank.
19. FINGER, J. Michael and ZLATE, Andrei. *Antidumping: Prospects for Discipline from the Doha Negotiations*. November 2005. Boston College Working Papers in Economics, n. 632.
20. HANDS, D. Wade. *Introductory Mathematical Economics*. 2004. Oxford University Press, Inc.
21. HOLMES, Thomas J. *The Effects of Third Degree Price Discrimination in Oligopoly*. March 1989 The American Economic Review, Vol. 79, no. 1, 244-250.
22. INC. Report on Predatory Pricing. April 2008. Capturado do sítio <http://www.internationalcompetitionnetwork.org>.
23. KRISHNA, Raj. *Antidumping in Law and Practice*. Setembro de 1998. World Bank Policy Research Working Paper No. 1823.
24. KRUGMAN, Paul R. e OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional: Teoria e Política*. 2001. Makron Books.

25. KUME, Honório. *A Política de Importação no Plano Real e a Estrutura de Proteção Efetiva*. Maio de 1996. Texto para discussão n.º 423. IPEA.
26. KUME, Honório e PIANI, Guida. *Regime Antidumping: A Experiência Brasileira*. Agosto de 2004. Texto para discussão n.º1037. IPEA.
27. MAGEE, Christopher S.P. and Stephen P. *The United States is a Small Country in World Trade*. 2008. *Review of International Economics*, 16(5), 990-1004.
28. MCGEE, John S. *Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N. J.) Case*. October 1958. *Journal of Law and Economics*, Vol. 1, pp. 137-169.
29. MALHOTRA, Kamal, RIBEIRO, Vera e REGO, Elba. *Como Colocar o Comércio Global a Serviço da População*. Brasília 2004. IPEA.
30. MDIC. *Comitê de Financiamento e Garantia às Exportações (COFIG)*. 2009. Capturado do sítio <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1499&refr=433>
31. NIELS, Gunnar. *What is Antidumping Policy Really About?* 2000. *Jornal of Economic Surveys*. Volume 14. Edição 4. Setembro/2000.
32. OMC. *Agreement on Implementation of Article VI (Anti-dumping). Full text*. 2009a. Capturado do sítio [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)
33. \_\_\_\_\_. *Agreement on Implementation of Article VI (Anti-dumping). Summary*. 2009b. Capturado do sítio [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/ursum\\_e.htm#fAgreement](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#fAgreement)
34. \_\_\_\_\_. *Technical Information on anti-dumping*. 2009c. Capturado do sítio [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_info\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm).
35. \_\_\_\_\_. *Statistics on anti-dumping*. 2010. Capturado do sítio [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm).
36. ONU. United Nations Statistics Division. 2011. Capturado do sítio <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>.

37. PIANI, Guida. *Medidas Antidumping, Anti-subsídios e de Salvaguardas: Experiência Recente e Perspectivas no Mercosul*. Janeiro de 1998. Texto para Discussão n. 541. IPEA.
38. PRUSA, Thomas J. *Anti-dumping: A Growing Problem in International Trade*. 2005. The World Economy, Blackwell Publishing.
39. SHULZ, Norbert. *Third-degree price discrimination in an oligopolistic market*. 1999. Würzburg Economic Papers n. 99-6.
40. SHY, Oz. *Industrial Organization: theory and applications*. 1995. The MIT Press.
41. TREBILCOCK, Michael J. e HOWSE, Robert. *The Regulation of International Trade*. 3<sup>rd</sup> edition 2005. Routledge.
42. UNCTAD. UNCTADSTAT. 2011. Capturado do sítio <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
43. VARIAN, Hal R. *Technology Industries and Market Structure*. 2001.
44. \_\_\_\_\_. *Microeconomic Analysis*. 1992. W.W. Norton & Company, Inc.
45. VASCONCELOS, Claudio R. F. e FIRME, Vinícius A. C. 2011. *A Efetividade do Instrumento Antidumping no Brasil entre 1990 e 2007*. Revista Economia, v.12, nº.1, p.165-184. Brasília (DF). Janeiro/Abril 2011.
46. VINER, Jacob. *Dumping: A Problem in International Trade*. 1923. Chicago University Press.
47. VON HABERLER, Gottfried. *The Theory of International Trade*. 1936. London: William Hodge & Co.
48. ZANARDI, Maurizio. *Antidumping: A Problem in International Trade*. 2005. Tilburg University, Center for Economic Research. Discussion Paper number 2005-85.