

UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SANTOS

MESTRADO EM DIREITO

**DEFESA COMERCIAL: ORIGENS E
REGULAMENTAÇÃO DO DUMPING E MEDIDAS
ANTIDUMPING**

MÁRIO FERREIRA DOS SANTOS

Santos

2011

UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SANTOS

MESTRADO EM DIREITO

**DEFESA COMERCIAL: ORIGENS E
REGULAMENTAÇÃO DO DUMPING E MEDIDAS
ANTIDUMPING**

MÁRIO FERREIRA DOS SANTOS

**Dissertação apresentada ao
Programa de Mestrado em Direito da
Universidade Católica de Santos,
como exigência parcial para obtenção
do TÍTULO DE MESTRE em
Direito.**

**ÁREA DE CONCENTRAÇÃO:
Direito Internacional Econômico.**

**ORIENTADORA: Prof^a. Dr^a. Eliane
Maria Octaviano Martins**

Santos

2011

Dados Internacionais de Catalogação
Sistema de Bibliotecas da Universidade Católica de Santos
SibiU

S237d SANTOS, Mário Ferreira dos

Defesa comercial: origens e regulamentações do Dumping e medidas Antidumping / Mário Ferreira dos Santos ;orientadora Eliane Maria Octaviano Martins – Santos:[s.n.], 2011.

268 f. ; (Dissertação de Mestrado) - Universidade Católica de Santos, Programa de Mestrado em Direito)

1. Defesa Comercial. 2. Dumping. 3. Antidumping. 4. GATT. 5. OMC.
6. Casuística. I. MARTINS, Eliane Maria Octaviano (Orientadora). II. Universidade Católica de Santos. III. Título.

CDU 34(043.3)

Dedico este trabalho aos meus pais Mário Henriques e Joana, exemplos de que é possível viver com dignidade. Aos meus irmãos Maria Lúcia, Mauricí e Nilson, vencedores nas áreas profissionais que escolheram. A Laura Cristina, minha esposa, por entender que é necessário perseguir o crescimento acadêmico. Aos meus filhos, Mário Neto e Gabriel, com pedido de perdão pelo afastamento temporário na convivência diária.

Registro os meus agradecimentos à Universidade Católica de Santos, Instituição de Ensino Superior na qual obtive a graduação e agora me dá a oportunidade ímpar de cursar a Pós-Graduação *stricto sensu*.

A Prof.^a Dr.^a Eliane Maria Octaviano Martins, pessoa que, como todas já sofreu com a vida, mas insiste na vitória, pelo trabalho de orientação que desenvolveu, sempre com dedicação e paciência, tendo como alvo a conclusão desta dissertação.

A Prof.^a Dr.^a Ana Maria de Oliveira Nusdeo, que em vista do incentivo permanente, tornou-se o sustentáculo do TÍTULO DE MESTRE alcançado.

A todos os Professores do Programa de Mestrado em Direito da UNISANTOS, na pessoa do Prof.^o Dr. José Augusto Fontoura Costa e Prof.^o Dr. Alcindo Fernandes Gonçalves, Coordenadores do Programa em épocas distintas.

Aos colegas Cleiton Leal Dias Júnior, Paulo José Ferraz de Arruda Júnior e Rodrigo Luiz Zanethi, já MESTRES, ex-alunos do Programa de Mestrado, pela convivência sadia em cada aula e, por terem entendido, sem críticas, os percalços reservados pela vida.

As Senhoras Ana Lúcia Afonso Dias da Silva e Cátia Caires da Silva Santos, pois, a cada atendimento na Secretaria do Programa de Mestrado, algumas palavras de incentivo.

Aos colaboradores do meu escritório de advocacia, por terem suprido na medida em que foi possível, a minha ausência durante a pesquisa.

A Srta. Juliana Gonzalez Henriques Vicente, a “JU”, pela atenção diuturna na organização dos textos.

A Srta. Ranna Barbosa Pacheco de Oliveira, aluna da Graduação em outra IES, pela ajuda na fase derradeira.

Ao Sr. Salvador Pacífico Júnior, verdadeiro professor de vida.

Aos meus alunos, motivo da minha atualização constante.

RESUMO

O dumping é uma prática desleal de comércio que favorece exportadores estrangeiros através do baixo preço do produto no mercado interno de outro país.

Diante da evolução social, cultural e tecnológica, a facilidade que as empresas exportadoras têm de transportar os produtos por todo o mundo faz com que bens de toda natureza sejam comercializados no planeta.

É imprescindível, pois, que haja regulamentação legal para que os produtos nacionais não sejam prejudicados. Para tanto, a Organização Mundial do Comércio, instituiu normas relativas ao dumping, dentre elas o Artigo VI, do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – 1947, bem como Acordo sobre a Implementação do Artigo VI Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - 1994.

Outras normas também existem para assegurar o direito ao comércio e a sua lealdade, incluso aí a proteção ao consumidor. Os processos administrativos expostos são destinados a demonstrar a aplicação das medidas cabíveis para proteger o consumidor e o próprio Estado contra práticas de dumping e de todas as práticas desleais de comércio.

ABSTRACT

Dumping is an unfair trade practice which benefits foreign exporters by lowering price of a given product in the domestic market of another country.

Due to social, cultural and technological progress, exporting companies enjoy great ease in carrying their products all over the world, causing goods of all kinds to be marketed around the globe.

It is therefore essential that legal rules are implemented in order that domestic products are not affected thereby. To that end, the World Trade Organization, laid down rules pertaining to dumping, among which Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade of 1947, as well as the Agreement on Implementation of Article VI – GATT 1994.

There are also other rules ensuring the right to trade and fair practices, which include among others, consumer's protection. The administrative proceedings expounded are meant to demonstrate the application of feasible steps for consumer protection, as well as the State itself, against dumping practices and all unfair trade practices.

LISTA DE ABREVIATURAS

A.A.R.U	Acordo Antidumping da Rodada Uruguai
A.E.B	Associação do Comércio Exterior Brasileiro
A.L.A.D.I	Associação Latino-Americano de Integração
B.I.R.D	Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
C.E.E	Comunidade Econômica Européia
C.N.A	Confederação Nacional da Agricultura
C.N.C	Confederação Nacional do Comércio
C.N.I	Confederação Nacional da Indústria
C.P.A	Comissão de Política Aduaneira
D.E.C.O.M	Departamento de Defesa Comercial
E.U.A	Estados Unidos da América
F.M.I	Fundo Monetário Internacional
G.A.T.T	Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio
O.I.C	Organização Mundial do Comércio
O.M.C	Organização Mundial do Comércio

O.N.U	Organizações das Nações Unidas
O.R.L	Orgão de Resolução de Litígios
S.E.C.E.X	Secretaria de Comércio Exterior
S.R.F	Secretaria da Receita Federal
U.E	União Européia
U.N.C.T.A.D	Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
CAPÍTULO I.....	18
DUMPING, MEDIDAS “ANTIDUMPING” E COMÉRCIO INTERNACIONAL	18
1. Escorço histórico	18
1.1 A Teoria da Vantagem Absoluta e a Teoria da Vantagem Comparativa	19
1.2 A Teoria Moderna do Comércio Internacional.....	20
2. A regulamentação do comércio internacional	21
3. Conceito e classificação do dumping	27
3.1 Dumping e subsídios	29
3.2 Elementos essenciais	33
3.3 O dumping predatório.....	36
3.4. Dumping esporádico e dumping monopolista.....	38
3.5 O dumping permanente	39
4. Natureza jurídica do dumping predatório.....	39
5. Medidas “ <i>antidumping</i> ”	43
5.1 Natureza jurídica das medidas “ <i>antidumping</i> ”	43
6. Dumping e concorrência desleal.....	47
7. Dumping e defesa da concorrência.....	51
8. Dumping e proteção ao consumidor.....	57

CAPÍTULO II.....	59
A REGULAMENTAÇÃO INTERNACIONAL DO DUMPING	59
1. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio - GATT.....	59
2. Os princípios do GATT	62
3. As Rodadas do GATT	64
3.1. Dumping e a Rodada Kennedy.....	65
3.2. Dumping e a Rodada Tóquio.....	68
3.3. Dumping e a Rodada Uruguai	72
3.3.1 O acordo “ <i>antidumping</i> ”	78
3.3.2 A criação da OMC.....	82
3.4. Dumping e Rodada de Doha.....	86
CAPÍTULO III	92
DUMPING E A SISTEMATIZAÇÃO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC	92
1. A caracterização do dumping	92
2. Solução de controvérsias na OMC	94
2.1 O processo “ <i>antidumping</i> ” na OMC.....	98
3. Comitê sobre práticas “ <i>antidumping</i> ”	102
CAPÍTULO IV	103
DUMPING NO DIREITO BRASILEIRO	103

1. O Processo administrativo de investigação de dumping no Brasil.....	103
1.1 A instauração do processo	104
1.2 A fase investigativa	106
1.3 A fase probante.....	107
1.4 A caracterização do dumping	109
1.4.1 Medidas Provisórias	109
1.5 Direitos “ <i>antidumping</i> ”	111
2. Casuísticas	113
2.1. República do Chile	114
2.2 Dinamarca, EUA e França.....	117
3. Medidas “ <i>antidumping</i> ”	121
3.1 México e Venezuela	121
3.2 Nova Zelândia, União Européia, Uruguai	123
4. Revisões.....	125
4.1. República do Chile	125
4.2 Outras revisões	128
CONCLUSÃO.....	130
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	135
Anexo A – Artigo VI do GATT/1947	144

Anexo B – Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – 1994.....	148
Anexo C – Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994.....	194
Anexo D – Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994.....	195
Anexo E – Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995	196
Anexo F – Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995.....	201
Anexo G – Circular SECEX nº 20, de 2 de abril de 1996.....	246
Anexo H – Circular SECEX nº 21, de 2 de abril de 1996.....	256

INTRODUÇÃO

Notório é o estreitamento das relações internacionais, quer no âmbito público, quer no setor privado. É possível inclusive afirmar que o avanço tecnológico firma-se como o maior responsável neste quadro de aproximações das nações e de integração de seus povos.

A quebra das barreiras internacionais, originadas com o fenômeno da globalização, gera reflexos em todos os setores das relações humanas notadamente com impactos na área jurídica (Direito Internacional) e nas atividades econômicas (Comércio Exterior).

Entretanto, com a intensificação das relações econômicas internacionais, o surgimento de alguns conflitos tornou-se inevitável, motivo pelo qual o direito se faz presente, a fim de que sejam regrados os negócios comerciais realizados entre os países.

A presente dissertação é estruturada em capítulos.

No capítulo I, será abordada a questão histórica, o conceito, a classificação do “*dumping*”, das medidas “*antidumping*”, bem como a regulamentação do comércio internacional, mencionando-se as teorias que de alguma forma interferiram no contexto apresentado. Serão tratados também os elementos essenciais, a natureza jurídica e a questão da concorrência desleal e a defesa da própria concorrência, assim como a proteção ao consumidor.

Já no capítulo II pretende-se, em suma, mencionar a regulamentação internacional do “*dumping*”, os princípios do GATT e as suas respectivas Rodadas. Uma breve explanação sobre o surgimento da OMC.

Ao chegar ao capítulo III, será apresentado à sistemática do “*dumping*”, bem como as controvérsias e as soluções encontradas para tais, assim como se dá o processo “*antidumping*” na OMC.

No que tange ao capítulo IV, tratar-se-á do “*dumping*” no direito brasileiro, da mesma maneira que será abordado o processo administrativo de investigação do “*dumping*”.

Esta dissertação tem por escopo abordar os efeitos e implicações gerados pela prática do “*dumping*” internacional, bem como o tratamento jurídico dessa prática no direito interno e internacional, afinal um dos fatores mais combatidos no cenário mundial é a prática do “*dumping*”, reconhecidamente uma modalidade de prática desleal de comércio.

O fenômeno selecionado como justificativa para o tema abordado neste estudo, o “*dumping*”, é merecedor de nossa análise primeiramente por se tratar de um tema condizente com a atual realidade econômica mundial, haja vista a necessidade da defesa da concorrência e o combate às práticas desleais do comércio – conduta inevitável ante o crescimento do movimento integracionista que se expande por todo mundo.

Ao definir-se a presente problemática, pretende-se alcançar com esta investigação um maior aprendizado sobre o tema escolhido, sobretudo no que diz respeito ao seu tratamento jurídico.

Em resumo constitui uma problemática de pesquisa¹, pois existe a necessidade de que pesquisador e leitor possuam maior conhecimento, compreendendo melhor as razões e os aspectos do dumping no comércio internacional.

Tal assertiva baseia-se no fato de que se exige do profissional do direito o conhecimento do universo complexo desta prática, bem como de suas implicações no comércio internacional e da regulamentação que visa combatê-la.

Assim, foram levantadas as seguintes indagações norteadoras:

- a) Em que consiste este fenômeno?
- b) Quais as vantagens alcançadas por aqueles que se utilizam desta prática desleal?

¹ “Um problema de pesquisa origina-se na mente, a partir de um conhecimento incompleto ou uma compreensão falha”. (BOOTH, 2000, p. 66)

- c) Como o universo jurídico internacional e nacional encara e repele a prática do dumping?
- d) Qual forma de solução do problema que tem sido adotada nos casos concretos?

Desta forma, o objetivo central do presente estudo é a realidade verificável da regulamentação “*antidumping*”, bem como das medidas a serem adotadas para se evitar essa conduta.

A temática apresentada será abordada de maneira dedutiva², ou seja, utilizar-se-ão doutrina especializada, legislação geral e específica e reflexões, para que se possam atingir os casos concretos, através de comparações dos fatos e situações apresentadas nos julgados que serão colecionados no desenvolvimento da dissertação.

Por outro lado, a seleção de autores demonstrará pontos de vista e as perspectivas destes pesquisadores que nos antecedem, não sendo, portanto uma compilação sem originalidade, mas uma investigação reelaborada com análise e interpretação, visando oferecer autenticidade ao assunto debatido.

Esta exposição de idéias interpretadas possui finalidade didática, de forma que a obtenção de resultado satisfatório dependerá da análise do próprio leitor, que após consultar o presente estudo deverá compreender as peculiaridades do assunto tratado, sendo capaz de traçar um conhecimento linear, cujo ponto de partida implica em

² Cf. HENRIQUES e MEDEIROS (2000, p. 45) explicam que os estudos que partem da generalidade, da lei, para o concreto, o específico, o próximo, são textos com característica dedutiva.

informações abstratas, até que se atinjam as condições reais do fenômeno (jurisprudências).

A exploração detalhada da conceituação e do significado do “*dumping*” e das medidas “*antidumping*”, utilizando notas de autores como instrumentos auxiliares para uma definição conclusiva a ser apresentada ao término da exposição, servirão de supedâneo para que não parem dúvidas capazes de confundir o “*dumping*” com outras medidas de prática comercial.

Avançando para as questões do direito, serão focadas a natureza jurídica das medidas “*antidumping*” e os objetivos do combate desta prática desleal no comércio internacional.

Far-se-á, ainda, em considerações preliminares, uma explanação sobre as diversas tipificações de “*dumping*” que têm se apresentado freqüentemente neste processo integracionista de abertura econômica e liberação das importações no mercado internacional, apresentando didaticamente uma descrição dos elementos fundamentais para a caracterização da prática de “*dumping*”.

Há que se observar também toda a regulamentação internacional das medidas “*antidumping*” originadas no ano de 1979 com o advento do código “*antidumping*” na Rodada Tóquio do Acordo Geral de Tarifas e Comércio, o GATT³, hoje⁴ consolidado

³ *General Agreement on Tariffs and Trade*, versão do tratado em inglês.

⁴ Em 1994, durante as negociações da Rodada Uruguai do GATT, o citado código foi revisado e ampliado, gerando o Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT (*Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994*) ou simplesmente “Acordo Anti-dumping” (AAD), como

sob os princípios da Organização Mundial do Comércio (OMC) e pelos diversos acordos constituídos para a promoção do livre comércio mundial.

Adentrando no direito interno, será oferecida dedicação maior à legislação nacional “*antidumping*”, observando os ditames da Constituição e da legislação infraconstitucional.

Por fim, obrigatória a verificação de como ocorre à aplicabilidade dos tratados internacionais no direito interno de maneira mais concreta, através da exposição de julgados de processos administrativos ocorridos no Brasil, os quais tratam de situações em que se verificou a incidência de dumping em produtos estrangeiros colocados à venda no mercado interno brasileiro.

Como um último aspecto, será analisada a Rodada de Doha, que até então ainda não teve seu encerramento, haja vista que as negociações a cerca do livre comércio internacional, terão deslindes impossíveis de aqui descrever, face seu prolongamento durante o tempo futuro.

prefere FARIA (2002, p. 42); ou, ainda, “Acordo “*antidumping*” da Rodada Uruguai” (AARU), sigla utilizada por BARRAL (2000, p. 177), também adotada neste trabalho.

CAPÍTULO I

DUMPING, MEDIDAS “ANTIDUMPING” E COMÉRCIO INTERNACIONAL

1. Escorço histórico

Procura-se, em intróito, contextualizar o histórico das atividades mercadológicas em nível internacional, sintetizando esta narrativa sem abordar os períodos mais remotos de civilização, cuja estrutura social e comercial não tem termos de comparação com a atual.

Ao analisar o contexto histórico do mercado internacional, é mister apresentar duas teorias que foram as precursoras no que tange à averiguação da prática do “*dumping*”. As idéias que serão expostas neste momento servirão para denotar a imprescindibilidade na aplicação de medidas “*antidumping*” como meio para assegurar a licitude da prática do comércio no mercado internacional.

Os iniciadores dessas teorias foram Adam Smith e David Ricardo, os quais as denominaram, respectivamente, de Teoria da Vantagem Absoluta e Teoria da Vantagem Comparativa.

1.1 A Teoria da Vantagem Absoluta e a Teoria da Vantagem Comparativa

A Teoria da Vantagem Absoluta, idealizada por Adam Smith, em sua obra *A riqueza das nações*, de 1776, tinha por fim determinar que a especialização das produções, unida às trocas entre as nações seria o fator preponderante para a melhoria do bem-estar das pessoas.

Já, a Teoria da Vantagem Comparativa, também denominada Teoria dos Custos Comparados, aperfeiçoou as idéias de Adam Smith, aludindo que mesmo que determinada nação tenha superioridade absoluta sobre todos os produtos em relação a outro país, aquela não poderá produzi-los em sua completude, e sim, apenas aquela parcela que detiver a vantagem plena. (JOHANNPETER, 1996, p. 21)

O problema dessa teoria revela-se no fator considerado mais relevante para a nação que fabrica os produtos exportados, visto que o aspecto do trabalho, isto é, do aproveitamento do maior número de pessoas na fabricação do produto, não será o único a ser considerado, mas também deverão ser levados em conta a matéria-prima, o capital, o *know-how*, entre outros.

Em meados do século XIX, os investimentos estrangeiros se tornaram mais viáveis, tendo em vista o estabelecimento de leis que regulamentavam as bases do

mercado, assim como a crescente instituição de sociedades anônimas, que, por sua estrutura legal, reduzia os riscos, dividindo-os entre os sócios.

Nesse sentido, em 1933, Gottfried Von Haberler tentou aperfeiçoar a Teoria da Vantagem Comparativa ao acrescentar o conceito de *custo de oportunidade*, o qual tem por fim considerar todos os fatores acima expostos.

1.2 A Teoria Moderna do Comércio Internacional

Ainda em 1933, Bertil Ohlin, no livro *Comércio inter-regional e internacional*, baseando-se nas idéias do economista sueco Eli Heckscher, apresentou a Teoria Moderna do Comércio Internacional. A referida Teoria encontra supedâneo na especialização e exportação de bens cuja produção, seja abundante e barata no país, ao passo que a importação se fortalecerá em artigos que sejam dispendiosos e escassos.

Se essa teoria fosse aplicada na prática, a população alcançaria o bem-estar, pois haveria maior disponibilidade de bens e serviços a preços menores. Porém, as nações, na realidade, tentam produzir todos os produtos, o que acarreta na redução do mercado internacional, bem como em prejuízo às populações, que são obrigadas a adquirir produtos nacionais de menor qualidade por preço maior.

Por sua vez, JOHANNPETER (1996, p.24), ao analisar as teorias acima mencionadas, conclui seu estudo compartilhando da teoria clássica inglesa proposta por David Ricardo, aduzindo o quanto segue:

Portanto, a teoria clássica do livre comércio diz que existem países com condições relativamente desfavoráveis. Na ausência da intervenção dos governos, a divisão internacional dará por si só oportunidade a que todo país encontre seu lugar na economia mundial, não importam quais sejam as circunstâncias de produção, comparadas às de outros países. Sem dúvida, os que detinham condições competitivas favoráveis de produção serão mais ricos do que outros, mas esse é um fato que dificilmente poderá ser modificado por medidas políticas de curto prazo. Trata-se, simplesmente, do resultado da diferença dos fatores naturais de produção (JOHANNPETER, p.24).

2. A regulamentação do comércio internacional

Porém, a Primeira Guerra Mundial e a Grande Depressão de 1929 acarretaram um recuo por parte dos grandes empresários, fazendo com que estes passassem a aplicar o protecionismo, ao invés do liberalismo econômico, o que ocasionou em redução da qualidade dos produtos, bem como de seu barateamento, tendo em vista a escassa competitividade.

Após a Segunda Guerra Mundial, por outro lado, as exportações e importações passaram a ser reguladas legalmente, o que se deu através da instituição de normas relacionadas ao mercado internacional e da criação de organizações voltadas para a solução dos conflitos ligados a este ramo.

Com o estudo da matéria observou-se que a finalidade primordial para a criação desses institutos seria intensificar o intercâmbio comercial, de capitais e de serviços, bem como favorecer a integração entre as nações.

Destarte, dentre as organizações internacionais criadas para esse fim, pode-se citar: a Organização das Nações Unidas (ONU), o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT)⁵ podendo até ser considerada como uma organização internacional, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad) e, por fim, a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Nota-se, portanto, que nos dias atuais tem havido uma tendência à integração dos mercados (União Européia, Mercosul e Nafta), onde a interdependência, o multilateralismo e as relações entre os países são crescentes.

Com base nesse processo, encontra-se a necessidade, pelas grandes empresas, de aumentar a base de seus mercados através do comércio internacional.

SALOMÃO FILHO (2002, p.119) salienta um importante fator a ser ressaltado no que tange ao mercado internacional, qual seja a vantagem em adquirir produtos estrangeiros em prejuízo daqueles fabricados no país de origem. Nesse sentido, o ilustre jurista comenta que:

Basta exemplificar com as diferenças cambiais. Uma persistente diferença de taxas inflacionárias entre dois países, influenciando diretamente o valor de troca entre as respectivas moedas, pode tornar subitamente os produtos do país com inflação mais alta extremamente competitiva no segundo país. O contrário também é verdadeiro: uma

⁵ O GATT é um órgão independente da ONU (apesar de ter sido criado através de uma Conferência convocada por esta entidade) que tem por fim, entre outras atribuições, promover o pleno emprego e incrementar o comércio internacional, bem como aumentar o padrão de vida. Essas funções, antes de serem implantadas como regras, são discutidas em reuniões denominadas Rodadas. Dentre essas Rodadas, destaca-se a do Uruguai, que criou a OMC. O órgão será objeto de análise específico no capítulo II.

queda súbita da inflação em um país pode fazê-lo ser invadido por produtos de um país estrangeiro com inflação mais alta (foi o que ocorreu nas relações comerciais entre Brasil e Argentina após o sucesso do plano econômico argentino).

Ademais, há, ainda, outra situação, decorrente da soberania estatal, que pode afetar as relações econômicas internacionais, qual seja a possibilidade do estabelecimento de restrições às importações ou às exportações. Esse problema reside no fato de que o excesso de exportação de determinado produto pode acarretar em prejuízos para a economia do país importador, pressionando-o em relação à outra nação.

Para explanar essa concepção, apresentam-se mais um exemplo onde os sujeitos são o Brasil e a Argentina, que ocorreu quando a elevação da exportação de produtos brasileiros obrigou o governo argentino a reavaliar as regras do Tratado de Assunção, incluindo vários produtos no rol daqueles nos quais incidem as tarifas de importação mais altas. (SALOMÃO, 2002, p.120)

Aliás, MARQUES (1995, p. 296-297) denota o que entende ser uma das maiores desvantagens do mercado internacional, pautado em estatísticas, que se traduz pelo excesso de barreiras alfandegárias que aumentam demasiadamente o custo dos produtos importados, o quanto segue:

O comércio internacional compreende a troca de mercadorias e serviços de todos os tipos entre diferentes países e tudo o que for ligado à sua execução, incluindo o transporte financiamento. Ele se diferencia do comércio interno por diversas circunstâncias, dentre as quais podemos realçar a diversidade de encargos e exações fiscais e a existência de barreiras aduaneiras, que oneram demasiadamente o custo final do produto ou impedem a sua livre circulação, prejudicando a livre concorrência (MARQUES, p. 296-297).

A este respeito, SALOMÃO FILHO (2002, p. 120-121) conclui que:

Quanto maior o poder econômico no âmbito interno, menos se pode contar com as pressões de eventual aumento das importações para solapá-lo, pois tanto maior será a possibilidade de o agente econômico detentor do poder obter do governo contramedidas alfandegárias que preservem sua posição.

Por outro prisma, verifica-se que a natureza do mercado internacional apresenta problemas que tornam a uniformidade dos produtos estrangeiros mais complicada, tais como a falta de unidade de idioma, costumes, hábitos de comércio, sistema de pesos e medidas, entre outros.

Não obstante essas situações adversas apresentadas em epígrafe, as organizações internacionais intergovernamentais, ao estabelecerem normas relativas ao mercado internacional, estipulam que todos os países signatários deverão, assim, respeitar os mandamentos legais.

Desta forma, as normas legais tendem a assegurar uma convivência mais pacífica entre os Estados, apesar de determinar certa restrição à soberania nacional, fato este plenamente justificado se for analisado sob o aspecto da globalização mundial.

O Canadá se apresentou como a nação mais avançada no que tange à instituição de medidas “*antidumping*”, posto que implementou, pela primeira vez no cenário internacional (em 1904), normas que visavam ao combate da prática do “*dumping*”.

Essa regulação legal caracterizava-se pelo aspecto protecionista, pois assuntos mercantis ligados às relações de exportação entre o Canadá e outros países não eram questionados.

Deste modo, a lei do início do século XX tinha como objetivo apenas proteger o mercado interno canadense, não levando em consideração a realidade no que diz respeito às relações internacionais de comércio entre as nações.

Com o passar do tempo, os Estados perceberam que não mais podiam ignorar a existência de um novo cenário internacional que reclamava por medidas de proteção às práticas desleais no âmbito do mercado internacional.

Desta forma, a evolução nas áreas econômicas, sociais e tecnológicas, apresentou novos rumos para o mercado, exigindo meios mais ágeis para que os Estados estreitassem relações comerciais entre si.

Nesse sentido, as práticas mercantis internacionais desleais foram se tornando cada vez mais evidentes, o que acarretou o surgimento de ações voltadas ao benefício dos países desenvolvidos em relação aos em desenvolvimento, por este motivo é que começou a ser considerado proibido tal prática desleal. Dentre as inúmeras situações observadas nesse contexto, cite-se a venda de produtos abaixo do preço de mercado a esses países.

Por tal razão, a instituição de normas que visassem à proteção internacional contra as práticas desleais de comércio tornou-se imprescindível. Porém, para que a referida proteção fosse implantada no ordenamento jurídico internacional e interno,

mister se fez a instituição de órgãos que regulassem as práticas mercantis e suas regras limitadoras.

A partir da mal sucedida tentativa de criação da Organização Internacional do Comércio (OIT) em razão do veto norte-americano, foi firmado o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), no ano de 1947. No âmbito deste último foi criado o Código “*antidumping*”, que será analisado em momento posterior.

Entretanto, apesar da existência de norma legal que regula o dumping, os exportadores continuam a exercitar tal prática desleal, estando, desta forma, suscetíveis a serem inclusos no sistema das medidas “*antidumping*”.

Ocorre, porém, que tal proteção, mesmo possuindo regulação legal interna, leva certo tempo para ser iniciada, de modo que durante todo o período desde a implantação do produto no mercado interno até a definição por parte do Estado da prática do *dumping*, os comerciantes nacionais ficam obrigados a reduzir seus preços de mercado, ou, então, a alcançar menores lucros, em decorrência da concorrência desleal estabelecida em seu país.

Assim, é preciso, que os comerciantes nacionais, ao notarem a prática de *dumping*, recorram às autoridades competentes, para verem seus direitos de livre iniciativa e livre concorrência garantidos.

Após a análise do contexto histórico do mercado internacional, bem como uma breve análise sobre as práticas do “*dumping*”, é possível prever a necessidade de

instituição de norma legal que regularize essas relações. Caso contrário, os Estados menos abastados seriam sempre prejudicados em face das vantagens monetárias que as nações mais desenvolvidas possuem.

3. Conceito e classificação do dumping

Segundo IDE (2000, p.IX), "conceito vem de concepção. O conceito é, portanto o fruto da atividade da inteligência".

Sendo assim, antes mesmo de enfrentar as questões propriamente jurídicas compreendidas no cerne da proposta deste estudo, indispensável que se faça, *a priori*, uma abordagem acerca do significado do estrangeirismo “*dumping*” e da confusão terminológica que invariavelmente evidencia a utilização irregular de seu conceito. (BARRAL, 2000, p. 7)

Esta palavra de origem inglesa, derivada do verbo *to dump*⁶, não possui tradução para qualquer outro idioma, sendo utilizado o originário termo fundado no direito anglo-saxão, inclusive pelos países latinos, como o Brasil. (BARRAL, p. 8)

RODRIGUES (1999, p. 284) ressalta que não existem estudos precisando o marco inicial da prática do “*dumping*”, sendo possível afirmar apenas se tratar de uma questão bastante antiga; "parece que o “*dumping*” é imanente à própria competição".

⁶ Segundo o dicionário inglês-português: “**dumping** s. 1. emborcação f., descarregamento em massa m. 2. queima, exportação, liquidação ou venda de mercadorias supérfluas ou invendáveis f. 3. venda (no exterior) por preços até abaixo do custo para conquistar o mercado f.” **Michaelis**: dicionário prático. São Paulo: Melhoramentos, 2000, p. 113.

O mais conhecido e consultado dicionário da língua portuguesa, genuinamente brasileiro, traz-nos a seguinte definição:

Dumping (dâmping). [Ingl.] S. m. Econ. Pol. Sistema de economia protecionista que, para incentivar artificialmente a exportação, lança no mercado internacional produtos pelo preço de custo, ou abaixo do custo, elevando-os excessivamente no mercado interno, de forma que compense o prejuízo e favoreça aos trustes e cartéis a colocação dos excedentes (HOLANDA FERREIRA, s/d, p.494).

Nota-se, assim como o prestigiado dicionário jurídico de DE PLÁCIDO e SILVA (1991, p.29) relaciona a expressão, evidenciando seu caráter pejorativo e desleal:

É expressão usada para indicar a organização, que tem por objetivo vender mercadorias de sua produção ou comércio em país estrangeiro por preço inferior aos artigos similares, neste mercado, a fim de que possa afrontá-los ou retirá-los da concorrência. Para combater o dumping, quando este traz prejuízo à economia do país, institui-se o regime da majoração dos direitos aduaneiros, em virtude da qual se procura anular os efeitos da concorrência que o dumping estabelece. (grifo nosso).

A concepção de “*dumping*” hoje utilizada foi inicialmente traçada pelo economista VINER (apud BARRAL, 2000, p.10). BAPTISTA (2002, p.30) cita a definição proposta por VINER, a qual alega que dumping seria simplesmente uma discriminação de preços entre diferentes mercados nacionais.

Todavia, ressalta que o ilustre economista adota uma definição que retrata a teoria econômica, a qual difere muito da sua corolária, a definição jurídica, afirmando que: "a definição para efeitos econômicos e jurídicos não coincidem". (BAPTISTA, p. 30)

Por sua vez, o *Black's law dictionary* norte-americano conceitua o *dumping*, aduzindo-o como a prática de valoração de produtos por preço menor que o do mercado interno, nos seguintes termos: (GARNER, op. cit., p. 518.)

The act of selling a large quantity of goods at less than fair value.

Selling goods abroad at less than the market price at home.

No âmbito jurídico, alguns dispositivos legais cuidaram do conceito desta prática desleal, dentre eles, observe-se:

O artigo VI, I, do GATT define a prática do “*dumping*” como sendo a fixação do preço de exportação, para um determinado bem e país, sob um nível inferior ao do seu valor normal. Entretanto, com a implementação deste artigo na Oitava Rodada do GATT (*Uruguai Round*), estabeleceu-se que o *dumping* consiste em⁷:

(...) oferta de um produto no comércio de outro país a preço inferior, a seu valor normal, no caso de o preço de exportação do produto ser inferior àquele praticado, no curso normal das atividades comerciais, para o mesmo produto destinado ao consumo no país exportador.

3.1 Dumping e subsídios

Da exegese do artigo VI do GATT, se evidencia que o conceito é essencialmente amplo e cobre práticas diversas, haja vista o fato de incluir os subsídios neste rol, o que o torna bem mais completo, até porque a definição dos economistas apenas aborda os

⁷ Art. 2º, § 1º, do Acordo “*antidumping*” da Rodada Uruguai - AARU.

diferentes mercados nacionais, ao invés de discriminar, como diferentes mercados, os nacionais e os de exportação. (BAPTISTA, 1993, p. 30 e 31.)

Tratando ainda das divergentes formas de utilização do vocábulo, vale lembrar, como bem salienta BARRAL (2000, p.10), que o primeiro a referir-se ao termo, o economista Adam Smith, no alto de toda a sua sapiência, abordava-o como uma ajuda econômica fornecida pelo Estado, aproximando-se do que atualmente se reconhece como subsídio⁸.

O Glossário de Termos Aduaneiros e de Comércio Exterior, fornecido pela Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), também equipara a figura do dumping aos subsídios, publicando⁹ o conceito da seguinte forma:

Determinação de dumping /subsídios
Comparação entre o valor normal de um produto no mercado interno do país de exportação e o valor do FOB ao qual esse produto é vendido no país de importação.

Entretanto, tendo em vista a natureza diversa dos institutos em comento, não se pode confundir subsídio com “*dumping*”, haja vista aquele requerer condições diversas, dentre as quais cite-se:

(...) é concedido mediante contribuição do governo; b) implica benefício concedido a uma indústria ou a um segmento produtivo; e c) é específico para um determinado segmento de mercado, isto é, não é uma subvenção generalizada (CRETELLA NETO, 2003, p.38).

⁸ Subsídio, no Black’s Law Dictionary, (1999, p. 1442) é designado como: “A grant, usu. made by the government, to any enterprise whose promotion is considered to be in the public interest”.

⁹ Consulte a íntegra do glossário no site oficial da ALADI, disponível em: www.aladi.com. Acessado em: 23 ago 2005.

Note-se, portanto, que o subsídio tem como fundamento principal a ajuda do Estado para a concessão dos benefícios às indústrias, fazendo com que estas reduzam os valores das mercadorias, ao passo que o “*dumping*” concretiza-se sem o auxílio de nenhuma forma de entidade pública, isto é, a própria indústria, por sua conta, reduz o preço do produto para poder vendê-lo no mercado internacional com as mesmas vantagens sobre os produtos internos.

Após esta posição tecnicamente comercial, convém registrar a visão do Ministério das Relações Exteriores (Itamaraty) acerca da prática do “*dumping*”¹⁰:

É a venda em um mercado estrangeiro de um produto a preço ‘abaixo do custo’, preço que geralmente se considera menor do que se cobra pelo produto dentro do país exportador, ou em sua venda a terceiros países. De modo geral, o *dumping* é reconhecido como uma prática injusta de comércio, passível de prejudicar os fabricantes de produtos similares no país importador.

No regramento interno, a definição de *dumping* nos é propiciada pelo artigo 4º do Decreto Federal nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, que descreve a ocorrência do *dumping* quando há a introdução de um bem – produtos primários e não primários – no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de *drawback*¹¹, a preço de exportação inferior ao valor normal.

¹⁰ Consulte MINISTÉRIO, 2005, Disponível em: www.mre.gov.br. Acessado em: 15 ago 2005.

¹¹ *Drawback*, no Vocabulário Jurídico, De Plácido e Silva (2001, p. 291), é designado como, “Derivado do Inglês, palavra composta de *to draw* (tirar) e *back* (outra vez), designa o sistema tributário admitido nas importações, para a criação de *direitos de compensação* aos produtores, com a reversão ou restituição dos impostos pagos pela *matéria prima*, uma vez transformada em produtos ou mercadorias, que se destinem a exportação.

A mesma legislação (artigo 17, II) caracteriza, ainda, o dumping regional, isto é, quando a indústria afetada situa-se em determinada região do país (produtores) e é a principal responsável pelo abastecimento da demanda nesse mercado¹².

Dentro desse contexto, a legislação “*antidumping*” visa a proteger a indústria doméstica dos efeitos negativos causados por empresas estrangeiras por via desta prática desleal de concorrência.

Por sua vez, a Lei nº 4.137/62, revisada pela Lei 8.884/94, define a venda abaixo do preço normal como um ato de concorrência desleal, estabelecendo-a como:

A temporária e artificial redução de preços para oferta de bens e serviços por preços abaixo daqueles vigentes no mercado (eventualmente abaixo do custo), provocando oscilação em detrimento de concorrente, e subseqüentemente elevação no exercício de especulação abusiva.

Observa-se, contudo, que há divergências doutrinárias acerca de tipificação da conduta com “*dumping*”. Para OCTAVIANO MARTINS (2005), a conduta descrita na Lei 4.137/62, revisada pela Lei 8.884/94, não é considerada “*dumping*”, mas “*underselling*”. O “*dumping*” só é caracterizado no contexto internacional.

Para que se possam alcançar os objetivos didáticos deste trabalho, será utilizada a conceituação de GUEDES e PINHEIRO (2002, p. 20): A prática de dumping se constitui, em termos gerais, na colocação de mercadoria em outro país a preço inferior ao praticado no mercado doméstico do país exportador, com o fito de desestabilizar a concorrência.

¹² Vide expressão de. Guedes e Pinheiro, 2002, p. 94.

Bem como é apresentado o conceito do Professor FARIA (1988, p. 15) que em sua assertiva traduz o dumping como:

Introdução de um produto no mercado de outro país a preço inferior ao seu valor normal, se o preço de exportação do produto, quando exportado de um país para outro, for inferior ao preço comparável, praticado no curso de operações comerciais normais, de um produto similar destinado ao consumo no país exportador.

3.2 Elementos essenciais

Após as conceituações reproduzidas acima, verifica-se que a definição de “*dumping*” envolve alguns elementos essenciais, cuja ocorrência é necessária para sua caracterização.

Essencialmente, são identificados os requisitos a seguir expostos.

O primeiro elemento é justamente a ocorrência do próprio fenômeno do “*dumping*” que segundo o Código “*Antidumping*” é:

A prática de um preço, no mercado do país importador, inferior ao **valor normal**, entendido como tal o preço comparável praticado no curso de operações comerciais normais para um **produto similar** destinado ao consumo dentro do país exportador.
(grifo nosso)

Para maior compreensão dos termos grifados acima, NORONHA (2003, p. 6) manifesta os seguintes esclarecimentos:

‘valor normal’ é o preço efetivamente pago ou a pagar, no curso de operações mercantis normais, por produto similar destinado ao

consumo do país de exportação ou de origem, devendo ser descontados os impostos e frete incidentes, a de torná-lo ex fabrica¹³. (...) ‘produto similar¹⁴’ será entendido como produto idêntico, igual em todos os aspectos ao produto em exame ou, na ausência de tal produto, outro que apresente características muito próximas às do produto investigado¹⁵.

Deve-se, desta forma, esclarecer que por ser o “*dumping*” a venda de um bem por um preço menor do que o apresentado no mercado interno, a concepção do “valor normal” do produto jamais é atingida. Para tanto, o artigo 5º, do Decreto nº 1.602/95, descreve como sendo “valor normal” o preço efetivamente definido para o produto similar em operações mercantis normais, que o destinam ao consumo interno no país exportador.

Via de regra, dois são os elementos que, no entender de VINER (1966, p. 36) caracterizam o “*dumping*”, quais sejam: discriminação de preços entre mercados e venda abaixo do custo.

Ademais, como segundo requisito necessário para a aplicação e cobrança dos direitos “*antidumping*” tem-se a efetivação do dano relevante (*material injury*) ou a ameaça deste à indústria doméstica já estabelecida ou, ainda, o retardamento sensível na implantação de tal indústria.

A propósito, o próprio Acordo “*Antidumping*” da Rodada Urugui (AARU) estabelece o entendimento para o conceito de dano, esclarecendo que poderá ser: a)

¹³ Vide artigo 2.2, do AARU.

¹⁴ Em inglês, *like product*.

¹⁵ Vide artigo 2.8, AARU.

dano material a uma indústria nacional, b) ameaça de dano material a uma indústria nacional, ou c) atraso real na implantação de uma indústria nacional. (BARRAL, op. cit., p. 192.)

Destarte, em primeiro momento a existência de prejuízos no mercado interno e, em seguida, o intuito predatório da empresa estrangeira, verificando-se se o infrator teve por escopo auferir lucros monopolistas.

Nesses termos, pode-se definir o “*dumping*” de acordo com suas características principais, as quais se encontram dispostas na obra de CAMPOS (1958, p. 139), o quanto segue:

O *dumping* se caracterizaria, dessa forma, pelo afluxo ou pela possibilidade do afluxo, dadas determinadas circunstâncias que variarão de caso para caso, de mercadorias estrangeiras no mercado nacional a preços com os quais as mercadorias de produção nacional não poderiam competir, por imperfeições na técnica da produção, por flutuações monetárias, por particularidades especiais à sua organização de trabalho, por outras causas de caráter permanente ou eventual, ou, finalmente, porque os países exportadores, mediante um plano deliberado, exportam a perda, isto é, por preços inferiores ao custo de produção, onerando o seu mercado interno, por preços mais elevados para o seu consumo do que para a exportação, com a diferença ou parte da diferença entre os dois preços.

Impõe-se ainda salientar outro elemento que efetiva a necessidade de interposição dos procedimentos administrativos e aplicação das medidas vinculadas à proteção do mercado interno frente à desleal concorrência do “*dumping*” predatório, qual seja a determinação da relação de causalidade entre as importações objeto de “*dumping*” e o dano à indústria doméstica.

3.3 O dumping predatório

Por força do artigo 15, do Decreto nº 1.602/95, o nexo causal entre as importações e os efeitos negativos à produção da indústria doméstica é fator determinante para a aplicação do remédio jurídico “*antidumping*”. A demonstração da causalidade entre ambos basear-se-á nos itens elencados nos incisos I e II do mencionado artigo, *in verbis*:

- I – elementos de prova pertinentes;
- II – outros fatores conhecidos, além das importações objeto de dumping, que possam estar causando dano à indústria doméstica na mesma ocasião, e tais danos, provocados por motivos alheios às importações objeto de dumping, não serão imputados àquelas importações.

Portanto, antes de se dar início aos procedimentos administrativos imprescindíveis se faz o exame circunstancial dos limites à concretização condenável do “*dumping*”, indagando: Houve a ocorrência do “*dumping*”? Existe nexo de causalidade entre o “*dumping*” e o dano à indústria?

Especificar as diversas formas apresentadas para a manifestação da prática do “*dumping*” constitui atuação de mais alta relevância, justificada pela própria aplicabilidade das medidas “*antidumping*”. Vale lembrar que, quanto à tipologia do “*dumping*”, a doutrina também é bastante divergente.

Entretanto, o artigo VI, parágrafo 1, do GATT¹⁶, apenas qualifica o “*dumping*” em dois tipos: não condenável e condenável, sendo que o condenável é considerado o predatório. No primeiro caso, como visto há pouco, as normas que tutelam e previnem o “*dumping*” não exigem a imposição das medidas “*antidumping*”. Ora, resta óbvio, pois, que se o baixo valor da mercadoria similar à produzida no mercado importador não afetar a indústria doméstica, não lhe causar prejuízo, não há necessidade de se coibir esta política de concorrência no mercado. Até porque, relacionando a tipologia apresentada por Willig, esta prática propicia uma ampliação da concorrência no mercado interno, o que, sob a ótica dos consumidores, pode trazer muitos benefícios.

Para que a estratégia mercadológica do “*dumping*” constitua uma prática condenável¹⁷, deve esta estar vinculada à exportação de produtos com redução de preços, de modo que a prática de preços inferior ao valor normal de mercado deve gerar efeitos negativos à indústria doméstica, havendo, ainda, relação de causalidade entre o “*dumping*” e o dano ou a ameaça de dano ao mercado interno.

Apesar de parecer inconsistente falar-se em “*dumping*” não condenável, sua justificativa encontra-se inserta no texto de VARANDA (1987, p.190), que aduz que quanto ao tema ora em apreço, o Acordo Geral “não traz em si qualquer conotação de reprovação ou de ilicitude (...). Sob este mesmo prisma não constitui de forma alguma redundância o qualificativo ‘condenável’ utilizado no Acordo Geral para a identificação de uma das espécies do gênero ‘*dumping*’

¹⁶ 1. As partes contratantes reconhecem que o dumping que introduz produtos de um país no comércio de outro país, por valor abaixo do normal, é condenado se causa ou ameaça causar prejuízo material a uma indústria estabelecida no território de uma parte contratante, ou se retarda, sensivelmente, o estabelecimento de uma indústria nacional.

¹⁷ Para WILLING: dumping monopolista; para BARRAL: dumping predatório.

Nesse mesmo sentido, JACKSON (1997, p. 251), ao comentar sobre o “*dumping*”, alude, logo no início do texto, que este é reconhecido nos dias atuais como prática condenável, como segue:

For almost one hundred years international trade policy rules have recognized that “dumping” is a practice that “is to be condemned”, and have allowed an importing country to take certain countermeasures, at least when the dumped goods cause “material injury” to competing industries in the importing country.

3.4. Dumping esporádico e dumping monopolista

Ressalte-se também o entendimento de alguns autores, como VINER que definem outros tipos de “*dumping*”, decorrentes de prática não intencional, isto é, de um revés do mercado externo, motivo pelo qual estão contextualizados sob uma visão mais econômica do que jurídica.¹⁸

Nesse sentido, o “*dumping*” esporádico caracteriza-se por ser uma situação extraordinária, como por exemplo: a comercialização do excesso estocado, sem conseqüências prejudiciais ao mercado. (BARRAL, cit. p. 11)

A variação do “*dumping*” de curto prazo (conhecido também como *short run*, temporário ou cíclico), também chamado de esporádico, assemelhando-se ao “*dumping*” não monopolista de WILLING, causador de mais benefícios aos consumidores do que prejuízos aos produtores. Segundo SCHIMIDT (2002) *et al*, “tal

¹⁸ Vide expressão de BARRAL, op. cit., p. 11.

prática não resulta do planejamento estratégico da empresa, mas de uma resposta a uma eventualidade". Ressalta, ademais, que:

(...) não seria interessante aplicar uma medida “*antidumping*”, uma vez que o prazo de vigência desta medida seria, provavelmente, superior ao da prática deste tipo de dumping que é temporário e praticado de forma não intencional.

3.5 O dumping permanente

Em via contrária, tem-se o “*dumping*” permanente, merecedor da tutela jurisdicional pelo caráter desleal da exportação, visando anular, ou mesmo, exterminar a concorrência.

De acordo com a expressão de ALEXANDRE (2002): "o sistema de mercado é regido pelo comportamento hedonista, segundo o qual cada um dos agentes econômicos sempre agirá de forma a maximizar os seus resultados". Ocorre que quando o mercado está instruído de práticas predatórias de eliminação da concorrência, há a necessidade da proteção jurídica da mesma. É este o caso do “*dumping*” permanente.

4. Natureza jurídica do dumping predatório

Antecedentemente às discussões relacionadas aos paradigmas categorizadores do fenômeno jurídico em tela, cumpre advertir a necessidade de se abordar aqui duas questões jurídicas distintas, porém, conexas, quais sejam: a disposição teórica caracterizadora do “*dumping*” e, além disso, as que versam sobre as medidas “*antidumping*”.

BARRAL (2002, p. 49), dedicando-se à natureza jurídica do “*dumping*”, afirma que esta se caracteriza como um fato de Direito Econômico, legitimando a intervenção econômica do Estado por meio da imposição das medidas “*antidumping*”. E mais, além de fato jurídico-econômico, suas regras são consideradas como de natureza de Direito Internacional Econômico, em conformidade com as razões ora apresentadas.

É preciso lembrar, destarte, que o caráter internacional que envolve o direito econômico e que justifica a natureza jurídica do fenômeno, baseia-se, sobretudo, no fato de ser o “*dumping*” uma introdução desleal de produtos de um país no mercado de outro, gerando prejuízo à indústria doméstica.

A fundamentação para tal categorização se subsume, acima de tudo, nas normas e princípios consagrados na Lei Maior brasileira. Visando prevenir e reprimir abusos do poder econômico, a Constituição Federal determina a intervenção estatal para impedir a materialização da dominação dos mercados, da eliminação da concorrência e do aumento arbitrário dos lucros¹⁹.

Esta ponderação torna-se evidentemente incontestável no momento em que se volta a considerar os diversos conceitos do vocábulo. Basta, para tanto, que se observe que o “*dumping*”, para ser caracterizado e, portanto, condenável deve ter a finalidade de eliminar a concorrência, com conseqüente conquista do mercado.

¹⁹ V. Art. 173, § 4º, da CF.

Entretanto, a metodologia jurídica de categorização do fenômeno não é unânime na doutrina pátria. Esta divergência de natureza jurídica ocorre, segundo BARRAL (2002, p.47), por três motivos:

a) pelo fato de que se trata de categorizar juridicamente um fenômeno caracteristicamente econômico; b) por se tratar de norma alusiva a fenômeno recente, para o qual as categorias jurídicas clássicas oferecem pouco instrumental teórico; e, sobretudo, c) porque se trata de legislação adaptada (senão copiada) de institutos do common law, sistema jurídico para o qual a discussão da natureza jurídica não faz qualquer sentido.

Na metodologia de alguns, a natureza jurídica do “*dumping*” é a de um ato ilícito. Ora, esta visão é questionável por si só. Basta verificar, para tanto, que a legislação vigente não proíbe a prática da redução de preços, apenas impõe que tal fenômeno econômico não afete a indústria doméstica, confirmando-se pela própria redação do artigo VI, do GATT, *in verbis*:

As partes contratantes reconhecem que o “*dumping*” que introduz produtos de um país no comércio de outro país, por valor abaixo do normal, é condenado se causa ou ameaça causar prejuízo material a uma indústria estabelecida no território de uma parte contratante, ou se retarda, sensivelmente, o estabelecimento de uma indústria nacional.

BARRAL (2002, p. 48) critica, ainda, aqueles que concluem que a natureza jurídica do “*dumping*” condenável é de ato ilícito. Isto porque existe a possibilidade de se transacionar o montante das medidas a serem aplicadas por intermédio do compromisso de preços, ou seja, a atuação da autoridade estatal constitui-se em um ato discricionário, sendo assim facultativa a aplicação da pena correspondente.

Por outro prisma, VARANDA (1987, p. 139-140) apresenta a consequência da prática de “*dumping*” como uma sanção, aduzindo, para tanto, o entendimento exposto por Miguel Reale acerca da concepção jurídica da mesma, o qual alega que esta se caracteriza pela consequência desejada, que possui o fim específico de tutelar uma regra.

Destarte, para fundamentar o referido entendimento, segue os dizeres de Varanda, que se traduz pela sanção imposta ao exportador que fere as normas legais previstas nos Acordos internacionais relativos à prática de “*dumping*”:

O direito ““antidumping””, sem dúvida, é sanção, ou seja, medida tendente a assegurar a execução de regra de direito, especificamente da regra de direito que torna condenável o “*dumping*” que causa dano ou que ameaça causar dano a um ramo de produção nacional. Quando o exportador deixa de observar a regra que veda a prática do “*dumping*” condenável, surge a coação ou sanção física na forma do direito ““antidumping””, que é sanção que se concretiza pelo recurso à força que lhe empresta um órgão, nos limites e de conformidade com os fins do Direito. O direito ““antidumping”” é sanção do tipo multa. (...) verificamos que a multa pode ter a natureza de obrigação ex lege ou pode se constituir em obrigação convencional. O direito ““antidumping”” é uma multa do primeiro tipo, ou seja, obrigação ex lege instituída unilateralmente pelo Estado e importa pela prática de ato ilícito, do “*dumping*” condenável.

Nota-se, portanto, que a citação em epígrafe revelou a natureza penal da prática de dumping, apesar do autor não ter, em nenhum momento, se referido explicitamente a tal teoria.

Outra teoria bastante aceita na doutrina é a de que seria o “*dumping*” um abuso de poder econômico, porque se assemelha muitas vezes com as medidas anticoncorrenciais. Esta categorização também não é a mais acertada, pois se baseia em

uma situação hipotética e não necessária, podendo ou não ocorrer na prática do “*dumping*”: a dominação do mercado²⁰.

Por sua vez, Rodrigues, ao analisar a natureza jurídica do “*dumping*”, explica que tal intenção tem como fundamento a especificação dos princípios e conceitos que serão aplicados através das medidas “*antidumping*”. (RODRIGUES. op. cit., p. 239.)

Nesse sentido, o ilustre jurista supracitado apresenta três categorias jurídicas para definir a aplicação das medidas “*antidumping*”, quais sejam tributo, sanção e norma de acesso, consoante análise subsequente.

5. Medidas “*antidumping*”

5.1 Natureza jurídica das medidas “*antidumping*”

Na primeira hipótese, para caracterizar as medidas “*antidumping*” como tributo, mister se faz a apreciação de determinados pressupostos que regulam a existência dessa espécie tributária. Assim, o exportador que praticar “*dumping*” somente será compelido a adimplir determinado tributo, através da cobrança mediante atividade administrativa vinculada, se este corresponder a uma prestação pecuniária compulsória em moeda corrente, sendo que a prática, obrigatoriamente instituída por lei, não pode ser caracterizada como sanção de ato ilícito.

Verifica-se, entretanto, que nem todos os pressupostos são inerentes à qualificação das medidas “*antidumping*”, posto que o “*dumping*” somente é condenável

²⁰ Compartilhamos da mesma visão de. Barral, op. cit., p. 48.

se for configurado como abuso de poder econômico, caso em que será entendido como ato ilícito. Ademais, a imposição de cobrança compulsória não é imprescindível, pois casos há em que a medida “*antidumping*” não tem como finalidade determinada prestação pecuniária.

Sem embargo de já termos considerado os direitos *antidumping* como tendo natureza tributária (...), concebendo-os como tributos com a finalidade regulatória (extrafiscalidade), uma análise mais acurada levou-nos a concluir que a natureza do ato representativo do *dumping* passível de repressão (ilícita) impede que o Estado tutele a sua prática por meio da cobrança de um valor adicional ao preço de exportação que seria representado por um tributo denominado direitos *antidumping*.

Dessa forma, embora estejamos convencidos da impossibilidade de afastar a mácula da ilicitude do *dumping* enquanto exercício abusivo do poder econômico com objetivo de atingir uma das situações vedadas pelo § 4º do art. 173 da CF/88, razão pela qual os direitos *antidumping* não podem ser considerados como tributos, a título de exame de argumento possível, poder-se-ia considerá-los como sendo uma espécie tributária específica (taxa), se não houvesse a caracterização do ilícito e não fosse sua imposição discricionária.

(...)Se o ato de comércio representativo do *dumping* não fosse ilícito, mas apenas um exercício desmesurado de competição não vedado expressamente pelo ordenamento jurídico, em atenção aos princípios constitucionais da livre concorrência e da livre iniciativa, o poder público poderia limitar a atuação dos agentes econômicos, impedindo-os de agir de uma forma considerada contrária aos interesses da coletividade, cobrando por esse exercício do poder de polícia administrativa uma taxa (PERNOMIAN, op. cit., p. 242-243)

A natureza jurídica das medidas “*antidumping*”, portanto, não pode ser considerada tributária, tendo em vista os preceitos fundamentados pelo autor em epígrafe, que demonstram, desde já, a falta de coadunação com os termos legais pressupostos dos tributos.

Por outro lado, no que tange à natureza sancionatória, PERNOMIAN, valendo-se dos dizeres de Varanda, assevera que a medida “*antidumping*” pode ser entendida

como sanção, com conseqüente imputação de multa, com a ressalva de, no entanto, não ser suficiente para a proteção do país importador. Sua fundamentação para a não incidência da natureza jurídica penal se revela nos seguintes dizeres:

O problema, como se pode notar, não é a caracterização do *dumping* como ilícito, nem da necessidade de imposição de uma sanção em decorrência da prática do ilícito. A questão é que a cobrança dos direitos *antidumping* não impede que o ilícito continue a ocorrer, na medida em que o seu pagamento não fará cessar o ato abusivo do exportador; e o que é pior: se admitir que o pagamento dos direitos *antidumping* é a sanção adequada, o Estado passará a tutelar a prática do ato ilícito do exportador.

Acrescenta-se a este fato a impossibilidade de aplicação discricionária da sanção – lembrando-se que a cobrança dos direitos *antidumping* é feita por meio de ato não vinculado, conforme previsto nas normas jurídicas específicas sobre a matéria – e o princípio *nullum crimen, nulla poena sine lege* no que diz respeito à aplicação retroativa dos direitos *antidumping*, para se dever concluir que os direitos *antidumping* não têm a natureza jurídica de sanção (PERNOMIAN, p. 248).

Por derradeiro, acredita o autor que os direitos “*antidumping*” também não são representados pela natureza jurídica de norma de acesso ao mercado, posto que esta representa a imposição de medidas por parte do Estado que visam à proteção do mercado interno, de modo que é estabelecido um valor a ser adimplido a título de permissão para a participação por parte do exportador do referido mercado.

Essa categoria não se encaixa na definição das medidas “*antidumping*” por delimitar o âmbito de atuação dos exportadores ao prévio pagamento do aludido valor, o que acarretaria na impossibilidade de aparecimento do “*dumping*” no contexto mercadológico.

Posto isto, verifica-se que o ilustre jurista não compartilha de nenhuma das teorias acima enumeradas, de modo que para ele a solução seria a implantação de regras que proibissem a importação regradando-se pelo preço de “*dumping*” que atuassem em conjunto com as medidas “*antidumping*”.

Destarte, a natureza jurídica do “*dumping*” deve ser entendida como de Direito Econômico, posto que sua aplicação incida, de forma contundente, no mercado interno do país importador, se traduzindo como abuso de poder econômico.

Como foi visto anteriormente, a prática de “*dumping*” não possui natureza jurídica de ordem penal. Assim, portanto, as medidas “*antidumping*” não têm natureza de sanção penal.

Na realidade, essas medidas terão como base fundamental para o estabelecimento de sua natureza jurídica, a própria definição da natureza da prática do “*dumping*”, haja vista aquela corresponder à forma de proibir a incidência desta.

Assim, as medidas “*antidumping*” se constituem como o único meio de coibir os atos do exportador que tendem a prejudicar o mercado interno de prática desleal dos baixos preços impostos.

Destarte, a aplicação dessas medidas far-se-á através da averiguação por parte das autoridades competentes, as quais, verificando a real incidência que cause ou ameace causar dano ao mercado interno, implantará regras que determinem a obrigatoriedade de adaptação pelo exportador.

Verifica-se, portanto, que as atitudes impostas ao exportador no que tange à prática de “*dumping*” se revelam como forma de sanção de natureza não penal, derivadas, em geral, sob a forma de obrigatoriedade de aumento dos valores de mercado.

Diante disso, pode-se perceber que no que tange a natureza jurídica das medidas “*antidumping*”, estas são de direito econômico, ou seja, encontram-se delimitada no âmbito da atuação do exportador dentro do país importador, por meio da majoração dos preços.

6. Dumping e concorrência desleal

Em preliminar, mister se faz denotar que a própria existência de uma sociedade calcada no mercado como forma de organização econômica supõe a existência de concorrência como mecanismo regulador do mercado.

A concorrência, entretanto, nem sempre se apresenta de forma perfeita, ou seja, de modo a oferecer a todos aqueles que dela participam condições igualitárias.

A concorrência somente será entendida como perfeita, se alguns requisitos forem observados, dentre eles:

(...) a) grande número de compradores e de vendedores; b) a quantidade relativa dos produtos do mercado adquirida por um comprador ou alienada por um vendedor é extremamente pequena em relação ao volume total negociado. Mudanças nestas quantidades não afetam o preço; c) todos os compradores e vendedores têm perfeita

informação sobre os preços no mercado e a natureza dos bens vendidos; e d) o produto é homogêneo; não há motivo para qualquer comprador preferir determinado vendedor em particular e vice-versa (CUNHA, 2003, p.18).

É verdade, porém, que tais características são impossíveis de serem verificadas nos dias atuais, tendo em vista a rápida evolução tecnológica, a qual nem todos os comerciantes conseguem acompanhar.

Ao contrário, nos dias atuais se verifica com certa frequência a existência de oligopólios e monopólios, ou seja, pela concentração econômica parcial, onde apenas alguns – ou um só - controlam o poder de mercado de determinados produtos.

As estruturas monopolizadas ou oligopolizadas tendem a incentivar os agentes de mercado a atuarem deslealmente, com a finalidade de aumentar seus lucros no mercado.

Verifica-se, portanto, que a concorrência desleal em relação ao “*dumping*” apresenta-se diversamente, posto que este, enquanto tem por conteúdo a diminuição de preços por parte do país exportador, para que este consiga atrair mais consumidores, aquele tem por finalidade estabelecer preços mais altos, alcançando maiores lucros pela simples falta de concorrência mais rigorosa. Ocorre que, mesmo no “*dumping*”, a lógica da prática é justamente levar à quebra da indústria do país importador, o que permitiria, no médio prazo, um aumento de preços pelo agente que pratica o “*dumping*”.

Destarte, impôs-se a necessidade de se implantar normas que visassem à proteção à lealdade da concorrência. Assim, a concorrência passou a ser analisada juridicamente a partir do século XVIII, na Inglaterra. No entanto, a defesa da concorrência somente foi regulada após longo período de averiguação do delito da concorrência desleal, de modo que sua instituição se deu através da jurisprudência local. Neste sentido, Hermano Durval apresenta o primeiro caso de concorrência desleal julgado na Inglaterra, o qual se deu por meio de uma ação que, inicialmente, visava à determinação de direitos autorais.

Realmente, quando Lord Hardwicke, em 1742, recusou uma *injunction* de abstenção no caso *Blanchard v. Hill*, fê-lo porque o demandante não provara sua *propriedade* sobre o sinal distintivo (marca) usurpado pelo réu, e não porque, sob a usurpação, houvesse o propósito de inculcar a mercadoria própria sob a fama ou notoriedade da marca, nome, invólucro ou rótulo alheio. E, embora Lord Eldon, pela primeira vez, se referindo à *fair competition*, a verdade é que só em 1833 o ato de passar mercadoria própria como alheia (*passing-off*) foi havido como *fraudulento*, em caso de sub-reptícia embalagem de pedras de amolar (...).

E da defesa do réu, de não ter havido aquela *intenção* de fraudar, por só ter ocorrido "mera semelhança" ou "denominação vulgar e necessária" (1838), foi que surgiu, em 1843, o requisito de CD²¹, tipificado pela empalmação (*to palm*) do símbolo alheio de prestígio, para "induzir o público em erro ou confusão" (DURVAL 1976, p.1.).

Entretanto, o mesmo autor (DURVAL 1976, p. 2) ressalta que a defesa da concorrência desleal, na Inglaterra, se apresentava sob a concepção de uma proteção tipicamente processual, ao passo que na França e na Itália seu fundamento baseava-se na teoria dos atos ilícitos.

²¹ Sigla utilizada pelo autor para Concorrência Desleal.

A primeira norma jurídica legal que regulou explicitamente a defesa da concorrência desleal surgiu no Império alemão, promulgada em 27 de maio de 1896, a qual destinava a repressão a tais atos com sanções de "abstenção ou interdição, perdas e danos e prisão simples de até 1 (um) ano de detenção" (DURVAL, 1976, p. 3). Saliente-se, contudo, que, mesmo que implicitamente, o governo de Portugal, em 15 de dezembro de 1894, ao instituir norma legal que elencava oito figuras típicas, incluiu neste rol a defesa da concorrência, nos seguintes termos "pintar a fachada do estabelecimento, de dispor ou adaptar o mesmo, de modo a criar confusão entre ele e um estabelecimento contíguo ou vizinho, da mesma natureza" (DURVAL, 1976, p. 3).

Diante dessas leis, verifica-se que a concorrência desleal se caracterizava sempre pela tentativa de enganar o consumidor, propagando um produto alheio como seu ou vice-versa.

Ainda hoje verifica-se a concorrência desleal não somente no âmbito interno como também no internacional. Neste último caso, passa a discussão a basear-se na questão de se saber se é cabível a aplicação da extraterritorialidade, ou seja, se o direito positivo de determinado Estado será válido para proteger a concorrência advinda de outro.

Sob este aspecto, o Direito Internacional tem aceitado a extraterritorialidade, desde que essa decisão não afete de modo contrário o ordenamento jurídico do outro Estado. (RAMOS E CUNHA, 1998, p. 818-819.)

Diante dessas premissas, nota-se que a concorrência desleal e o “*dumping*”, apesar de não terem o mesmo significado, são práticas desleais de comércio que visam, além do lucro dos comerciantes e/ou exportadores, o prejuízo dos consumidores, que se vêem obrigados a comprar os produtos por eles apresentados.

7. Dumping e defesa da concorrência

Com o final da Revolução Industrial e o desenvolvimento dos mercados pela economia capitalista do século XIX, os países se viram obrigados a implantarem sistemas protetores da concorrência.

Isto ocorre de forma ambígua, pois, de um lado, o Estado procura limitar o poder econômico, e, de outro, fomenta-o, a fim de alcançar o desenvolvimento. Nesta época, a visão predominante justifica a intervenção como forma de retorno à concorrência perfeita²². Considerava-se o surgimento de monopólios²³ como anomalia do sistema capitalista, devendo ser severamente punido. Neste sentido, deve ser entendida a primeira legislação de defesa de concorrência, surgida em 1890, nos Estados Unidos da América, denominada *Sherman Act*. (CUNHA, 2003, p. 30)

A *Sherman Act* atendia a uma reivindicação dos pequenos produtores rurais norte-americanos, que, diante da rápida evolução industrial, se viram prejudicados pelos monopólios que surgiram, em especial, no setor de transporte ferroviário. Os pequenos produtores e comerciantes urbanos e a opinião pública, de modo geral, apoiava a edição

²² Concorrência perfeita é aquela considerada pela economia moderna como a situação em que determinado produto fabricado por muitas empresas não altera o preço em razão de variação de oferta por parte daquelas.

²³ O monopólio se caracteriza pela falta de competitividade sobre determinado produto, o que acarreta em determinação do preço pela simples vontade do produtor.

da lei, em razão de uma postura ideológica, no sentido de um mercado competitivo, não monopolizado.

A repulsa ao monopólio cresce no início do século XX, quando então parecia que os industriais monopolistas absorveriam o mundo capitalista.

Entretanto, com a ascensão do socialismo e do comunismo em parte da Europa, a universalização do mercado foi estagnada, de modo que o Estado passou a intervir nas relações mercantis, alegando ser a única forma de assegurar o desenvolvimento. A proteção econômica foi, assim, relegada a um plano secundário.

É verdade que essa situação não perdurou por muito tempo, o que trouxe à tona a necessidade de se estabelecer um ordenamento jurídico que protegesse os consumidores das mãos daqueles que detinham todo o poder de mercado, não só para abrir espaço a outros competidores, mas também para a obtenção de maiores vantagens por toda a população.

Admitia-se que a característica dos diferentes mercados não se limitava à grande quantidade de competidores, nenhum detendo parcela significativa de poder que lhe concedesse controle sobre o mercado. Na realidade, a economia moderna presencia grande número de concentrações, limitando a atuação das forças de mercado. Isto acontece devido à própria essência do capitalismo, sistema que preconiza a acumulação do capital por meio da obtenção de lucro nas atividades produtivas. O aumento dos lucros pode ocorrer mediante a redução de custos. Esta diminuição, em alguns setores, somente é atingida a partir de determinado volume de produção. Deve-se conseguir determinada escala de produção, com menores custos e maiores lucros. Deixa-se, por conseguinte, de encarar a concentração como mal em si mesmo, mas realidade que, em face de seu poder, deve ser controlada, evitando-se os eventuais abusos. Como impedimentos foram criados mecanismos de controle, por intermédio de órgãos estatais específicos para este fim (CUNHA, 2003, p. 32).

Ademais, outros fatores foram preponderantes para o crescimento da importância da proteção à concorrência, dentre eles a evolução européia pós Segunda Guerra Mundial, que passou a intentar a constituição de um mercado comum, cuja construção baseou-se numa concepção de livre concorrência entre os agentes econômicos de todo o mercado comum.

A globalização, por fim, coloca novos contornos no direito de defesa comercial, visto que diversos mercados passaram a se interpenetrar, integrando cada vez mais a economia.

Entretanto, a defesa comercial ainda não recebeu um efetivo tratamento internacional, apesar de algumas tentativas terem sido realizadas, como sua previsão na Carta de Havana, de 1948, a qual não chegou a ser ratificada pelos EUA.

As tentativas de se impor uma proteção internacional da livre concorrência não pararam, haja vista a proposta de instituição de um Código de Conduta, pela ONU (1980), assim como as negociações da Rodada Uruguai (1994). Porém, todas restaram infrutíferas e o tema continuou sendo alvo de intensas discussões internacionais.

Assim, a defesa da concorrência no âmbito internacional somente foi regulada de maneira coerente com a realidade social e econômica mundial pelos blocos regionais, como, por exemplo, pelo Tratado de Constituição da Comunidade Econômica Européia.

Segundo a concepção dos blocos econômicos, a defesa da concorrência ganha forças graças a não existência de agente estatal, o que enfraquece uma situação sócio-política monopolista em prol de uma integração econômica, em razão da impossibilidade de controle, pelos mecanismos legais, do comportamento desse monopólio no mercado.

Já, em se tratando dessa norma nacional de defesa de concorrência decorrente de um Estado, a aplicação destas medidas se faz de forma diversa, posto que este seja obrigado, em determinadas áreas, a implantar regimentos de relações econômicas não concorrenciais.

O Estado, então, passa à regular normas legais que visem à proteção da concorrência, de modo a prevenir a formação de monopólios e de oligopólios. É certo, também, que casos há em que o Estado agirá como verdadeira parte integrante do sistema de livre iniciativa e de livre mercado, atuando nessa qualidade.

Isso significa tentar determinar o correto inter-relacionamento entre os dois setores: o setor regulamentado pelo Estado e aquele auto-regulamentado pelo mercado, onde o Estado deve, teoricamente, apenas assegurar o correto funcionamento do sistema e impedir abusos, através da aplicação a legislação concorrencial. É preciso determinar até que ponto a regulamentação é capaz de excluir a aplicação do direito concorrencial e, para aqueles casos em que não é possível, até que ponto os princípios concorrenciais podem servir de parâmetro para controle da ação estatal ou da conduta do particular autorizada pelo poder estatal (SALOMÃO FILHO, *op. cit.*, p. 21).

Mas a liberalização do mercado continua sendo o fator que mais acentua a institucionalização da defesa da concorrência, salientando-se, contudo, que um não pode existir sem a coexistência do outro.

Destarte, a normatização da defesa de concorrência dentro dos blocos regionais representa fator imprescindível, desde que introduzida de acordo com as leis nacionais.

Para tanto, o legislador brasileiro resolveu implantar, no ordenamento jurídico, norma que viesse a regulamentar tais atos, o que se deu através da Lei Antitruste, a qual tem por finalidade estabelecer:

uma técnica de que lança mão o Estado contemporâneo para implementação de políticas públicas, mediante a repressão ao abuso do poder econômico e a tutela da livre concorrência. (FORGIONI, 1998, p. 21.)

Outros ordenamentos jurídicos já haviam realizado tal ato, como se vê no Sherman Act e no Clayton Act, os quais se referem às leis antitrustes norte-americanas. A definição do que vem a ser tal instituto legal encontra-se disposto no Black's law dictionary, o quanto segue:

The body of law designed to protect trade and commerce from restraint, monopolies, price-fixing, and price discrimination. The principal federal antitrust laws are the Sherman Act (15 USCA §§ 1-7) and the Clayton Act (15 USCA §§ 12-27)²⁴.

Nesse sentido, a norma antitruste será utilizada em conjunto com as políticas de livre comércio, no âmbito do direito internacional, de modo que o fundamento se basearia na concepção de cada país se especializaria e produzir bens que tenham menores custos de produção para sua área de atuação, o que acarretaria em maior

²⁴ Cf. Bryan A. Garner (ed.). **Black's law dictionary**, op. cit., p. 92.

quantidade de produtos, maior concorrência e, conseqüentemente, em preços mais baixos (NUSDEO, 2002, p. 157).

Inegável que em mercados abertos, com taxas de câmbio neutras, os consumidores ou clientes podem optar pelo produto estrangeiro diante de um aumento de preço dos bens produzidos ou correntemente comercializados em cada território nacional. À medida que o poder de mercado dos produtores locais é cerceado pela possível entrada de concorrentes externos, diminui a necessidade de acompanhamento e repressão às condutas das empresas dominantes. Sob essa mesma perspectiva, atos de concentração definidos como anticoncorrenciais quando analisados apenas em função do mercado nacional podem vir a ser aprovados se for demonstrado que a concorrência externa reduz o poder de mercado dos agentes internos. Evidentemente, essa perspectiva pressupõe realmente a prática de tarifas baixas ou zero para a importação de uma ampla gama de produtos aos mercados domésticos – situação ainda distante no comércio internacional (NUSDEO, 2002, p. 158).

Ademais, a relação da defesa da concorrência com o “*dumping*” também pode ser observada nesse contexto, ao notar que as leis antitrustes têm por finalidade garantir a própria concorrência dos países importadores em relação aos exportadores.

Deste modo, as medidas “*antidumping*” podem ser entendidas como forma de proteção à concorrência, visto que impedem os países exportadores de imputarem, dentro do território dos Estados importadores produtos com valores abaixo do preço de mercado, que acarreta na concorrência desleal.

Aliás, não é somente nesses casos que se verifica a incidência de medidas rigorosas de proteção à livre concorrência, mas também, como bem salienta Ana Maria Nusdeo, no excesso de ocorrências de medidas “*antidumping*”.

No entanto, é preciso estabelecer um liame entre essas proteções, de modo que não podem ser descartados os Acordos internacionais, bem como as leis nacionais que tratam do assunto ora em comento, posto que em muitos casos seja evidente a ação da prática de dumping, uma das formas de caracterização da concorrência desleal.

Destarte, será preciso compatibilizar a defesa de concorrência com a defesa comercial, no caso, o “*antidumping*”, para que haja uma consolidação da integração comercial internacional. Afinal, ambas as medidas protetoras das relações de comércio se interligam em um ponto único, qual seja o desenvolvimento nacional ou internacional.

8. Dumping e proteção ao consumidor

Os princípios fundadores das relações comerciais internacionais relativos à proteção econômica se revelam sob vários aspectos, dentre eles o da defesa da concorrência, recentemente comentado.

Ademais, outro princípio não menos importante, ou melhor, um dos mais importantes, tendo em vista ser o objeto almejado pela relação comercial, se traduz pela defesa do consumidor.

Afinal, toda relação comercial que visa lucro tem como pressuposto alcançar o maior número possível de consumidores, haja vista serem estes os responsáveis pelo auferimento de lucros por parte dos produtores.

Portanto, os consumidores devem ser respeitados e seus direitos preservados na medida das necessidades por eles apresentadas. Nesse sentido, o princípio da defesa da concorrência se apresenta como fator fundamental.

A livre concorrência serve também como supedâneo para o benefício dos consumidores, pois para estes, quanto maior a quantidade de produtores de determinado bem, maior a possibilidade de escolha de aquisição destes.

Em conseqüência, melhor será também o preço correspondente, posto que a concorrência amplie o âmbito de atuação dos produtores, fazendo com que estes ajam de modo a melhorar seus produtos, bem como os valores de venda destes.

Já, com relação ao “*dumping*”, a defesa do consumidor se atém ao fato de que a incidência daquele é voltada à quebra da indústria nacional, com a final redução de alternativas de mercado e aumento de preços. No entanto, é preciso frisar que não se pode deixar de considerar como fator benéfico à existência de produtos estrangeiros no mercado interno, posto que estes aumentem a concorrência no interesse do consumidor.

Conclui-se que a defesa do consumidor surge como um objeto mediato na defesa da concorrência.

CAPÍTULO II

A REGULAMENTAÇÃO INTERNACIONAL DO DUMPING

1. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio - GATT

Como foi comentado anteriormente, a Segunda Guerra Mundial foi responsável pela destruição, não apenas física, mas também estrutural, de diversos países, com maior ênfase para as nações européias, o que acarretou na desaceleração econômica mundial.

A esse respeito, RATTI (1996, p.31) comenta que "muitos governos recorreram a diversos tipos de barreiras comerciais protetoras: estabelecimento de direitos elevados, restrições quantitativas às importações e exportações, controle de câmbio etc."

Por essa razão, foi necessária a criação de uma organização que conseguisse fomentar e reestruturar o desenvolvimento econômico mundial. (JOHANNPETER,

1996, p. 31.). Assim, por iniciativa dos Estados Unidos, vários países se uniram para cooperar econômica e financeiramente no pós-guerra.

Destarte, em 1944, 44 (quarenta e quatro) países participaram de conferência realizada em Bretton Woods, a qual teve como resultado a criação de duas organizações internacionais intergovernamentais, quais sejam o Fundo Monetário Internacional (FMI)²⁵ e o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD)²⁶, assim como, no âmbito mercantil, ficou prevista a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC)²⁷.

Esta última tinha como finalidade:

“a redução dos obstáculos ao intercâmbio comercial (tarifas, quotas etc.), a elaboração de um código de normas comerciais, a supervisão dos ajustes e cartéis internacionais de produtos primários, bem como atuar como um instrumento de ação internacional no campo do desenvolvimento das trocas” (RATTI, op. cit., p. 417).

As negociações para a estruturação dessa organização perduraram por quase um ano, tendo sido iniciada em novembro de 1947, em Genebra, a qual resultou, em março de 1948, na cidade de Havana, com a presença de 23 (vinte e três) países²⁸, no Acordo

²⁵ O FMI tinha como finalidade manter a estabilidade cambial, ajudando os países que se encontrassem em crises financeiras.

²⁶ O BIRD teve como objetivo precípua o de oferecer ajuda financeira, por meio de financiamentos, aos países que tivessem sido destruídos pelas guerras.

²⁷ Para maiores esclarecimentos acerca de todo o procedimento internacional para a criação da Organização Internacional do Comércio, v. dissertação de mestrado “A disciplina do ‘dumping’ do Acordo Geral de Tarifas e Comércio: tipificação de um delito num tratado internacional?”, de VARANDA, 1987, p. 14-16.

²⁸ Países signatários do GATT: África do Sul, Austrália, Bélgica, Brasil, Birmânia, Canadá, Ceilão, Checoslováquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, França, Índia, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos, Paquistão, Reino Unido, Rodésia do Sul e Síria.

Geral sobre Tarifas e Comércio²⁹ (GATT), onde estavam contidas as concessões aduaneiras discutidas na conferência.

O GATT foi criado através de um Protocolo de Aplicação Provisória, visto que os países signatários não poderiam incluir no rol de seu ordenamento jurídico nacional normas que não passassem pelo crivo do Congresso Nacional.

Nesse sentido, ficou acordado que oito, das vinte e três nações participantes do GATT implementariam as referidas regras sem a anuência de seus parlamentares.

No entanto, as normas pertencentes à Parte II, do GATT, somente poderiam ser aplicadas na medida em que fossem condizentes com as regras internas vigentes, de modo que ficou reservada a esses oito países a observância apenas do princípio do tratamento nacional e da cláusula da nação mais favorecida, os quais pertenciam à Parte I do referido Acordo.

Essa restrição, na verdade, não seria um óbice para o fomento do comércio internacional, visto que, inicialmente, o GATT seria incorporado à OIC, pois tinha como finalidades a redução das tarifas comerciais através da realização de Acordos de Concessões tarifárias, abolindo, assim, as barreiras não-tarifárias³⁰.

²⁹ Originalmente: *General Agreement on Tariffs and Trade*.

³⁰ A abolição das barreiras não-tarifárias se tornou impossível, tendo em vista o fato de que "*esse tipo de barreira pode ser expresso de inúmeros foras, seja através de regimes de licenciamentos à importação, imposição de quotas, preços mínimos, listas de importações suspensas, proibidas e outras*" (GUEDES e PINHEIRO, op. cit., p. 33).

Porém, a instituição da Organização Internacional de Comércio não logrou êxito, o que acarretou na perpetuação do GATT como a organização responsável pela regulação dos aspectos comerciais internacionais, o que ocorreu graças ao Artigo XXV, do referido Acordo Geral³¹, que oferecia certa condição de instituição ao GATT.

Assim, o GATT, que fora constituído como um dispositivo provisório acabou por assumir a condição de um amplo foro de negociações e de um organismo multilateral de fato, envolvendo direitos e obrigações recíprocas, com o fulcro da regulação e promoção do comércio mundial, bem como do estabelecimento de mecanismos de negociação, conciliação e solução de disputas comerciais. (FARIA 2002, p. 16).

2. Os princípios do GATT

O GATT apresentou como princípio fundamental para sua existência a não discriminação entre as nações, de modo que as vantagens concedidas a um País-membro deveriam ser concedidas ao outro, assim como o produto importado deveria ter o mesmo tratamento com relação àqueles fabricados na própria nação. Esse princípio basilar do GATT foi denominado "cláusula da nação mais favorecida"³². Segundo essa concepção, após a efetivação de determinado Acordo de Concessão de Tarifas, o valor estipulado não pode ser elevado por nenhum dos Países-membros.

³¹ Art. XXV, 1. Os representantes das partes contratantes reunir-se-ão periodicamente para assegurar a execução das disposições do presente Acordo que requeiram uma ação coletiva e, em geral, para facilitar a aplicação do mesmo e para que possam ser alcançados os seus objetivos. Cada vez que nele se mencione as partes contratantes agindo coletivamente, serão designadas com o nome de Partes contratantes.

³² O princípio da nação mais favorecida encontra respaldo jurídico no art. I, do GATT, que possui a seguinte redação: "No comércio mundial não deve haver discriminação. Todas as vantagens, privilégios, favores ou imunidades concedidos por uma das partes contratantes a um produto proveniente ou com destinação a qualquer outro país serão imediatamente estendidos a todo produto similar proveniente ou com destinação aos territórios de todas as outras partes contratantes".

No entanto, GUEDES e PINHEIRO (2002, p.34) denotam duas exceções a essa regra, quais sejam:

sob condições, as partes signatárias de um Acordo de concessão tarifária podem extinguir algumas concessões estabelecendo outras em seus lugares, como compensação (art. XXVIII do Gatt); se uma concessão tarifária acarretar prejuízo a uma indústria doméstica, essa poderá se utilizar da cláusula de salvaguarda (art. XIX do Gatt). A cláusula de salvaguarda determina que sejam suspensas as importações de mercadoria que estejam causando dano à indústria local ou como forma de alívio para países com sérios problemas de balanço de pagamentos.

No entanto, mesmo com a incidência dessas medidas preventivas, se a deslealdade no comércio internacional imperar, será imprescindível a aplicação do Artigo VI, do GATT/1947, que dispõe acerca da prática de dumping e sua conseqüente proibição através da instituição de medidas “*antidumping*”.

Afinal, a derrubada das barreiras tarifárias³³ e não tarifárias³⁴ não impede a constituição da prática de dumping pelos países, de modo que se tornou imprescindível a aplicação do já referido Artigo VI, do GATT, pois a má intenção daqueles que pretendem incutir no Estado produtos por preços abaixo de mercado será sempre evidenciada.

³³ Por barreiras tarifárias entendem-se aquelas formas de protecionismo que os Estados realizam em relação às nações, visando garantir a preservação do livre comércio, de modo que os produtos importados sofram certas majorações de ordem valorativa, através da incidência de tarifas específicas ou *ad valorem*.

³⁴ Barreiras não tarifárias são aquelas referentes às restrições impostas pelos Estados visando à proteção do mercado interno. Essa modalidade se satisfaz de modo diverso, visto que incide por meio de várias situações, a saber: a) proibições de entrada de determinados produtos no mercado interno; b) cotas limitativas às importações de determinados produtos; c) licenças prévias para importação; d) compras do setor público, que opta pelos produtos nacionais; e) exigência que parte da fabricação de determinados produtos seja realizada no âmbito do território nacional; f) subsídio; g) mecanismos regulatórios, como medidas sanitárias e fitosanitárias, barreiras técnicas visando a segurança dos produtos e medidas de proteção ambiental

Destarte, com o passar dos tempos, o GATT deixou de ser apenas uma organização destinada a estabelecer normas que oferecesse igualdade entre as nações no sentido comercial, passando a atuar como um órgão de solução de controvérsias e um fórum de negociações mercantis.

3. As Rodadas do GATT

As negociações realizadas pelo GATT são chamadas de Rodadas, sendo a primeira de Genebra aos 1947, que contou com a adesão de 23 países, cujo tema abordado era as tarifas, e determinou sua perpetuação como órgão responsável pelos assuntos relativos ao comércio internacional, ao invés da Organização Internacional do Comércio. Nessa Rodada, foram acordadas concessões de cerca de 45.000 (quarenta e cinco mil) produtos, juntamente com regras que previam a impossibilidade de aplicação de medidas comerciais restritivas sobre essas concessões.

Já, a Segunda Rodada, denominada Rodada Annecy, foi realizada na França, entre o período de abril a agosto de 1949, quando mais dez nações se tornaram Países-membros. Nessa ocasião foram acordadas mais 5.000 (cinco mil) concessões tarifárias.

A Terceira Rodada, também chamada de Rodada Torquay, que ocorreu entre setembro de 1950 e abril de 1951, na Inglaterra, e teve a inclusão de mais quatro novos Países-membros, implantou alterações mais significativas no que tange à questão das concessões tarifárias, posto que, além de acordar mais de 8.700 (oito mil e setecentas) concessões, reduziu suas tarifas em uma média de 25% (vinte e cinco por cento) em relação ao nível de 1948.

Por sua vez, na Quarta Rodada, a Rodada Genebra, finalizada em maio de 1956, o GATT reduziu as tarifas em uma ordem de US\$ 2,5 bilhões (dois bilhões e quinhentos milhões de dólares).

A Quinta Rodada, também conhecida por *Dillon Round*, foi realizada durante o período de setembro de 1960 a julho de 1962. Nessa Rodada, foram acordadas mais 4.400 (quatro mil e quatrocentas) concessões tarifárias. Contudo, sua finalidade primordial foi estabelecer um conjunto de concessões únicas para a Comunidade Econômica Européia (CEE), baseando-se, para tanto, na Tarifa Externa Comum.

Já, a Rodada Kennedy teve início em maio de 1964, tendo sido concluída em junho de 1967. As negociações realizadas nessa Rodada se mostraram como umas das mais importantes, haja vista ter sido representada por 75% (setenta e cinco por cento) do mercado mundial.

As Rodadas de Kennedy, Tóquio, Uruguai e Doha são objetos de análise específica conforme a seguir.

3.1. Dumping e a Rodada Kennedy

Ademais, a Rodada Kennedy foi a responsável pelo surgimento do primeiro Código “*antidumping*”, o qual tinha como objetivo principal regular o Artigo VI, do GATT.

Foi também nesse contexto que pela primeira vez a Comunidade Européia se apresentou internacionalmente como um bloco econômico, o que resultou em concessões mais abrangentes, visto que ficou fortalecido o poder de barganha entre os países europeus e os Estados Unidos.

A Rodada Kennedy, dentre outros objetivos, tentou atingir uma uniformização entre as distintas legislações “*antidumping*” e de subsídios utilizadas pelos países industrializados. Existiam duas posições principais relativas ao tema: por um lado, a norte-americana, que visava evitar, a qualquer custo, a utilização das práticas desleais do *dumping* e dos subsídios no comércio internacional; por outro, as posições japonesa e européia refletiam o temor quanto à imposição, pelos EUA, de excessivas taxas *antidumping* e medidas compensatórias. Esses países alertaram quanto à transformação dos referidos mecanismos em barreiras não-tarifárias. (GUEDES e PINHEIRO, op. Cit. P. 32).

A preocupação com a falta de regulamentação sobre as questões relacionadas ao dumping obrigou os Países-membros a tomarem determinadas atitudes que não inviabilizassem o mercado internacional das nações mais pobres, que, fatalmente, sairia prejudicado em prol dos produtos fabricados por países desenvolvidos.

Destarte, BARRAL (op. Cit., p. 82-83) aponta algumas melhorias acarretadas pela inclusão do Código “*antidumping*” de 1967, como ora exposto:

Quanto a este primeiro código, devem ser ressaltadas as normas que: (a) exigiam que medidas provisórias somente fossem aplicadas após uma investigação preliminar; (b) restringiam a aplicação de medidas retroativas; (c) declarava a preferência pela imposição de um direito menor que a margem de dumping. Além disso, o Código esclareceu alguns conceitos, como o de indústria doméstica (entendida como o conjunto de fabricantes do produto similar), de produto similar (entendido como idêntico ao produto com dumping) e de relação

causal (pela qual o dumping deveria ser a principal causa do dano à indústria doméstica)

Nota-se, portanto, que até a Rodada Kennedy, as negociações do GATT se resumiam às questões ligadas à concessão de tarifas.

Porém, já se apresentava como imprescindível a discussão sobre as barreiras não-tarifárias, pois, com a evolução dos países, houve conseqüente expansão das relações mercantis, o que acarretou em vantagens exclusivas para as nações mais desenvolvidas.

Neste patamar, a Rodada em comento tentou uniformizar as normas “*antidumping*”, de modo que não se sobressaíssem àquelas instituídas pelos EUA, que, até então, eram aplicadas mesmo antes da comprovação do dano à indústria doméstica.

Diante dessa necessidade de se impor uma uniformização sobre as regras relativas ao “*dumping*”, surgiu o *Agreement on the Implementation of the Article VI of the Gatt*, traduzido como o Código “*Antidumping*”, o qual, nos dizeres dispostos no Black’s law dictionary (op. Cit. P. 91) , traduz-se como:

A statute designed to protect domestic companies by preventing the sale of foreign goods at less than fair value, as defined in the statute (for example, at a price below that of the domestic market).

Nesse contexto, além de estarem dispostas normas que se destinavam à aplicação de medidas compensatórias e de taxas de importação apenas quando houvesse dano à indústria local, também se instalou um Comitê, que tinha por função auxiliar as nações signatárias no que diz respeito à recepção dessas regras no direito pátrio³⁵.

Contudo, com a crise do petróleo, em meados da década de 70, a situação dos países foi drasticamente modificada e as nações pertencentes à Comunidade Econômica Européia passaram a defender arduamente os setores industriais afetados pela recessão, o que acarretou em diversas alterações legais, inclusive no que tange ao Código “*Antidumping*” e aos subsídios.

Por essa razão, tornou-se necessária a iniciação de novas negociações do GATT para discutir medidas que fossem adaptadas às reais situações do mercado internacional na época. Nesse contexto, surgiram as Rodadas Tóquio e Uruguai.

3.2. Dumping e a Rodada Tóquio

Na Rodada Tóquio, 99 (noventa e nove) países participaram das negociações que visavam a uma efetiva uniformização das normas relativas ao “*dumping*”.

³⁵ No entanto, os EUA, por utilizarem medidas “*antidumping*” mesmo antes da uniformização internacional, encontraram problemas para aplicar o Código do GATT em seu ordenamento jurídico. A discussão foi travada entre o Congresso e o Executivo, sendo que enquanto este tendia à aplicação das normas do GATT, aquele defendia a utilização de normas mais conservadoras, as quais já se encontravam dispostas no sistema legislativo norte-americano desde 1921. Nessa disputa interna, o Congresso saiu ganhando, de modo que os EUA se valeram da cláusula do Protocolo de Aplicação Provisória do GATT para não adaptar o Código “*antidumping*” ao ordenamento nacional, alegando que a Parte II, do referido Acordo, prescrevia que as regras do GATT que fossem inconsistentes com a legislação interna poderiam não ser aplicadas.

Ademais, a Rodada Tóquio também foi alvo de intensas discussões sobre os subsídios, visto que estes, até então, não possuíam nenhuma regulamentação por parte do GATT.

Segundo Rodrigues (op. cit., p. 181.), as negociações da Tóquio Round se resumiram nos seguintes pontos: a) subsídios; b) medidas compensatórias; c) barreiras técnicas ao comércio; d) procedimentos de licença de importação; e) compras governamentais (*government procurement*); f) valoração alfandegária; g) revisão do Código “*Antidumping*”; h) comércio de carne bovina; i) comércio de produtos derivados do leite; e, j) aviação civil.

Apesar do imenso rol de aspectos discutidos na Rodada em comento, interessa apenas, para o presente trabalho, a análise das questões relativas aos subsídios, bem como das alterações do Código “*Antidumping*”.

Destarte, no que tange aos subsídios, é preciso esclarecer o que vem a ser esse instituto de direito internacional, antes de analisá-lo pormenorizadamente no âmbito do GATT.

Assim, precipuamente, poderia dizer tão-somente que os subsídios tratam-se de práticas desleais de comércio, comparando-os, desta forma, ao dumping. No entanto, há diferenças estruturais entre ambos, haja vista deterem naturezas jurídicas diversas. Posto isto, Barral, em texto publicado na obra *Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio?*, adota a seguinte definição para os subsídios:

Pode-se conceituar subsídio como sendo uma vantagem indevida, concedida pelo Estado, e que beneficia determinadas empresas ou setores. A condenação do subsídio fundamenta-se nas incorreções a que ele induz o mercado, impedindo uma melhor alocação de recursos e criando uma concorrência desleal. (CASELLA, op. cit., p. 371)

O Acordo Geral protocolado anteriormente não definia de forma elucidativa a situação dos subsídios perante o mercado internacional, o que acarretou grandes discussões sobre o assunto.

Nesse contexto, os representantes dos países signatários entendiam serem incompletas as disposições legais do GATT acerca do tema, visto que o art. VI apenas determinava as causas em que não caberiam as taxas compensatórias, ao passo que o art. XVI reconhecia os efeitos danosos dos subsídios.

Diante dessa falta de regulamentação, os EUA e os países da CEE não conseguiram chegar a um acordo sobre a incidência ou não dos subsídios sobre os produtos que pertenciam ao mercado internacional, sendo que os norte-americanos consideravam danosas qualquer modalidade desta prática.

Em contrapartida, os países europeus membros da Comunidade entendiam que a aplicação dessa prática por parte do Estado era imprescindível para a recuperação de determinadas regiões.

Para dirimir esses conflitos internacionais, o GATT instituiu o *Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the Gatt*, também chamado de Código de Subsídios e Medidas Compensatórias.

Esse novo Acordo teve por fim estabelecer regras sobre os subsídios, bem como rever o Código “*Antidumping*” instituído na Rodada Kennedy. A principal alteração deste instrumento normativo teve como aspecto primordial o conceito de causalidade.

Segundo os códigos recém-aprovados, a prática do dumping e de subsídios não deve ser causa substancial de dano à indústria doméstica. Ou seja, para a apuração do dano pelo código *antidumping* anterior aprovado pela Rodada Kennedy, procedia-se a uma comparação entre os fatores conjuntural causadores de dano a uma indústria e a prática desleal, após o que se verificava de forma comparativa se a prática desleal seria a causadora principal do dano. Segundo o novo dispositivo, os demais fatores de conjuntura econômica do país não devem ser levados em consideração. (GUEDES e PINHEIRO, op. cit., p. 37-38)

No mesmo sentido, Barral ao dissertar sobre a Rodada Tóquio, asseverou que grande parte do tempo dispendido durante as negociações foi destinada às discussões sobre dumping e subsídio, o que acarretou na mudança da determinação da causalidade. (BARRAL, op. cit., p. 83.)

Destarte, no ano de 1979 foi estabelecida a revisão ao texto do Código de 1967, segundo a qual eventual dano prejudicial causados por fatores alheios à própria relação comercial não deveriam ser atribuídos às importações com “*dumping*”. Entretanto, novos aspectos passaram a ser observados para a caracterização da prática do

“*dumping*”, assim como foram implantadas regras para solução de controvérsias, atribuindo, para tanto, a desigualdade entre países em desenvolvimento e desenvolvidos.

Mesmo com todas as tentativas de se estabelecer um conceito legal de prevenção contra medidas desleais no mercado internacional, as depressões econômicas, principalmente aquelas relacionadas ao preço do petróleo no início da década de 80, demonstraram certas ambigüidades nos Códigos “*Antidumping*” e de Subsídios e Medidas Compensatórias.

Essas ambigüidades fizeram com que as nações participantes do GATT decidissem realizar nova Rodada para discutir outras formas de proteção às medidas desleais, bem como modificar as regras que determinavam a utilização das ações “*antidumping*”, as quais estavam sendo aplicadas indiscriminadamente por algumas nações, em especial, pelos EUA.

3.3. Dumping e a Rodada Uruguai

As Rodadas anteriores foram marcadas pela predominância das decisões dos EUA sobre as questões do multilateralismo incondicional³⁶, haja vista a incontestável hegemonia desta nação sobre todos os outros países que participam do mercado internacional no mundo.

³⁶ O multilateralismo incondicional se caracterizava pelas decisões norte-americanas sempre serem a favor da aplicação de suas normas internas no âmbito internacional, bem como de sua não aceitação das regras dispostas nos Acordos internacionais, se não estivessem em plena conformidade com o direito positivo interno. Disso decorria que os EUA, por se tratarem de país dominante na época, acabavam por ter sempre seus preceitos impostos perante os outros países participantes dos referidos Acordos.

Entretanto, a Rodada Uruguai, que ocorreu em setembro de 1986, na cidade de Punta Del Este, teve como característica as grandes discussões entre países desenvolvidos, como, por exemplo, os EUA e membros da CE, assim como também divergências menos intensas entre países desenvolvidos e outros em desenvolvimento, como no caso dos EUA e do Brasil.

A maior discussão se baseou ainda na determinação dos EUA de não cederem quanto às regras sobre “*antidumping*” e medidas compensatórias do GATT.

Ademais, outros fatores comerciais também foram alvo de grandes debates, a começar pelos temas compreendidos no âmbito da propriedade intelectual e comércio de serviços. Aliás, nesse patamar, ficou verificada a discordância entre Brasil e EUA acerca do tema.

Destarte, os debates realizados durante a Rodada Uruguai tiveram por objetivo alterar as regras do GATT para que estas conferissem maior transparência aos processos, através da oportunidade de defesa dos interessados, bem como da definição detalhada dos valores normais dos produtos exportados ou importados, como meio para prevenir a prática de “*dumping*”.

No entanto, as tentativas de alterações não lograram êxito, de modo que até a reunião realizada em Montreal, no ano de 1988, praticamente não houve avanço no que tange à proteção do mercado internacional.

Posto isto, o Canadá, tentando apresentar solução para o problema das divergências entre os países signatários, sugeriu a criação de uma organização internacional intergovernamental³⁷ que viabilizasse a instituição de normas mercantis, as quais teriam natureza jurídica compulsória.

Porém, em 1990, na cidade de Bruxelas, mais uma vez os EUA apresentaram óbices para a aplicação dessa sugestão, alegando como fator principal a discordância entre as nações signatárias no que tange ao acordo sobre agricultura.

Logo após essa repulsa, o Diretor-Geral do GATT, Arthur Dunkel, resolveu elaborar um texto que contivesse a totalidade das propostas apresentadas pelos Países-membros durante todo o período de negociações da Rodada Uruguai.

O resumo em questão, que ficou então denominado de Texto Dunkel, reuniu as principais propostas, excluindo tão-somente aquelas consideradas mais sensíveis, que seriam analisadas posteriormente.

Durante todo o ano de 1993 os países estudaram o Texto Dunkel, até que, no dia 15 de abril de 1994, na cidade de Marraqueche, foi assinado o acordo³⁸ que previa a vigência de diversas normas, além da criação, no ano de 1995, de uma organização

³⁷ É importante ressaltar que foi recomendada a criação de um órgão compreendido no âmbito do Direito Internacional, pois o GATT não pode ser assim encarado, haja vista ter surgido como um Acordo a assim ter sido mantido durante toda sua existência. Desse modo, o máximo que se pode dizer acerca do GATT, é que este se trata de um "organismo internacional de fato".

³⁸ A Ata Final da Rodada Uruguai, assinada por 122 (cento e vinte e dois) países, compreende vários acordos, declarações e decisões que descrevem as negociações realizadas durante os sete anos da referida Rodada.

internacional ligada ao comércio, denominada Organização Mundial do Comércio – OMC.

Portanto, após longo período de discussões, ficou acordado na Rodada Uruguai o seguinte quadro jurídico:

- a) o Acordo estabelecendo a OMC é o texto principal (e abrange os textos detalhados e as 25.000 páginas de dados e prazos sobre tarifas);
- b) o Acordo da OMC contém quatro anexos;
 - b.1) o Anexo I contém os acordos multilaterais, abrangendo três acordos básicos (GATT 1994, GATS e TRIPS);
 - b.2) o Anexo II trata do Entendimento sobre Solução de Controvérsias;
 - b.3) o Anexo III prevê o Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais;
 - b.4) o Anexo IV contém acordos plurilaterais (produtos lácteos, carne bovina, aeronaves civis e compras governamentais);
- c) os diversos textos abrangem ainda decisões ministeriais e declarações ministeriais, que devem ser consideradas quando da interpretação das normas. (BARRAL, op. cit., p. 85-86)

Diante das novas normas criadas pelo GATT, as relações comerciais internacionais foram substancialmente modificadas, sendo possível estabelecer as seguintes inovações:

a) todos os Estados-membros da OMC passaram a ser obrigados a seguir as normas estipuladas por esse órgão, com exceção dos acordos plurilaterais;

b) a OMC passa a ser uma organização internacional com personalidade jurídica própria, o que não ocorria com o GATT;

c) deixa de existir a cláusula que prevê que legislação interna anterior teria prevalência sobre norma internacional posteriormente promulgada;

d) a implantação de um sistema de solução de controvérsias mais sofisticado e com maior vigor, visando a impossibilidade de bloqueio das decisões pela parte vencida;

e) a inclusão de temas que não são genuinamente comerciais, mas que, no entanto, são diretamente afetados pelas relações mercantis;

f) a publicidade periódica das políticas comerciais dos Estados-membros, assim como o exame dessas pelo Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais, o qual tem por finalidade averiguar se estão sendo cumpridas as determinações da OMC.

Nota-se, portanto, que a Rodada Uruguai formou um novo conceito de mercado internacional, abrangendo muito mais os fatores de auxílio à proteção dos exportadores e importadores.

As medidas legais e constitucionais pertinentes à implementação dos resultados da Rodada Uruguai podem ser avaliadas à luz do que se fez até agora, considerando o ordenamento jurídico interno do país no qual se está fazendo a implementação. (CASELLA, op. cit., p. 215)

Já, no que tange especificamente à regulamentação das medidas protetoras contra o “*dumping*”, se tornou imprescindível sua inserção no mercado internacional,

principalmente a partir da década de 80, quando a evolução econômica se tornou mais evidente, tendo em vista o fato dos países que participaram das Grandes Guerras terem conseguido se reerguer.

BARRAL (op. cit., p. 88-89) comenta sobre a necessidade da existência dessas medidas protetoras, alegando uma série de aspectos, que são transcritos no presente momento:

Em primeiro lugar, porque a aplicação crescente e reiterada de medidas “*antidumping*” reforçava a percepção de que constituía importante barreira não tarifária. Em segundo lugar, porque países em desenvolvimento (o México parece ter sido o caso paradigmático) passaram a adotar medidas “*antidumping*”, o que suscitou preocupação junto aos exportadores dos países desenvolvidos. Em terceiro lugar, porque novos conceitos passaram a ser discutidos (e aplicados pelas autoridades nacionais dos países desenvolvidos), sobretudo medidas contra triangulação³⁹ (*anticircumvention*), o que aumentou o nível de tensão entre os Estados afetados por estas novas medidas (sobretudo reclamações da Comunidade Européia e do Japão contra medidas norte-americanas).

Apesar do tema das medidas “*antidumping*” não fazerem parte, em princípio, da pauta das negociações iniciais da Rodada Uruguai, as atitudes tomadas pelos países signatários do GATT, com ênfase para os EUA, fizeram com que fossem novamente debatidas as formas de regulamentação das barreiras não tarifárias.

³⁹ Triangulação traduz-se pela relação onde países exportadores, comercializam produtos semi-prontos para serem finalizados em outro país, garantindo, assim, a não cobrança de tributos que, em razão das medidas “*antidumping*”, são taxados quando prontos.

O problema residia no fato dos EUA se aproveitarem do Código “*Antidumping*” para oferecer resistência aos produtos estrangeiros em diversas categorias, principalmente naquelas relacionadas ao comércio agrícola.

Por essa razão, o pedido de discussão das medidas “*antidumping*” partiu da Coreia, país que tinha seus produtos constantemente barrados em países como os EUA, o Canadá e os membros da Comunidade Européia.

Contudo, a solução não foi alcançada tão facilmente, devido ao trabalho que os EUA fizeram para reter a liberdade do mercado internacional em prol de seus produtos nacionais, valendo-se, para tanto, até mesmo de sua própria jurisprudência interna.

3.3.1 O acordo “*antidumping*”

O Acordo “*Antidumping*” da Rodada Uruguai, até ser constituído e aceito pelos países signatários, foi alvo de diversas propostas, dentre as quais se destacaram a Carlisle I, que cuidava basicamente das premissas sugeridas pelos EUA e pela Comunidade Européia, seguido pelo Carlisle II, que modificou de forma pouco significativa o projeto anterior.

No entanto, tendo em vista a repulsa por parte dos países em desenvolvimento, nenhum dos dois projetos logrou êxito. Assim, a responsabilidade pela apresentação de propostas condizentes com a realidade do mercado mundial ficou a cargo do

representante da Nova Zelândia, que, em 1990, trouxe à tona o projeto New Zeland I e, uma semana depois, o New Zeland II, sendo que ambos foram rejeitados pelos EUA e pela Comunidade Européia, por restringirem demasiadamente as medidas “*antidumping*”.

Posteriormente, o mesmo representante estatal apresentou o projeto New Zeland III, que, mais uma vez, não foi aprovado, visto que não tratava da questão da triangulação, a qual encontrava resistência pelos países desenvolvidos.

O Ministro do Comércio do Canadá, John Crosbie, por sua vez, fez nova tentativa de acordo quanto às restrições ligadas ao “*dumping*”, dividindo seu projeto em três categorias, quais sejam: questões fáceis, difíceis e mais difíceis. Os Estados-membros do GATT somente entraram em acordo nos aspectos compreendidos no primeiro grupo.

Destarte, o impasse permaneceu vigente até que o Texto Dunkel foi aceito por todos. Entretanto, no que tange ao aspecto específico do dumping, o referido Texto não se encontrava pleno, isto é, em muitos pontos se apresentava como vago e desconexo.

Por fim, em 1993, quando Bill Clinton foi empossado Presidente dos Estados Unidos, os países signatários do GATT se viram com esperança de conseguir acabar com esse impasse, tendo em vista o discurso de livre comércio apresentado pelo chefe de Estado.

Entretanto, Clinton não conseguiu se desfazer dos compromissos internos que tentavam a todo custo impedir a triangulação, bem como adaptar as normas internacionais de acordo com a legislação norte-americana, o que acarretou em um texto final ambíguo.

Desta feita, as normas prescritas no AARU não foram suficientes para regular todas as matérias relacionadas ao “*antidumping*”, tornando imprescindível a utilização do Acordo “*Antidumping*” como lei complementar. Nesse sentido, BARRAL (op. Cit., p. 95-96) assevera que:

As regras sobre “dumping” têm dois efeitos jurídicos, no âmbito do GATT 1994. Em primeiro lugar, abrem uma exceção à cláusula da Nação Mais Favorecida, ou seja, medidas restritivas que normalmente seriam proibidas são permitidas na medida em que se submetem nas hipóteses do Artigo VI e de acordo com os procedimentos do AARU. Em segundo lugar, este conjunto normativo cria também uma séria de obrigações para os Estados-Membros, para que estes possam aplicar medidas “antidumping”.

Diante de toda a explanação acima analisada, fica nítido que as medidas “*antidumping*” sofreram algumas modificações estruturais, apesar de ainda não serem o bastante para igualar a situação dos países desenvolvidos e daqueles em desenvolvimento.

Importante frisar, porém, a questão da Cláusula da Nação Mais Favorecida, a qual é definida, de acordo com o disposto no Black’s law dictionary como:

1. A clause in an agreement between two nations providing that each will treat the other as well as it treats any other nation that is given preferential treatment. 2. by extension, such a clause in any contract, but esp. an oil-and-gas contract. – Often shortened to *favored-nation clause*; *MFN clause*. – Also termed *most-favored-nations clause*.

Percebe-se que tal designação se refere a uma cláusula na qual os países são compelidos a se tratarem de forma igualitária, de modo a não acarretar prejuízo comercial a nenhum destes. Nos EUA, a referida cláusula é implicada, com maior ênfase, para os casos relativos ao consumo de óleo e gás, o que significa dizer ao consumo de petróleo.

Por sua vez, no que tange à nomenclatura, poder-se-ia dizer que a referida cláusula significa exatamente o contrário do que foi proposto pela Rodada Uruguai. Entretanto, para disseminar tal dúvida, Jackson (op. Cit., p. 157) apresenta sua explanação, na qual dispõe que o termo “mais favorecida” designa o entendimento de que a relação entre o país exportador e importador deve ser a mais amigável possível, de modo que aquele deve tratar este como nação mais favorecida durante a existência da relação comercial, sem prejuízo para outras nações.

Ressalte-se, ainda, que a Cláusula da Nação Mais Favorecida encontra-se inculcada no âmbito do princípio da não discriminação, o qual é dividido em dois aspectos, sendo o primeiro relativo à cláusula ora em comento e o segundo, a não discriminação dos produtos importados. Isso que dizer que tanto os produtos nacionais quanto os internacionais, quando dispostos no comércio local, devem ser tratados de forma igualitária.

Segundo esse princípio, a prática do “*dumping*” se apresenta como plenamente condenável, posto que o tratamento igual implica também o fato de que os produtos nacionais não podem ser prejudicados em prol dos internacionais.

Entretanto, em 1994, com a criação da Organização Mundial do Comércio, mais algumas inovações surgiram para facilitar as relações comerciais entre as nações signatárias.

3.3.2 A criação da OMC

A Rodada Uruguai, apesar de ter se tornado o conjunto de negociações mercantil mais extenso, obteve como resultado a criação da OMC, a qual se firmou efetivamente no cenário mundial como uma organização internacional intergovernamental reguladora dessas relações.

A Organização Mundial do Comércio, criada em 15 de abril de 1994, através da assinatura formal da Ata Final, que constou com 124 (cento e vinte e quatro) países⁴⁰, é fundamental para a existência de um mercado internacional mais estabilizado, haja vista

⁴⁰ Fizeram parte do Ato Final da Rodada Uruguai os seguintes países: África do Sul, Alemanha, Angola, Antilhas, Argélia, Argentina, Austrália, Áustria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belize, Benin, Bolívia, Botswana, Brasil, Brunei Darassulam, Burundi, Camarões, Chile, Chipre, Cingapura, Colômbia, Congo, Costa do Marfim, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Egito, El Salvador, Espanha, Fiji, Filipinas, Finlândia, França, Gabão, Gana, Grécia, Guatemala, Guiné Bissau, Honduras, Hong Kong, Hungria, Ilha Maurício, Índia, Indonésia, Irlanda, Islândia, Israel, Itália, Jamaica, Japão, Kuwait, Liechtenstein, Luxemburgo, Macau, Madagascar, Malásia, Malawi, Mali, Malta, Marrocos, México, Moçambique, Myanmar, Namíbia, Nicarágua, Niger, Nigéria, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos, Paquistão, Paraguai, Peru, Poolônia, Portugal, Qatar, Quênia, Reino Unido, República Africana Central, República da Coreia, República Dominicana, República Eslovaca, Republica Tcheca, Romênia, Santa Lúcia, Senegal, Sri Lanka, Suécia, Suíça, Suriname, Tailândia, Tanzânia, Trinidad e Tobago, Tunísia, Turquia, Uganda, União dos Emirados Árabes, Uruguai, Venezuela, Zaire, Zâmbia e Zimbábue.

ter se tornado preeminente a necessidade de uma organização estrutural coerente que substituísse o GATT.

Em termos comparativos, o GATT (1947) surgiu de um grupo inicial de 23 países, que movimentavam um comércio de cerca de 10 bilhões de dólares, enquanto a OMC foi criada por 123 países, com um comércio ao redor de 3,7 trilhões de dólares. (FARIA, op. cit., p. 18)

Porém, a instituição da OMC só foi possível graças à concordância dos EUA⁴¹ com os termos estabelecidos pela Rodada Uruguai, pois o não consentimento deste país resultaria na derrocada dessa organização internacional, assim como ocorreu com a Organização Internacional do Comércio.

Ressalte-se, ainda, que a aceitação por parte dos países signatários se resumia a "sim" ou "não", pois seria impossível chegar a um acordo unânime caso todas as nações pudessem emendar o texto final da Rodada Uruguai.

Em contrapartida, a OMC trouxe para o universo internacional uma estabilidade muito maior em relação ao comércio, tendo em vista a preocupação com certos fatores até então ignorados pelo GATT por CASELLA *et al.*(op. Cit., p. 52):

A OMC diferencia-se, de qualquer modo, substancialmente das instituições de Bretton Woods. Antes de mais nada, não se trata de uma instituição dotada de recursos de capital disponível pelos membros segundo a sua necessidade e na medida da sua contribuição

⁴¹ Para que os EUA aprovassem os termos finais que criariam a OMC foi necessário o consentimento do Congresso e do Senado norte-americanos, o que ocorreu no final do mês de novembro de 1994, apesar das intensas resistências, visto que isso acarretaria em um déficit de cerca de US\$ 11 bilhões de dólares nos cofres públicos.

(do que depende igualmente, no sistema de Bretton Woods, a sua própria posição nos órgãos das duas agências). A OMC é, em todo caso, uma organização internacional sob todos os aspectos. A sua criação preenche um vazio no setor das relações comerciais e remedia um limite fundamental do anterior sistema GATT. Por consequência do *Round* as regras materiais tornaram-se mais precisas e passaram a vigorar em um âmbito geográfico e setorial mais amplo. Por outro lado, estas serão administradas por um ente que dispõe de poder apropriado de supervisão, de interpretação, solução de controvérsias, atuação e sanção.

Há que se definir, portanto, que a intenção primordial da OMC baseia-se no aprimoramento do processo de liberalização comercial, extinguindo, ou, ao menos, diminuindo, o protecionismo que afeta diretamente os países menos desenvolvidos.

Entretanto, a liberalização do comércio não se verificou em todos os aspectos, posto que certos produtos, como, por exemplo, os agrícolas não foram beneficiados por essa garantia.

Aliás, até os dias atuais são observadas restrições de nações mais desenvolvidas para a importação desses produtos de países em desenvolvimento, como ocorre nas relações entre EUA e Brasil.

A OMC, por sua vez, tentando minimizar essa dicotomia entre os Países-membros, impôs uma limitação à soberania estatal, de modo que as nações foram compelidas a obedecer aos dispositivos prescritos pelos Conselhos componentes da organização internacional em comento⁴².

⁴² A OMC é estruturada pela Conferência Ministerial, a qual é composta por membros de todos os países signatários, que se reúnem, pelo menos, uma vez a cada dois anos. Em nível hierárquico, logo abaixo se encontra o Conselho Geral, que também conta com representantes de todas as nações, que se reúnem sempre que necessário. As finalidades deste órgão se apresentam como repartições, as quais exercem as funções de exame de políticas mercantis e de solução de controvérsias, sendo que esta orienta três

O sistema da OMC contém normas de comportamento e de organização, isto é, normas que conduzem juridicamente à convergência dos Estados singulares para a promoção de propósitos comuns. Essas normas circunscrevem a competência discricionária das soberanias nacionais e têm por objetivo promover interesses comuns através da expansão da produção e do comércio de bens e serviços. Com efeito, são estabelecidas normas de conduta, determinando limites que não devem ser ultrapassados pelos Estados-Partes na elaboração e aplicação de suas leis internas em matéria de comércio internacional. (NUSDEO, op. cit., p. 20)

Denota-se, portanto, que as regras estabelecidas pela OMC tendem à formação de um sistema uniforme, no qual todos os países signatários concordam com suas decisões proferidas, sempre calcadas na transparência e publicidade de seus atos. Porém, é imprescindível a observância da legislação interna dos países signatários para que seja viável a aplicação das normas da Organização Mundial do Comércio.

Destarte, a Rodada Uruguai, quando determinou a criação da OMC, deliberou pela realização de uma reunião posterior que definisse as medidas práticas a serem tomadas para a estruturação da nova organização internacional.

Nesse patamar, em 8 de dezembro de 1994, na cidade de Genebra foi realizada uma Conferência, na qual, entre outros aspectos discutidos, ficou estabelecido que o Acordo “*Antidumping*” elaborado e firmado na Rodada Tóquio vigoraria por mais um ano para que os Países-membros se adequassem às novas regras prescritas pela Rodada Uruguai (GATT/94) e implantadas pela OMC.

Comitês, dentre eles: Comitê de Comércio e Desenvolvimento; Comitê de Assuntos Orçamentários, Financeiros e Administrativos; e, Comitê de Restrições por Motivos de Balanço de Pagamentos. Neste último, funcionam o Conselho de Comércio de Serviços, o Conselho de Comércio de Bens e o Conselho para Aspectos da Propriedade Intelectual.

A esse respeito, MARQUES, em seu artigo O "*dumping*" na Organização Mundial do Comércio e no direito brasileiro – Decreto nº 1.602/95, publicado no livro coordenado por Casella, ao alertar sobre o erro da incidência da política econômica protecionista no mercado internacional até a Rodada Uruguai, assevera que:

a Rodada Uruguai teve o dever de elaborar regras muito claras e objetivas para regulamentar a aplicação de direitos *antidumping*, utilizando conceitos que não dessem margem a diferentes interpretações e pudessem, ao mesmo tempo, impulsionar o comércio internacional, através de um ordenamento jurídico eficaz, proporcionando assim, uma maior segurança aos países-membros.

Dessa sorte, após intensas discussões acerca do assunto, ficou decidido que todas as nações signatárias deveriam obedecer aos dispositivos previstos no Artigo VI do GATT 1994 (resultado das negociações da Rodada Uruguai). Para tanto, os Estados deveriam instituir norma legal nacional que regulasse a matéria de acordo com as regras da OMC⁴³.

3.4. Dumping e Rodada de Doha

A Rodada de Doha, ou melhor, a Agenda Doha de Desenvolvimento, como é conhecida formalmente, teve sua origem no período de 9 a 14 de novembro de 2001, durante o primeiro ciclo de reuniões na cidade de Doha, capital do Catar, em meio a IV Conferência Ministerial da OMC, cujo objetivo primordial era uma obtenção maior da liberalização do comércio mundial.

⁴³ Conforme parágrafo 5º, do Artigo 18, do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994.

Essa Rodada foi iniciada oficialmente dois meses após os atentados terroristas ocorridos nos Estados Unidos da América, com a finalidade de normalizar a economia mundial em plena crise financeira.

Em princípio, a promessa da nova Rodada era promover negociações para conseguir a abertura de mercados nos setores agrícola, industrial e de serviços em desenvolvimento, e sua duração seria de 3 anos, ou seja, deveria ter sido finalizada em 2005, sendo supervisionada pelo Comitê de Negociações Comerciais, ora subordinado do Conselho Geral da OMC. Era considerada a mais abstrusa negociação da história do GATT.

Depois da cidade de Doha, os principais encontros ocorreram em Cancun (México, 2003), Genebra (Suíça, 2004), Paris (França, 2005).

Durante o período que esteve vigendo, abordou de maneira exaustiva a liberalização do comércio mundial, em especial produtos e serviços agrícolas, o que gerou imenso interesse aos países em desenvolvimento como o Brasil, por exemplo, hoje responsável por uma enorme fatia das exportações dessa natureza.

Da primeira reunião até 2005, 142 países aceitaram realizar uma rodada que visava reduzir as tarifas e os subsídios, além de incentivar o comércio internacional, tornando as regras mais livres para os países em desenvolvimento.

Porém tal vontade acabou não saindo do papel, já que cada nação procurou, a sua maneira, se favorecer neste sentido, causando assim diversos conflitos.

Pode-se dizer que os principais aspectos discutidos durante a Rodada de Doha foram: a agricultura, os produtos industrializados, o comércio de serviços e a atualização de normas alfandegárias.

Fazendo um breve cronograma explicativo⁴⁴, temos:

— Novembro de 2001: Os países da OMC concordam em lançar a Rodada de Desenvolvimento de Doha com a promessa de empreender negociações para conseguir a abertura de mercados nos setores agrícola, industrial e de serviços em benefício do mundo em desenvolvimento.

— Setembro de 2003: Fracasso da Conferência Ministerial de Cancun (México), por um confronto Norte-Sul que se concentra no capítulo agrícola. Emergem coalizões como o G20 (países em desenvolvimento) e o G90 (países menos desenvolvidos).

— Julho de 2004: Reunião ministerial da OMC em Genebra para avançar no processo negociador. As deliberações dão lugar a um acordo-marco para continuar com as conversas e fixar as ambições da Rodada de Doha. Os EUA e a União Européia (UE) se propõem a reduzir seus subsídios agrícolas.

— Dezembro de 2004: Termina o prazo inicial para concluir a Rodada de Doha, que é adiado até fins de 2005.

⁴⁴Disponível em: <http://zerohora.clicrbs.com.br/zerohora>. Acesso em: 30 jan. 2011.

— Outubro de 2005: Os EUA prometem aplicar grandes cortes em seus subsídios agrícolas se outros parceiros comerciais, particularmente a UE, fizeram o mesmo. Os europeus apresentam sua oferta, embora a França se oponha a fazer mais concessões.

— Dezembro de 2005: A Conferência Ministerial da OMC em Hong Kong ameaça fracassar, mas a promessa dos países ricos de eliminar todos os subsídios às exportações e adotar medidas de apoio às nações mais pobres até 2013 ajuda a reconduzir o processo.

Os países também não cumprem o segundo prazo que tinham fixado para concluir a rodada, mas decidem que em meados de 2006 deveria haver resultados concretos e que o processo seria encerrado nesse ano.

— Junho de 2006: Os ministros de Comércio de mais de 60 países se reúnem em Genebra para salvar a rodada, que se encontra em um momento crítico, mas não obtêm sucesso.

— 23/24 julho de 2006: Os ministros do G6 (principais potências comerciais das quais se esperam acordos de princípios) se reúnem em Genebra, mas não conseguem tirar o processo da crise. As conversas ficam suspensas.

— 27 de novembro de 2006: A Suíça convoca para janeiro de 2007 uma reunião entre os principais negociadores da Rodada de Doha para impulsionar a negociação, suspensa por falta de acordos.

— 29 de janeiro de 2007: As negociações da Rodada de Doha são retomadas oficialmente em Genebra sete meses depois de terem sido suspensas, conforme acertaram 20 ministros que se reuniram em Davos (Suíça) por ocasião do Fórum Econômico Mundial.

— 26 de janeiro de 2008: Apesar da norma da OMC de realizar a cada dois anos uma Conferência Ministerial, os mesmo ministros se reúnem um ano depois em Davos e anunciam um encontro "informal" para perto da Páscoa.

— 21 de julho de 2008: Ministros de 30 países se reúnem em Genebra convocados pelo diretor-geral da OMC, Pascal Lamy, com o objetivo de salvar a Rodada de Doha.

— 29 de julho de 2008: As negociações para salvar a Rodada de Doha fracassam após dias de reunião porque os países não conciliaram as posições em relação à agricultura.

Dentre os problemas encontrados ao longo das negociações podemos elencar como principal o comércio mundial, uma vez que havia uma preocupação excessiva no que diz respeito aos efeitos que uma política liberalizante poderia causar no país, trazendo consigo supostamente o aumento do desemprego naqueles países que não estariam em condição de igualdade. Haja vista que, por exemplo, o Brasil e a Índia, gostariam que a União Européia e os Estados Unidos diminuíssem os subsídios, considerados aqui como incentivos que o governo oferecia aos produtores, proporcionando assim a redução de custo de produção.

Percebeu-se que ao longo dos nove anos de iminente luta por maior abertura do comércio internacional, o seu conteúdo na verdade está praticamente obscuro, e o que mais se evidencia são as verdadeiras intenções dos países desenvolvidos, qual seja aumentar o seu controle nos mercados das nações em desenvolvimento, protegendo assim seus próprios mercados.

Vale destacar que no início das negociações, o mundo era outro, as perspectivas eram diferentes, a comida era algo com custo baixo, o petróleo também, o aquecimento global ainda não era pauta assídua das reuniões, afinal pouco importava a camada de ozônio a época. Hoje pode-se afirmar que os países que possuem população pobre desejam proteção especial para caso haja uma crise falimentar que exploda de modo inesperado, tal como é o petróleo que atualmente faz girar a economia, e a contenção dos países na emissão de carbono acaba por elevar o custo de vida.

Muito se discute de quem é a culpa pelo atual fracasso da Rodada de Doha, para uns a China e a Índia seriam as causadoras da estada das negociações, enquanto para outros, na verdade a culpa seria dos EUA.

Até o encerramento do presente trabalho, o Brasil e outras potências tentam reativar o processo de liberalização do comércio internacional. Para o ministro das Relações Exteriores Antonio Patriota: "A diferença com Doha é que há atores importantes que pedem para elevar o nível de ambição e concessões adicionais aos emergentes, e com a União Européia não. Com a UE há uma tentativa de retomar as negociações em base ao progresso já realizado, são bases mais realistas de negociação".

CAPÍTULO III

DUMPING E A SISTEMATIZAÇÃO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS NA OMC

1. A caracterização do dumping

A caracterização do “*dumping*” dar-se-á quando for averiguada a lesão ou ameaça de lesão ao mercado interno que recebeu o produto por preço menor do que exposto no país exportador.

Daí resulta um dos maiores problemas inerentes à implantação das medidas “*antidumping*”, qual seja a comprovação do prejuízo ou da ameaça deste. Por esta razão, a única forma de se estabelecer uma uniformidade na aplicação de tal medida protetora será por meio da discriminação dos preços dos produtos entre os mercados.

Entretanto, nem sempre o produto exportado por um país é exposto ao seu mercado interno, de modo que nesse caso, a discriminação de preços fica prejudicada. A solução será alcançada através da verificação do preço de produto similar no Estado exportador e, mesmo assim não havendo, será "levantado o preço do produto similar ao ser exportado para um terceiro país". (MARQUES, op. Cit., p. 305)

MARQUES (op. Cit., p. 305) acrescenta, ainda, que a situação acima exposta poderá não ser suficiente para a discriminação do preço, caso em que o autor apresenta outra opção, nos seguintes termos:

poderão as autoridades competentes formar o preço a partir daquele praticado na revenda dos produtos importados ao primeiro comprador independente. Se esses não forem revendidos a compradores independentes, ou se ainda não tiverem sido revendidos na mesma condição que foram importados, pode-se partir de uma "base razoável" que venha a ser determinada pelas autoridades.

A base razoável citada pelo autor será obtida por estudo detalhado do preço de custo que o produto possui, considerando os seguintes fatores: matéria-prima, equipamentos, pessoal, administrativo, marketing, bem como todos os outros incorporados até a apresentação final do produto. Ademais, deve-se levar em conta, ainda, uma margem de lucro que o produtor almeja alcançar.

Diante dessas premissas, nota-se que o dumping será comprovado quando houver a justa comparação entre o produto exportado e outro similar que esteja no comércio da nação exportadora.

Entende-se por comparação justa aquela que considera ambos os preços no mesmo nível de comércio, normalmente o *ex fabrica*, e que sejam relativos a períodos os mais próximos possíveis.

Saliente-se que a justa comparação não pode ser objeto de determinação do dumping se não cumprir um prazo de investigação de no mínimo seis meses.

Da mesma sorte, não incidirão as medidas “*antidumping*” se a exportação for esporádica, isto é, se o volume de produtos exportados por determinado país for inferior a 3% (três por cento) do total do produto importado objeto de investigação.

Por fim, outro aspecto de extrema relevância para a caracterização do dumping diz respeito ao dano causado à indústria doméstica, a qual corresponde à fabricação nacional de produto similar àquele importado. Pode ocorrer, porém, do importador ser a mesma pessoa que fabrique nacionalmente o produto similar, caso em que somente os outros produtores serão levados em consideração para a comparação justa.

2. Solução de controvérsias na OMC

A solução de controvérsias, nos dias atuais, é admitida de maneira diversa daquela vigente no âmbito do GATT. Afinal, esse agia com natureza de Direito Internacional Público Econômico, pois somente se manifestava com relação aos interesses privados, se esses refletissem no interesse nacional.

Dessa sorte, a solução de controvérsias, normalmente, era dirimida através da diplomacia, como aduz LAFER (op. cit., p. 740) ao resumir o fundamento desse instituto quando regulado pelo GATT:

Em síntese: codificação e desenvolvimento progressivo do sistema de solução de controvérsias foi o resultado, no GATT, de uma *interpretação* formalizada pelas partes contratantes, baseado na prática e no seu aprimoramento, que não tinha base legal explícita no Acordo Geral. A criativa evolução dessa prática, num sentido amplo, indica a passagem – com marcha e contramarcha – de um sistema mais voltado para a conciliação, como era usual nos acordos de produtos primários, por exemplo, café (o que Hudek denominou "jurisprudência dogmática", ou seja, um *blend of legal and diplomatic strategies*), para um sistema que foi abrindo a possibilidade de um adensamento crescente da "juridicidade" na solução de controvérsias, sem nunca excluir a conciliação negociada dos interesses.

Nesse patamar, o GATT instituiu como instrumento capaz de solucionar as controvérsias os *panels*, compostos por três membros, os quais não tinham natureza jurídica de árbitros, visto que seus componentes não eram escolhidos pelas partes, mas sim pelo Secretariado ou pelo Diretor-Geral, que chamavam pessoas que não tinham relação direta com o conflito e que fossem especializadas no assunto discutido.

O ponto mais importante a ser ressaltado nesse contexto diz respeito à competência dos *panels*, que se limitava a oferecer um parecer, posto que a decisão final ficava a cargo de uma reunião realizada entre o Conselho e as partes contratantes, os quais deviam entrar em consenso sobre a solução.

Por sua vez, após a instituição da OMC, através da Rodada Uruguai, a solução de controvérsias passou a ter caráter jurídico, sendo sua aplicabilidade restrita, pois não

pode se manifestar *ex officio*, ou seja, tem que aguardar ser acionado pelos Estados-membros.

Saliente-se que, em contrapartida às normas do GATT, a competência dos *panels* se resume a julgar e aplicar sanções, não podendo, assim, agir como mero órgão consultivo ou de esclarecimento.

O mecanismo de solução de controvérsias confere à Organização um poder singular no cenário internacional: no caso de descumprimento de suas decisões, o Órgão de Solução de Controvérsias pode autorizar um Membro prejudicado a adotar retaliações comerciais contra o parceiro inadimplente em suas obrigações perante a OMC. (Cf. PRADO, op. cit., p. 263)

A normatização da solução de controvérsias, transformando-a em órgão julgador, no âmbito da OMC, foi instituída pelo Entendimento sobre Solução de Controvérsias da OMC⁴⁵, que encontra respaldo em três princípios, a saber:

a) abrangência: segundo o qual as normas da OMC que regulam o mercado também deverão julgar e condenar as pessoas que infringirem as regras dispostas no Acordo sobre Serviços ou sobre Aspectos de Propriedade Intelectual relativos ao Comércio. Verifica-se, portanto, que o citado Entendimento vigorará tanto para as relações diretas de mercado internacional, assim como para as indiretas.

b) automaticidade: que se traduz pela remota possibilidade dos *panels* não realizarem suas funções por completo, haja vista a necessidade de concordância de

⁴⁵ Originalmente, *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*.

todos os Estados-membros da OMC no sentido de não julgar a relação mercantil (regra do consenso negativo).

c) exequiabilidade: pela qual um relatório do *panel* ou do Órgão de Apelação terá embasamento suficiente para o Estado-membro demandante solicitar a retirada de concessões e vantagens mercantis que a nação signatária faltosa desfrutava (retaliação).

Os princípios acima relacionados demonstram que a solução pacífica, ou seja, diplomática, é mais vantajosa, pois não traz malefícios maiores para o Estado-membro que houver cometido o ilícito.

Chega-se assim ao paradoxo: um mecanismo de maior "densidade" jurídica (utilizando a expressão de Lafer) teoricamente coloca todos os Membros da OMC em posição de igualdade e representa um inegável progresso em termos da eficácia do sistema. Essa mesma densidade, contudo, desestimula soluções diplomáticas e implica custos de tal magnitude, que limita a plena utilização do mecanismo por parte da maioria dos Membros da organização. Ao mesmo — os países desenvolvidos (sobretudo EUA e União Européia) dispõem de recursos abundantes para litigar, e acolhem reclamações sem deixar margem para soluções que a diplomacia — em ritmo diferente do Direito — talvez pudesse encontrar, sem o desgaste que o contencioso entre Estados implica (PRADO, cit., p. 67).

Assim, os Órgãos de Apelação também sofrem limitação, que se baseia no pedido do relatório do *panel*, o qual somente poderá versar sobre questões estritamente jurídicas, não se importando com o fato material que gerou a tentativa de solução de controvérsia.

Não obstante, o Entendimento sobre Solução de Controvérsias da OMC não é o bastante para que a totalidade dos países-membros sintam-se protegidos legalmente, visto que, nos dias atuais, ainda há prevalência dos países mais desenvolvidos sobre os menos desenvolvidos ou em desenvolvimento.

Isso pode ser facilmente observado no caso dos aviões entre Brasil e Canadá, quando este o Canadá, apresentou a lista de retaliação àquele antes do prazo para entrega do relatório do *panel*⁴⁶ e da decisão do Órgão de Apelação, e, ainda, antes do lapso temporal de 30 (trinta) dias para a aplicação da pena correspondente ao dano. Mesmo sabendo da existência desses abusos, o certo é que o processo de apreciação, julgamento e condenação de pessoa que infrinja as normas da OMC encontra-se presente no ordenamento jurídico internacional.

2.1 O processo “*antidumping*” na OMC

Um dos principais motivos que ocasionam o acionamento do tribunal para solução de controvérsia é o dumping. O processo para a aplicação de medida “*antidumping*” iniciar-se-á com petição apoiada expressamente em pelo menos 25% (vinte e cinco por cento) dos produtos nacionais considerados lesados.

As normas do AARU possibilitam, ainda que as autoridades nacionais ajam de ofício e, em alguns casos, que os trabalhadores da indústria doméstica lesada interponham a petição.

⁴⁶ O autor Victor Luiz do Prado entende que o procedimento para escolha dos membros que elaborarão o relatório do *panel* é totalmente incompatível com a realidade, de modo que deveria ser implantado um corpo permanente de pessoas que poderiam ser escolhidas para a realização da tarefa.

Ademais, a medida provisória, isto é, a proibição temporária da entrada de produtos que estejam sendo investigados pelos órgãos competentes da OMC também se insere como prescrição normativa na suspeita de dumping.

O AARU esclarece as condições em que tais medidas provisórias poderão ser aplicadas: (a) se a investigação tiver sido iniciada, o aviso publicado e a possibilidade de manifestação tiver sido dada às partes interessadas; (b) tenha ocorrido uma determinação preliminar de dumping e dano à indústria doméstica; (c) tais medidas provisórias sejam julgadas necessárias para impedir a continuidade do dano durante as investigações. Outra condição para a aplicação dessas medidas provisórias é que tenham decorrido sessenta dias do início das investigações. Por outro lado, quanto ao prazo máximo de aplicação das medidas provisórias, estas devem se limitar "ao mais curto possível", e não poderão ultrapassar quatro meses. (BARRAL, op. cit., p. 206)

Em contrapartida, o mesmo dispositivo legal prevê também a suspensão ou o encerramento do processo de dumping caso as autoridades e os exportadores investigados alcancem um acordo na determinação do preço.

Nesse caso, o encerramento do processo de dumping não acarretará em prejuízo algum ao exportador investigado, desde que este não infrinja novamente a norma legal, pois seu descumprimento cessará a exportação.

Ressalte-se que o processo de dumping obedecerá aos princípios processuais da ampla defesa e do contraditório, de modo que a não aceitação do acordo por parte do importador deverá ser fundamentada, assim como o exportador investigado também terá seu direito de defender-se.

Por outro lado, pode ocorrer do acordo ser feito e do exportador não querer encerrar o processo por entender que não há a incidência de dumping.

Assim, se a afirmação da pessoa investigada for constatada, extingue-se o compromisso firmado, ao passo que se for averiguado o dumping, o compromisso seguirá como válido.

A desvantagem da continuidade do compromisso reside no fato de que é obrigatório o fornecimento de informações periódicas acerca de seu cumprimento às autoridades, pois sua violação poderá ser fundamento para a implantação de medida provisória, bem como de cobrança retroativa dos direitos “*antidumping*”. O trâmite legal durante o processo de dumping seguirá os princípios processuais mundialmente consagrados, dentre eles o da publicidade.

Assim, o Anexo II do AARU disciplina a hipótese, determinando que: (a) a autoridade nacional deve especificar as informações requeridas das partes interessadas, concedendo-lhes prazo razoável, e advertindo que o não-cumprimento poderá implicar utilização da melhor informação disponível; (b) a autoridade poderá requerer informações por meios específicos (um determinado meio eletrônico ou contabilidade informatizada), mas não deve exigir “sobrecarga desproporcional” dessas empresas; (c) a autoridade deve considerar as informações apresentadas, ainda que por outro meio, e não deve ignorar a informação, quando “a parte interessada se tenha servido do melhor de seus recursos”; (d) a autoridade deve justificar a recusa das informações prestadas e oferecer nova oportunidade à parte interessada; (e) a autoridade deve agir com especial prudência, com relação a informações de fontes secundárias, comparando-as com fontes independentes; (f) de qualquer forma, admite-se, como princípio, que a não-cooperação da parte interessada pode levar a resultado menos favorável para esta parte. (BARRAL op. cit., p. 215-216)

Após o período de instrução, as autoridades, com todas as provas e com o fundamento elaborado, informarão às partes interessadas sobre o teor do julgamento, bem como sua base legal, atuando como um juízo preliminar.

Destarte, se o processo for julgado procedente, as partes rés interessadas deverão assumir seus encargos. Porém, nem sempre é fácil qualificar as pessoas que serão punidas, caso em que a sanção será cobrada por amostragem estatística ou pelo maior percentual do volume de exportação investigado.

Em contrapartida, pode ocorrer da parte condenada não ser compelida a pagar a sanção prevista, mas sim, receber uma medida “*antidumping*” por parte do membro lesado durante o período que for necessário para a recomposição do dano, não podendo, portanto, exceder o valor da pena.

Da mesma sorte, pode ser aplicado o princípio da não-discriminação em sentido negativo, ou seja, ao invés de medida “*antidumping*” para a exportação, ela valerá para a importação que a parte condenada efetuar.

Por derradeiro, é mister denotar a inovação trazida pelo AARU, qual seja a possibilidade da aplicação da medida “*antidumping*” ser revista por tribunal nacional, que não precisa, necessariamente, ser do Judiciário.

Posto isto, nota-se que as regras inerentes à solução de controvérsias, tanto no que diz respeito às matérias relativas ao mercado de modo generalizado, quanto ao

dumping, são bastante incisivas, o que acarreta em extremo cuidado pelos importadores e exportadores.

3. Comitê sobre práticas “*antidumping*”

Por derradeiro, mister salientar que a Organização Mundial do Comércio, através da norma reguladora do procedimento administrativo até agora explanado, estabeleceu a criação do Comitê sobre Práticas “*antidumping*”, que terá como funções auxiliar os Estados-membros a solucionarem qualquer tipo de conflito relacionado à prática de dumping através da realização de consultas. Se essas consultas não satisfizerem os interesses do Membro, este poderá requerer ajuda ao Órgão de Solução de Controvérsias, o qual oferecerá sua avaliação acerca do conflito, em conformidade com os ditames previstos na norma legal referente ao tema em apreço.

Diante de todo o exposto, verifica-se que a OMC tratou do tema com atenção, para que não restassem dúvidas acerca das medidas cabíveis em caso de verificação da prática de dumping. Assim, para que essa regra seja cumprida, necessário se faz a instituição de norma ratificadora pelos Estados-membros, como ocorreu com o Brasil, ao promulgar o Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995.

CAPÍTULO IV

DUMPING NO DIREITO BRASILEIRO

1. O Processo administrativo de investigação de dumping no Brasil

O processo administrativo de investigação de dumping é regulado pelo Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio.

Como foi visto até o presente momento, a prática de dumping, quando alegada por um interessado, é investigada pelo país importador, para que se verifique a necessidade de implantação de medidas “*antidumping*”.

Nota-se, portanto, que o meio legal para se averiguar a prática de dumping será sempre o administrativo, posto que a legislação internacional dispusesse que cada

Estado deve executar as medidas cabíveis para se proteger contra as práticas desleais de comércio.

Para tanto, o processo administrativo deve seguir as normas legais que definam seu procedimento, as quais se encontram dispostas no ordenamento jurídico nacional, bem como no Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, de 1994.

1.1 A instauração do processo

O produtor compreendido no âmbito da indústria doméstica⁴⁷ deverá formular por escrito petição, a qual será encaminhada à Câmara de Comércio Exterior⁴⁸, contendo os seguintes dados: a) demonstração de dumping; b) demonstração de dano à indústria doméstica; c) nexos causal entre as importações a preço de dumping e o dano referido.

Ademais, na petição deverão constar os dados de identificação do peticionário, bem como de sua comprovada participação dentro da indústria doméstica, ou no caso desta ser a peticionária, a lista com todos os produtores a ela pertencentes; a descrição completa do produto alvo de dumping por parte do exportador, assim como todos os

⁴⁷ Por indústria doméstica entende-se todo o conjunto de produtores nacionais do produto similar àquele exportador em que suspeita de prática de dumping. Há, porém, exceção a essa situação, que se dá quando os produtores nacionais são as mesmas pessoas que importam o produto a preço de dumping.

⁴⁸ Esta entidade do Poder Público é a autoridade competente para julgar os casos de prática de dumping ocorridas dentro do território brasileiro. O Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio aduz que todo Estado que tenha em sua legislação norma pertinente à regulação do dumping, deve ter um órgão (tribunal arbitral, administrativo ou ligado ao Judiciário) destinado a solucionar tais conflitos, bem como realizar revisões dos direitos “*antidumping*” aplicados.

dados identificadores deste (país de origem e identificação) e do importador; o preço real de venda do referido produto dentro do mercado interno e o preço imposto pelo exportador para o mesmo bem; e, o impacto que este valor acarreta no mercado interno à indústria doméstica.

Estando a petição nos moldes previstos pela norma legal, a autoridade competente a analisará, verificando se há motivo justo para o início das investigações.

Ressalte-se que antes do início da investigação, a autoridade competente do país importador deverá notificar o Governo do país exportador de tudo que está ocorrendo em relação a suspeita de prática de dumping.

O aviso público do início da investigação deverá conter, ou alternativamente tornar acessível por meio de informe, em separado, informação adequada sobre os seguintes pontos:

- (a) o nome do país ou países exportadores e o produto em questão;
- (b) a data do início da investigação;
- (c) a base da alegação de dumping formulada na petição;
- (d) o resumo dos fatos sobre os quais se baseia a alegação de dano;
- (e) o endereço a que devem ser dirigidas as representações das partes interessadas;
- (f) os prazos dentro dos quais as partes interessadas podem dar a conhecer suas opiniões⁴⁹.

Há, porém, uma exceção a essa regra do início da investigação somente após o recebimento da petição, a qual se baseia no poder conferido à autoridade competente de começar a referida investigação *ex officio* se verificar a comprovação de dumping, bem como o dano e o nexo causal.

⁴⁹ Parágrafo 2, do Artigo 12, do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, de 1994.

Ademais, regras há em que o início da investigação não se dará, conforme dispõe o parágrafo 8, do Artigo 6, do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994, o quanto segue:

8. Deverá ser rejeitada a petição que se faça sob a égide do parágrafo 1, e deverá ser imediatamente encerrada a investigação, sempre que as autoridades responsáveis estejam convencidas de que não há suficiente comprovação que de dumping quer de dano que justifique o prosseguimento do caso. Deverá ocorrer imediato encerramento da investigação naqueles casos em que as autoridades determinem que a margem de dumping seja de *minimus*, ou que o volume de importações a preços de dumping real ou potencial, ou o dano causado, é desprezível. A margem de dumping deverá ser considerada como de *minimus* quando for inferior a 2 por cento, calculados sobre o preço de exportação. O volume de importações a preços de dumping deverá ser habitualmente considerado como desprezível caso tal volume, proveniente de um determinado país, seja considerado como responsável por menos de 3 por cento das importações do similar pelo Membro importador, a menos que o conjunto de países que, tomados individualmente representem, cada um, menos de 3 por cento das importações do similar pelo Membro importador, atinja, se tomado agregadamente, mais de 7 por cento das importações do similar pelo Membro importador.

Não ocorrendo nenhuma das hipóteses acima enumeradas, a autoridade competente iniciará as investigações de dumping, as quais deverão ser concluídas no prazo máximo de 18 (dezoito) meses após seu início.

1.2 A fase investigativa

Durante as investigações, os exportadores receberão notificação, na qual constarão todos os dados inerentes ao processo administrativo, bem como um questionário, que deverá ser respondido pelo exportador dentro do prazo de 30 (trinta) dias, podendo ser prorrogado por igual período. Para tanto, conta-se o início do prazo no momento do recebimento do questionário.

Importante frisar que, apesar do procedimento legal ser disciplinado por norma internacional, é garantido o direito de defesa, conforme os ditames da Constituição da República Federativa do Brasil, conforme artigo 6º, §14, o que se dará através de ações realizadas pela autoridade competente no sentido de propiciar o encontro das partes interessadas⁵⁰, a fim de que estas possam oferecer seus argumentos. Saliente-se, contudo, que tal “reunião” não é obrigatória, não acarretando prejuízo a falta de umas das partes interessadas.

1.3 A fase probante

No que tange às provas, estas serão dispostas no processo administrativo por escrito, podendo também serem apresentadas oralmente. No entanto, para que estas últimas tenham validade, imprescindível se faz a posterior reprodução por escrito das mesmas, a fim de que as outras partes possam ter conhecimento dos termos.

Pode ocorrer, ainda, de determinada prova ser considerada confidencial pela parte que a dispôs no processo administrativo, caso em que a autoridade competente somente poderá mostrá-la às outras partes se aquela que a apresentou concordar. Serão consideradas situações de aceitação do pedido de confidência os casos previstos no parágrafo 6, do Artigo 6, do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – 1994, a saber:

⁵⁰ De acordo com o parágrafo 14, do Artigo 6, do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994, serão consideradas partes interessadas: “a) exportadores ou produtores estrangeiros ou importadores de um produto objeto de investigação ou associação comercial ou empresarial, das quais a maioria dos Membros seja de produtores, exportadores ou importadores de tal produto; b) o Governo do Membro exportador; e c) o produtor do similar nacional no Membro importador, ou associação comercial ou empresarial na qual a maioria dos Membros produz o similar nacional no território do Membro importador.

(...) no caso da informação cuja revelação daria substancial vantagem competitiva a um competidor ou daquela que teria efeito substancialmente negativo sobre a pessoa que a está prestando ou sobre a pessoa que forneceu a informação àquela que a está prestando.

Nestes casos, a autoridade incumbir-se-á de pedir à parte que prestou prova confidencial que elabore um resumo que abranja todos os dados referentes àquela prova, de modo sintético, para que as outras partes possam tomar conhecimento do que está acontecendo efetivamente no processo administrativo. Já, se a parte não aceitar tal incumbência, à autoridade caberá o direito de não aceitar a prova confidencial.

Para configurar a veracidade dos fatos alegados pelas partes, caberá à autoridade competente realizar todos os atos necessários para tanto, até mesmo efetuar investigações no território do Estado do exportador, desde que haja autorização das empresas envolvidas e com prévio assentimento do Governo daquele país. Sendo o referido procedimento aceito, as partes deverão se esmerar, ao máximo, para oferecer todos os dados necessários. Já, caso as partes não colaborem, a autoridade competente poderá formular juízos preliminares e finais, afirmativos ou negativos, com base nos fatos disponíveis. Esse procedimento seguirá o trâmite previsto no Anexo II, do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, de 1994.

1.4 A caracterização do dumping

Para a caracterização do dumping, a autoridade competente deverá especificar, para cada exportador, a margem de dumping individualmente. Esta previsão somente não ocorrerá se a quantidade de exportadores for muito grande, caso em que a autoridade determinará, por meio de amostragem estatisticamente válida, a referida margem de dumping.

À autoridade caberá, ainda, o direito de implantar medidas provisórias

1.4.1 Medidas Provisórias

Nos termos do artigo 7º, §1º, é admissível a implementação das medidas provisórias na ocorrência dos seguintes pressupostos:

- (a) uma investigação tiver sido iniciada de acordo com o disposto no artigo 5, um aviso tiver sido publicado nesse sentido e às partes interessadas tiver sido oferecida oportunidade adequada de apresentar suas informações e fazer comentários;
- (b) uma determinação preliminar afirmativa de dumping e respectivo dano à indústria nacional tiver sido alcançada; e
- (c) as autoridades competentes julgarem assumir que tais medidas são necessárias para impedir que ocorra dano durante as investigações⁵¹.

As medidas provisórias não poderão ser aplicadas antes de decorridos 60 (sessenta) dias do início das investigações. Estas poderão ser implantadas sob a forma de depósito em dinheiro ou certificado do valor correspondente à margem de dumping

⁵¹ Parágrafo 1, do Artigo 7, do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994.

previamente estimado, bem como a suspensão de valoração aduaneira, desde que os direitos normais e o montante de direitos “*antidumping*” sejam indicados.

Ademais, ressalte-se que a medida provisória não poderá incidir por mais de quatro meses, sendo possível, ainda, sua revogação por decisão da autoridade competente ou a pedido de exportadores que tenham grande expressão no comércio do produto objeto de litígio, no prazo de seis meses. Já, se a autoridade verificar que um direito inferior à margem de dumping seria suficiente para assegurar o direito dos produtores internos, o prazo da medida provisória passa a ser de nove meses.

Por outro lado, por iniciativa da autoridade competente ou do exportador, poderá este assumir o compromisso de majorar o preço do produto ao ponto de eliminar a margem de dumping, caso em que as medidas provisórias, bem como a aplicação dos direitos “*antidumping*” poderão ser suspensos e o procedimento administrativo encerrado. Pode ocorrer, entretanto, da autoridade competente resolver continuar a investigação de dumping.

O Compromisso sobre Preços somente poderá ser efetivado pelo exportador após a prévia determinação afirmativa de dumping por parte do Governo do país do importador.

Ressalte-se que não é obrigatória a aceitação do Compromisso sobre Preços apresentado pelo exportador, desde que a autoridade preste todas as informações necessárias para explicar a razão para sua repulsa à referida oferta.

Já, se o Compromisso for aceito, fica a cargo do exportador a elaboração de um relatório periódico sobre o cumprimento da decisão, o qual será encaminhado à autoridade competente pela investigação de dumping.

Por sua vez, se for verificado o descumprimento do Compromisso sobre Preços, a autoridade competente poderá implantar medidas provisórias, assim como também poderá aplicar direitos definitivos sobre produtos que tenham entrado no mercado importador para consumo até noventa dias antes da aplicação da referida medida.

Entretanto, apesar de todas as possibilidades de decisões incidentais durante o processo administrativo, a autoridade competente deverá decidir, em definitivo, se os direitos “*antidumping*” serão aplicados ao exportador do produto objeto da discussão. Nesse caso, o valor poderá corresponder à totalidade da margem de dumping ou somente à parte desta. O ideal proposto pela norma legal reguladora desta investigação é o de que o montante estipulado pela autoridade competente seja menor do que a margem de dumping, desde que suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica.

1.5 Direitos “*antidumping*”

Assim, o valor correspondente ao direito “*antidumping*”, quando estabelecido de forma retrospectiva, a determinação do montante a ser pago deve ser definido no prazo máximo de 18 (dezoito) meses, sendo mais aceito o prazo de 12 (doze) meses, contados da data em que se tenha formulado a petição que expõe a fixação definitiva do mesmo.

Em se tratando de caso de reembolso, o mesmo deve ser efetuado no prazo máximo de 90 (noventa) dias após a determinação do valor correspondente ao direito “*antidumping*”. Caso esse prazo não seja cumprido, a autoridade competente deverá fornecer esclarecimentos, se estes forem solicitados.

Por outro lado, se a aplicação dos direitos “*antidumping*” referirem-se apenas a valores cobrados de modo prospectivo, o reembolso de eventual quantia cobrada em excesso deverá ser feito no prazo de 12 (doze) meses, com direito de prorrogação de mais seis meses, contados a partir da data de solicitação fundamentada do referido reembolso, pedida pelo importador do produto objeto de medida “*antidumping*”. Após a autorização do mesmo, este deverá ser realizado dentro de 90 (noventa) dias, a contar da decisão. Note-se ainda que se o valor percebido durante a aplicação de medida provisória for inferior àquele previsto na determinação do direito “*antidumping*”, a diferença não será cobrada.

A delimitação do direito “*antidumping*”, na forma regulamentar, poderá exceder:

- (a) a média ponderada da margem de dumping estabelecida para o grupo selecionado de exportadores ou produtores, ou
- (b) a diferença entre a média ponderada do valor normal praticado pelos exportadores ou produtores selecionados e os preços de exportação dos exportadores ou produtores que não tenham sido individualmente examinados, sempre que o montante devido para pagamento dos direitos “*antidumping*” for calculado de forma prospectiva sobre o valor normal, entendido que as autoridades não levarão em conta, para o propósito deste parágrafo, margens zero ou *minimis* ou, ainda, as margens estabelecidas nas circunstâncias a que faz referência o parágrafo 10 do Artigo 6. as autoridades aplicarão direitos individuais ou valores normais às importações de qualquer exportador ou produtor incluído na investigação que tenha fornecido

as necessárias informações durante seu curso, tal como disposto no subparágrafo 13 (b) do Artigo 6.

Por fim, resta aduzir ainda que o direito “*antidumping*” perdurará apenas pelo período em que se verificar sua necessidade, sendo cabível à autoridade competente prorrogar o prazo se entender imprescindível, desde que fundamente tal decisão, assim como também os exportadores terão o direito de pedir explicações sobre essa manutenção.

Saliente-se, ademais, que o direito “*antidumping*” somente pode ser aplicado no prazo máximo de cinco anos de incidência, a contar de sua imposição, ou, ainda, da data da revisão.

É importante frisar, ainda, que qualquer ato proveniente da autoridade competente deve ser precedido ou procedido (dependendo do caso) de aviso público, no qual constarão todos os dados considerados necessários para o total conhecimento por parte dos interessados.

2. Casuísticas

Após a análise de todo o procedimento para o julgamento de processos de dumping no mercado internacional, por ora, passa-se a expor casos concretos, para uma melhor visualização do tema em apreço.

A jurisprudência foi coletada junto ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior⁵², o qual se encarrega de todos os assuntos referentes à Organização Mundial do Comércio.

O critério para a escolha da jurisprudência que será analisada no decorrer deste título diz respeito a objetos que pertencem ao cotidiano das pessoas, favorecendo, assim, o entendimento daqueles que não acompanham de perto o universo jurídico, no que diz respeito à prática de dumping.

Para uma melhor definição dos julgados administrativos brasileiros sobre a prática de dumping, os mesmos serão analisados separadamente, de modo que estarão dispostos em três grupos distintos, a saber: 1) processos administrativos que resultaram em acordo de Compromisso sobre Preço; 2) processos administrativos que resultaram em aplicação de direitos “*antidumping*”; e, 3) processos administrativos nos quais foram implantados direitos “*antidumping*”, com posterior pedido de revisão destes.

2.1. República do Chile

O primeiro julgado coletado diz respeito à prática de dumping referente à exportação advinda da República do Chile de cartões semi-rígidos para embalagens, revestidos, tipos duplex e triplex, de gramatura igual ou superior a 200 g/m², classificados nos códigos 4810.12.90, 4810.29.00 e 4810.91.00, respectivamente, de acordo com a Nomenclatura do MERCOSUL – NCM.

⁵² As jurisprudências foram retiradas do site www.desenvolvimento.gov.br, que corresponde ao endereço virtual do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

O processo de investigação de prática de dumping foi instaurado pela Câmara de Comércio Exterior do Brasil sob o nº MDIC/SAA/CGSG 52100-000005/00-45, tendo sido apresentado na qualidade de Aviso Público no Parecer nº 20, de 17 de setembro de 2001. No entanto, tal investigação não chegou a ser terminada, tendo em vista o fato de a empresa exportadora ter requerido junto ao órgão supramencionado o Compromisso sobre Preços.

O referido acordo de Compromisso sobre Preços foi apresentado pela empresa chilena Cartulinas CMPC S.A., mais comumente denominada CMPC, com sede na cidade de Santiago, que, no contexto da proposta, demonstra a intenção de extinguir a prática desleal de comércio, através da instituição de preços mais altos para os referidos objetos em discussão.

Nestes termos, a empresa chilena aduz que os referidos produtos passarão a custar, no mínimo, dentro do território brasileiro, os seguintes valores:

- a) US\$ 783,46 (setecentos e oitenta e três dólares estadunidenses e quarenta e cinco centavos) por tonelada métrica para cartões semi-rígidos para embalagens, revestidos, tipo duplex, de gramatura igual ou superior a 200 g/m²; e
- b) US\$ 858,75 (oitocentos e cinquenta e oito dólares estadunidenses e setenta e cinco centavos) por tonelada métrica para cartões semi-rígidos para embalagens, revestidos, tipo triplex, de gramatura igual ou superior a 200 g/m².

Acrescenta, ainda, a referida empresa, que nos casos de volume trimestral máximo de exportação de 5400 t.m. (cinco mil e quatrocentas toneladas métricas), de ambos os tipos de cartões semi-rígidos, os valores correspondentes seriam reduzidos

para US\$ 600,00 (seiscentos dólares estadunidenses) e US\$ 690,00 (seiscentos e noventa dólares estadunidenses), respectivamente, sendo que, para tanto, será apresentado à autoridade brasileira relatório trimestral da ocorrência destes casos.

Salienta, também, que, se essa alteração de valores for verificada por dois trimestres consecutivos, tendo em vista o aumento das vendas, os valores correspondentes seriam majorados para o que inicialmente foi acordado. Por outro lado, aduz a empresa chilena que se esta exportar, em trimestre subsequente ao período supra citado quantidade que, na média dos trimestres, chegar a 5.400 t.m. (cinco mil e quatrocentas toneladas métricas), o valor correspondente retornará a ser aquele proposto como exceção.

Note-se que também ficou acordado que o montante acima mostrado (5.400 t.m.) será revisto anualmente, para que sofra os reajustes com base na publicação da BRACELPA, de acordo com a evolução do mercado interno brasileiro.

A exportadora também prevê em seu termo de acordo que a autoridade competente, assim como a indústria doméstica, poderá pedir revisão dos valores acima expostos.

Ademais, fica consignado também que a exportadora se compromete a fornecer, sempre que solicitado pela Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, todas as informações necessárias relativas ao cumprimento do Compromisso sobre Preços.

Pede, ainda, a empresa chilena a suspensão das investigações de dumping, aduzindo que tem pleno conhecimento que o descumprimento do acordo será motivo suficiente para a retomada do processo administrativo.

Por fim, aduz a empresa chilena que, em nenhum momento, teve intenção de praticar medidas desleais de comércio, no caso o dumping, alegando, ainda, que qualquer tipo de dano ocorrido na indústria doméstica não foi causado em razão da exportação de seus produtos.

Diante dos fatos e das propostas alegados pela exportadora, o Presidente da Câmara de Comércio Exterior do Brasil, no uso de suas atribuições, homologa o Compromisso sobre Preços para as importações do produto objeto da discussão de propriedade de Cartulinas CMPC S.A., com conseqüente suspensão da investigação de dumping. Conclui a Resolução nº 34, de 30 de outubro de 2001 aduzindo que esta entrará em vigor na data de sua publicação e terá vigência de até cinco anos.

A jurisprudência supra comentada revela uma das melhores formas de solução de conflito internacional, qual seja o acordo entre as partes, tendo em vista que, por se tratar de um contrato comercial, as partes podem optar por entrar em um acordo, de modo que não restem maiores ônus para nenhuma delas.

2.2. Dinamarca, EUA e França

O próximo julgado diz respeito às importações de medicamentos contendo insulina (Código 3004.31.00, da NCM), exportados pela Dinamarca, pelos EUA e pela

França. Note-se que neste caso, o Compromisso sobre Preços será acordado apenas com dois destes países, visto que a Dinamarca não demonstrou vontade de solucionar o conflito pacificamente.

Assim, o Processo MDIC/SAA/CGSG 52100-000002/99-41 foi iniciado com a protocolização de petição por parte da empresa brasileira Biobrás S.A., a qual pediu investigação de dumping sobre produtos exportados da Dinamarca, dos EUA e da França.

A autoridade competente (SECEX), após aceitar o pedido de investigação, realizou todos os atos obrigatórios (notificação das empresas e dos Governos dos países onde aquelas encontram-se instaladas, bem como dos importadores), incluindo o envio do questionário para que os exportadores o respondessem no prazo legal. As partes interessadas solicitaram prorrogação do prazo para a entrega do questionário, a qual foi acolhida, sendo as respostas entregues no novo prazo combinado.

Na data de 5 de dezembro de 2000, foi publicada no DOU a Circular SECEX nº 47, de 04.12.2000, a qual continha a determinação preliminar positiva de incidência de dumping no mercado interno e conseqüente dano para a indústria doméstica.

Em 15 de dezembro de 2000, por meio de expediente protocolizado na SECEX as empresas Eli Lilly and Company dos Estados Unidos da América – EUA (Lilly EUA) e Lilly France S.A. da França (Lilly França), com base na Circular SECEX nº 47, de 2000, e nas disposições do Decreto nº 1.602, de 1995, apresentaram proposta de Compromisso de Preços. Concomitantemente solicitaram a suspensão dos procedimentos sem o prosseguimento da investigação⁵³.

⁵³ Circular nº 5 de 9 de fevereiro de 2001.

Destarte, a SECEX admitiu o valor proposto pelas empresas exportadoras supramencionadas, de modo que o referido órgão estatal resolveu por suspender a investigação de dumping a essas duas empresas. Verifica-se, portanto, que o aludido processo continuou apenas em face da empresa dinamarquesa Novo Nordisk S.A.

Nesse sentido, a investigação passou para a fase de averiguação dos preços correspondentes ao produto objeto da discussão no país de origem, qual seja a Dinamarca, os quais foram fornecidos pela própria empresa.

Assim, na Dinamarca, o preço do medicamento comercializado em frascos de 1,5 ml, para pagamento à vista, variava entre US\$ 2,88 (dois dólares estadunidenses e oitenta e oito centavos) e US\$ 3,39 (três dólares estadunidenses e trinta e nove centavos), ao passo que no Brasil, tal mercadoria era vendida pelo preço de US\$ 1,23 (um dólar estadunidense e vinte e três centavos).

Já, nos frascos de 3 ml, os valores de venda por frasco na Dinamarca variavam entre US\$ 6,64 (seis dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos) e US\$ 6,88 (seis dólares estadunidenses e oitenta e oito centavos), enquanto no Brasil, o preço do frasco era de US\$ 2,67 (dois dólares estadunidenses e sessenta e sete centavos).

Por fim, nos frascos de 10 ml, o preço do produto vendido na Dinamarca variava entre US\$ 10,93 (dez dólares estadunidenses e noventa e três centavos) e US\$ 20,03 (vinte dólares estadunidenses e três centavos), ao passo que no Brasil o valor

variava entre US\$ 3,72 (três dólares estadunidenses e setenta e dois centavos) e US\$ 4,75 (quatro dólares estadunidenses e setenta e cinco centavos).

Os técnicos especializados do órgão competente para tal função estabeleceram que, no período entre janeiro de 1998 e junho de 1999 a margem de dumping do produto exportado para o país foi de 200,2%.

Diante do exposto, verificou-se a incidência da prática de dumping no mercado interno brasileiro pela empresa dinamarquesa Novo Nordisk S.A.

Porém, a referida autoridade competente ofereceu à empresa exportadora o direito de apresentar proposta de Compromisso de Preços, para que não fosse imprescindível a aplicação dos direitos “*antidumping*”, os quais, de acordo com as estatísticas elaboradas, seriam na média de 76,1% de majoração do valor correspondente ao produto vendido dentro do território brasileiro.

No entanto, tal empresa não ofereceu o referido termo, de modo que ficou estabelecida a aplicação dos direitos “*antidumping*” no valor de 76,1% para a venda dos medicamentos contendo insulina da empresa dinamarquesa Novo Nordisk S.A., ao passo que para os EUA e para a França, o acordo de Compromisso de Preços foi homologado.

Foram observados todos os pressupostos legais e foi estabelecido que o acordo vigeria pelo prazo de até cinco anos, o mesmo ocorrendo com os direitos “*antidumping*” aplicados à Dinamarca.

3. Medidas “*antidumping*”

A aplicação de medidas “*antidumping*”, no Brasil, se afigura como mais comum do que o acordo de Compromisso de Preços, apesar daquele ser normalmente mais vantajoso para ambas as partes.

Assim, passa-se a analisar algumas decisões coletadas que resultaram na aplicação dos direitos “*antidumping*” aos exportadores dos produtos dispostos no mercado interno brasileiro.

3.1 México e Venezuela

A primeira decisão que resultou na Portaria Interministerial nº 46, de 12.07.2000, de autoria do Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o qual decidiu pela implantação das medidas “*antidumping*” em face da exportação de cimento portland (Códigos 2523.29.10 e 2523.29.90, da NCM) feitas pelo México.

Na realidade, a petição protocolizada pela empresa brasileira Itautinga Agro Industrial S.A. foi proposta contra as exportações advindas do México e da Venezuela. Após a devida verificação dos pressupostos constantes na referida petição, a SECEX comunicou o produtor nacional, bem como as Embaixadas do México e da Venezuela acerca do início das investigações, o que se deu na data de 11 de janeiro de 1999. Ademais, foram notificados todos os interessados, para que os mesmos respondessem

ao questionário enviado pela SECEX, sendo que apenas as empresas brasileiras notificadas responderam ao questionário.

De acordo com as informações fornecidas pelas empresas mexicanas, os preços do produto em questão à venda no Brasil correspondiam a US\$ 32,18 t (trinta e dois dólares estadunidenses e dezoito centavos por tonelada) relativo à empresa Cemex Internacional S.A. e US\$ 43,15 t (quarenta e três dólares estadunidenses e quinze centavos por tonelada) relativo à empresa Cementos Aspacos. Já, na Venezuela, o preço era de US\$ 42,68 t (quarenta e dois dólares estadunidenses e sessenta e oito centavos por tonelada).

Já, no mercado interno daqueles países, os valores correspondentes aos mesmos produtos eram muito maiores, sendo que no México, se tratava de US\$ 75,36 t (setenta e cinco dólares estadunidenses e trinta e seis centavos por tonelada) enquanto na Venezuela, era de US\$ 73,90 t (setenta e três dólares estadunidenses e noventa centavos por tonelada), verificando-se, assim, a incidência da margem de dumping.

As análises desenvolvidas indicam a existência de dano à indústria doméstica, caracterizado pela queda nos preços e pelo mau desempenho econômico-financeiro da Itautinga. Embora o consumo tenha crescido 326.658 toneladas (...), as importações do México e da Venezuela cresceram 173.110 toneladas, absorvendo 53% daquele aumento de consumo, enquanto os restantes 47%, ou seja, 153.548 toneladas foram supridas pela indústria doméstica.

De todo o exposto, ficou decidido pela aplicação dos direitos “*antidumping*” sobre ambos os países, sendo que no caso do México a majoração se deu no valor de 22,5%, ao passo que na Venezuela, o montante foi de 19,4%.

3.2. Nova Zelândia, União Européia, Uruguai

A próxima decisão coletada diz respeito às importações de leite em pó (Códigos 0402.10.10, 0402.10.90, 0402.21.20, 0402.29.10 e 0402.29.20 da NCM) advindo dos seguintes países: Nova Zelândia, União Européia e Uruguai, sendo que a Argentina e a Dinamarca que, inicialmente faziam parte do rol dos Estados exportadores, acordaram pelo Compromisso de Preços.

O início das investigações de dumping decorrentes da exportação de leite em pó deu-se através da protocolização de petição por parte da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), no dia 18 de janeiro de 1999, a qual, após ter sido aceita, se transformou no Processo MICT/SAA/CGSG 52100-000001/99-89.

Inicialmente, o rol dos países que eram alvo de investigação incluía a Austrália, que não continuou como parte interessada no processo, tendo em vista o fato da SECEX não ter encontrado nenhum indício de dumping na exportação desses produtos por parte desta nação, visto que a quantidade de leite em pó importado representava apenas dois por cento do total importado.

A continuação das investigações se deu em razão dos produtos importados pela Nova Zelândia, os quais tinham preço de mercado local no país de origem de US\$ 1,62

(um dólar estadunidense e sessenta e dois centavos) para o leite em pó integral não fracionado e US\$ 1,43 (um dólar estadunidense e quarenta e três centavos) para o leite em pó desnatado não fracionado, sendo ambos considerados por quilograma.

Por sua vez, na União Européia, o preço normal local era de US\$ 2,99 (dois dólares estadunidenses e noventa e nove centavos) para o leite em pó integral e US\$ 3,32 (três dólares estadunidenses e trinta e dois centavos) para o leite em pó desnatado.

Já, no que tange ao Uruguai, os valores correspondentes ao leite em pó integral e desnatado eram, respectivamente, de US\$ 2,15 (dois dólares estadunidenses e quinze centavos) e US\$ 2,09 (dois dólares estadunidenses e nove centavos).

Por outro lado, os valores de exportação que tais países cobravam para o produto em questão não correspondiam ao preço colocado à disposição dentro do território nacional de cada um. Assim, verifica-se que os leites em pó integral e desnatado tinham os seguintes valores no Brasil: Nova Zelândia, US\$ 1,49 (um dólar estadunidense e quarenta e nove centavos) e US\$ 1,45 (um dólar estadunidense e quarenta e cinco centavos); União Européia, US\$ 1,49 (um dólar estadunidense e quarenta e nove centavos) e US\$ 1,34 (um dólar estadunidense e trinta e quatro centavos); e, Uruguai, US\$ 2,04 (dois dólares estadunidenses e quatro centavos) e US\$ 1,68 (um dólar estadunidense e sessenta e oito centavos).

Tendo em vista que a finalidade do direito “*antidumping*” é regularizar o mercado, corrigindo as distorções resultantes da prática desleal de comércio e que o nível do direito “*antidumping*” deve ser tal que, corrigindo essas distorções, não implique excessiva proteção nem vantagem a determinada empresa ou país, foi calculada a margem

média ponderada de subcotação que, no caso da Nova Zelândia foi de 3,9%, no caso da União Européia (exceto Dinamarca) foi de 14,8%, e no caso do Uruguai foi de 16,9%, percentuais inferiores às margens de dumping apuradas, porém suficiente para anular o dano causado pelas exportações provenientes daquelas origens.

No entanto, na data de 3 de abril de 2001, o Presidente da Câmara de Comércio Exterior, através da Resolução CAMEX nº 10, suspendeu a aplicação dos direitos “*antidumping*” contra o Uruguai, tendo em vista o Compromisso de Preços posteriormente firmados entre eles.

Diante do exposto, a SECEX realizou todos os atos legais dispostos na legislação pertinente, de modo que apenas a Nova Zelândia e a União Européia foram compelidas a cumprir tais direitos “*antidumping*” pelo prazo de cinco anos, o que deu-se até o ano de 2005.

4. Revisões

Por fim, por ora apresentar-se-á a jurisprudência que tende a demonstrar os casos de revisão das medidas “*antidumping*” aplicado em face dos países exportadores que violaram as regras, praticando deslealdades no comércio internacional.

4.1. República do Chile

A primeira jurisprudência a tratar do assunto diz respeito ao caso em que o objeto de discussão se trata de lápis de madeira com mina de grafite e com mina de cor, advindos da República Popular da China.

O processo administrativo MICT/SAG/CGSS 52100-000401/95-33, teve como início a protocolização de petição por parte das empresas brasileiras Labra – Indústria Brasileira de Lápis S.A. e Lápis Johann Faber S.A. na data de 24 de novembro de 1995, pedindo pela abertura de procedimento investigatório da venda no mercado interno do país dos produtos acima elencados de natureza chinesa.

A SECEX, na data de 20 de fevereiro de 1997 condenou as empresas estrangeiras estabelecidas na República Popular da China a cumprirem os direitos “*antidumping*” definitivos de 301,5% e de 202,3% sobre as importações brasileiras do material já citado, o qual seria válido até o prazo de 26 de fevereiro de 2002, de acordo com o disposto na Circular SECEX nº 41, de 19 de julho de 2001.

No entanto, as empresas brasileiras que peticionaram pedindo a aplicação dos direitos “*antidumping*”, não satisfeitas com a decisão, protocolizaram outra petição, na data de 6 de novembro de 2001, pedindo a revisão da decisão anterior, de modo que o prazo fosse prorrogado.

A SECEX, aplicando o direito positivo brasileiro e internacional, iniciou o processo de revisão, notificando a Coordenação Geral do Sistema de Controle Aduaneiro da Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda, para que esta continuasse a cobrar os direitos “*antidumping*” da República Popular da China no que tange à exportação dos referidos lápis de madeira até que a revisão desse por terminada.

Ademais, a Embaixada Popular da China, bem como todas as partes interessadas foram notificadas da abertura da revisão, sendo, novamente, enviados questionários, de

modo que todas as empresas poderiam oferecer suas informações e seus elementos de prova pertinentes.

Assim, a SECEX, verificando todos os dados fornecidos pelas empresas e pela Embaixada do referido país exportador, notou que se os direitos “*antidumping*” terminassem, a República Popular da China voltaria a praticar o dumping, tendo em vista que o Brasil passaria novamente a ser um dos principais mercados de destino dos já aludidos lápis.

O fato de a indústria doméstica, ao longo do período de vigência dos direitos “*antidumping*”, ter recuperado tanto o seu volume de produção como o de vendas e aumentado sua participação no consumo aparente brasileiro para níveis superiores a 86% para os dois tipos de lápis indica a eficácia dos níveis dos direitos aplicados em 1997.

No confronto dos preços médios CIF internados praticados nas vendas da China para a Argentina em 2001, computados os direitos “*antidumping*” vigentes, de 301,5% para os lápis de grafite e 202,3% para os lápis de cor, com os preços médios praticados nas vendas da indústria doméstica no mercado interno, verificou-se que o percentual relativo aos lápis de grafite poderia ser ajustado para o nível da subcotação de 2001, ou seja, 201,4% uma vez que tal percentual, no cenário traçado, seria suficiente para neutralizar a eventual retomada do dano à indústria decorrente das importações de lápis de grafite de origem chinesa a preços de dumping. No que tange ao direito atinente aos lápis de cor, o direito vigente de 202,3% foi suficiente, no período de 1997 a 2001, para neutralizar o dano causado à indústria doméstica pelas importações de lápis de cor chinês a preços de dumping.

Diante das averiguações realizadas, a Câmara do Comércio Exterior, através da Resolução nº 6, de 7 de fevereiro de 2003 deferiu o pedido de prorrogação por mais cinco anos dos direitos “*antidumping*” em face da República Popular da China no tangente aos lápis citados.

4.2 Outras revisões

Outros pedidos de revisão foram protocolizados perante a SECEX quanto à continuação da aplicação dos direitos “*antidumping*” como forma de proteção à indústria doméstica brasileira.

Dentre eles, cite-se a revisão ao Processo MDIC/SAA/CGSG 52000-019469/2002-96 que correspondia à imputação das medidas “*antidumping*” em face da República Popular da China sobre cogumelos conservados (Código 0711.51.00 e 2003.10.00, da NCM).

Ocorre que a Associação de Produtores de Cogumelos de Mogi das Cruzes e Suzano, na data de setembro de 2002, protocolizou pedido de revisão, o qual foi aceito pela SECEX, conforme demonstra a Circular nº 59, de 18.12.2002. Dentro do prazo exigido pela norma legal internacional e ratificado pela brasileira, todas as partes interessadas foram notificadas e a elas entregues os questionários relativos ao objeto de discussão, o cogumelo conservados (Códigos 0711.51.00 e 2003.10.00, da NCM).

O produto objeto da investigação é o cogumelo conservado da espécie *sgaricus bisporus* ou *bitorquis*, popularmente conhecido como “Champignon de Paris”, apresentando-se em duas formas de comercialização: pré-cozido/conservado transitoriamente e preparado/conservado. O primeiro se apresenta geralmente cozido em água, sal e ácido cítrico, ou outras substâncias semelhantes, destinadas a assegurar transitoriamente sua conservação, sendo acondicionado em embalagens plásticas para estocagem provisória, encontrando-se, porém, impróprio para consumo; o segundo, além de cozido, é conservado em recipientes hermeticamente lacrados, exceto em vinagre ou ácido acético, apresentando-se pronto para ser consumido.

Ressalte-se, porém, que estas espécies de comercialização dos cogumelos conservados importados também são encontradas no Brasil, que possui o mesmo cultivo e produtividade daqueles produzidos na China.

A diminuição e a saída dos produtos chineses do mercado interno nacional, nos anos de 2000 e 2001, respectivamente, demonstraram como a aplicação dos direitos “*antidumping*” protegeram o comércio brasileiro.

Porém, diante do quinto ano do prazo de vigência do direito em tela, os produtos chineses já entraram no cenário comercial do país, apesar de não serem muito expressivos.

Destarte, tornou-se imprescindível a prorrogação dos direitos “*antidumping*”, apesar dos valores do produto chinês não estarem fora do estabelecido pela decisão sobre a aplicação do referido direito.

A Câmara do Comércio Exterior conclui que no que tange à prorrogação dos direitos “*antidumping*”, a República Popular da China permanecerá, por mais cinco anos, com a obrigação de cumprir a determinação administrativa.

CONCLUSÃO

O Direito Internacional se apresenta, nos dias atuais, como um ramo do Direito cuja importância para a solução de conflitos comerciais é significativa, principalmente em razão da evolução social e tecnológica, que fez com que os países efetuassem contratos internacionais com muita frequência.

Destarte, se tornou imprescindível a criação de acordos internacionais que visassem à proteção dos direitos dos contratantes, com maior ênfase para aqueles advindos de países em desenvolvimento que, por vezes, são desrespeitados por outros provenientes de países desenvolvidos.

Isso ocorre pelo simples fato de que estes últimos acreditam que diante das necessidades que os países em desenvolvimento apresentam no cenário mundial, é fácil

aplicar medidas mais favoráveis para si, pois entendem que estes precisarão aceitar tais imposições para permanecer dentro do mercado internacional.

Entretanto, não pode prevalecer esse pensamento protecionista por parte dos países desenvolvidos, posto que a realidade impõe a coexistência de todos como partes integrantes de um mesmo contexto social.

Assim, todas as nações deveriam agir em conjunto para que fosse possível alcançar o desenvolvimento do mundo de maneira equilibrada.

Porém, verifica-se a não incidência deste pensamento quando da ocorrência da prática de dumping por exportadores. Aliás, hoje em dia é facilmente encontrada tal prática desleal de comércio dentro do mercado internacional.

É verdade, entretanto, que a Organização Mundial do Comércio vem repelindo tal prática através da instituição de normas legais protetoras dos direitos dos importadores, como se vê com a implantação do Código “*Antidumping*”.

A disciplina legal das medidas “*antidumping*” tem como fundamento a preservação do mercado internacional por meio de regras que regulem de forma igualitária os direitos de todas as partes interessadas.

Para tanto, aplica-se a cláusula da Nação Mais Favorecida, bem como o princípio da não discriminação, os quais, quando adimplidos, impedem a prática desleal de comércio.

Por outro lado, mesmo com a existência das normas legais supramencionadas, os países ainda impõem outras medidas protetoras, como a instituição de barreiras tarifárias e não tarifárias, as quais nem sempre conseguem impedir a prática de “*dumping*”.

As más intenções dos exportadores que praticam o “*dumping*” ultrapassam as medidas protetoras, haja visto que esses conseguem minimizar ao máximo o valor dos produtos quando exportados, de modo que mesmo com a incidência de tarifas de importação, ou mesmo de restrições de outras naturezas, nota-se a efetiva ocorrência da prática do “*dumping*”, com a venda dos produtos no país por preços abaixo dos valores de mercado.

Por esta razão foi de extrema valia a ratificação, por parte do Poder Público brasileiro, das normas internacionais que visam à proteção do comércio internacional.

Assim, sempre que verificar-se a ocorrência do “*dumping*”, as partes interessadas poderão recorrer às autoridades administrativas requerendo a aplicação de direitos “*antidumping*” aos exportadores que praticaram tais medidas.

Sabe-se que a incidência de direitos “*antidumping*” sobre determinados produtos importados denota-se como uma forma de punição ao exportador que não cumpriu a norma legal internacional e nacional.

No entanto, não se pode entender que tal medida possua natureza penal ou mesmo tributária, visto que a aplicação incidirá como uma majoração no valor do preço do produto dentro do mercado interno. Esse pensamento não se justifica devido ao simples fato de que a aplicação das referidas medidas tem como fundamento a proteção do mercado interno e, por consequência, a proteção da defesa da concorrência e do consumidor.

Neste contexto, verifica-se que os direitos “*antidumping*” possuem natureza de direito econômico, ou seja, derivam de medidas punitivas que têm por pressuposto o alcance da proteção da economia nacional em face dos produtos internacionais dispostos à venda neste mercado.

Apesar de se saber que a prática de “*dumping*” ocorre com certa frequência no mercado interno brasileiro, não se pode querer que a deslealdade do comércio se extinga através da proibição da entrada neste mercado de produtos exportados.

Na verdade, o que se impõe é a aplicação de medidas que visem à proteção do comércio interno sem que para isso seja necessária a retirada dos produtos internacionais.

Se fosse preciso que tal medida incidisse, a concorrência interna também seria prejudicada, visto que os produtores não mais estariam atentos às alternativas que são apresentadas nos mercados internacionais.

Isso acarretaria a estagnação do comércio interno, e, conseqüentemente, a estagnação da evolução social dos brasileiros e dos estrangeiros que aqui residem.

Assim, conclui-se que a aplicação das medidas “*antidumping*”, nos moldes hoje impostos, se apresenta como forma protetora de grande valia, desde que seja impelida coerentemente, de modo que não impeça a entrada de produtos internacionais no mercado interno, assegurando, destarte, a continuidade na existência da concorrência, bem como da garantia dos direitos inerentes a toda a sociedade brasileira, dentre a livre iniciativa e o livre comércio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL Jr., Alberto do (coord.). OMC e o comércio internacional. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

_____. Regulamentação Internacional dos Investimentos. 1ª Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

ARAÚJO, Nádia de. Contratos internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais. 4. ed. rev. amp. Rio de Janeiro: Renovar, 2009.

ASSIS, Francisco Arnoldo de. Comércio exterior: política de defesa comercial *versus* práticas desleais de comércio. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2002.

BARBOSA, Rubens Antonio. Barreiras aos produtos, serviços e investimentos do Brasil nos Estados Unidos. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

BARRAL, Welber. *Dumping* e comércio internacional: a regulamentação “*antidumping*” após a rodada Uruguai. Rio de Janeiro: Forense, 2000.

_____. (org). O Brasil e o protecionismo. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BASTOS, Celso Ribeiro. O princípio da livre concorrência na Constituição Federal. *Revista dos Tribunais. Caderno de Direito Tributário e Finanças Públicas*. São Paulo, nº 10, jan./mar.– 1995.

BASTOS, Lília da Rocha *et al.* Manual para a elaboração de projetos e relatórios de pesquisa, teses, dissertações e monografias. 6. ed. rev. aum. Rio de Janeiro: LTC, 2003.

BELUZZO, Luiz Gonzaga. A lei da selva nas relações externas. *Jornal Folha de São Paulo*. São Paulo, 06 out., 1996.

BOBBIO, Norberto. O positivismo jurídico: Lições de filosofia do direito. Comp. por Nello Morra. Trad. e notas Márcio Pugliesi, Edson Bibi, Carlos E. Rodrigues. São Paulo: Ícone, 1995.

BOOTH, Wayne C.; COLOMB, Gregory G.; WILLIAMS, Joseph M. A arte da pesquisa. 1. ed. Trad. de Henrique A. Rego Monteiro. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

CALDAS, Roberto de Figueiredo. Cláusulas sociais. Palestra proferida no Centro de Estudos Jurídicos, Brasília, 31 ago. 2000.

CAMPOS, Francisco. Direito administrativo. V 1/2. São Paulo: Freitas Bastos, 1958.

CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo (coords). Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio? A OMC e o Brasil. São Paulo: Ltr, 1998.

CIRIBELLI, Marilda Côrrea. Projeto de pesquisa: um instrumental da pesquisa científica. Rio de Janeiro: Sete Letras, 2000.

COSTA, José Augusto Fontoura. Decidir e julgar: um estudo multidisciplinar sobre a solução de controvérsias na Organização Mundial do Comércio. São Paulo, 2009.

CRETELLA Neto, José. Direito processual na Organização Mundial do Comércio – OMC: casuística de interesse para o Brasil. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

CUNHA, Ricardo Thomazinho da. Direito de defesa da concorrência: Mercosul e União européia. São Paulo: Manole, 2003.

DI SENA Júnior, Roberto. O dumping e as práticas desleais de comércio exterior. Disponível em <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=76.8>>. Acesso em 14/10/03.

Dumping e preços predatórios. Revista do Instituto Brasileiro das Relações de Concorrência e de Consumo – IBRAC. V. 9, nº 1, 2002.

DURVAL, Hermano. Concorrência desleal. São Paulo: Saraiva, 1976.

ECO, Umberto. Como se faz uma tese. 23. ed. São Paulo: Perspectiva, 2010.

ENGELBERG, Esther. Contratos internacionais do comércio. 4. ed. atual. São Paulo: Atlas, 2007.

FANJUL, Gonzalo; FRASER, Arabella. Dumping sin fronteras: cómo las políticas agrarias de EE UU destruyen los medios de vida de los productores mexicanos de maíz. Washington D.C.: Intermón Oxfam, 2003.

FARIA, Fábio Martins. A defesa comercial: origens e regulamentação das medidas *antidumping*, compensatórias e de salvaguardas. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

FARIA, Werter R. “Dumping” e Direito da Concorrência. Direito Econômico: Revista do CADE. São Paulo, ano 2, nº 4, jan./jul., p. 15-18, 1988.

FAZIO, Silvia. Os contratos internacionais na união européia e no mercosul. São Paulo: Ltr, 1998.

FERRAZ Jr., Tércio Sampaio; ROSA, José Del Chiaro Ferreira da; GRINBERG, Mauro. Direitos Anti-“dumping” e compensatórios: sua natureza jurídica e conseqüências de tal caracterização. *Revista de Direito Mercantil, Atualidades*, 96, p. 87-96.

FORGIONI, Paula A. Os fundamentos do antitruste. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

FRONTINI, Paulo Salvador. Características de condutas contrárias à ordem econômica: notas sobre a nova Lei Antitruste. *Revista de Direito Mercantil*. São Paulo, nº 96, out./dez., 1994.

GARNER, Bryan A. (ed.). *Black's law dictionary*. 17. ed. St. Paul, Minn: West Group, 1999.

GOYOS Jr., Durval de Noronha. A OMC e os tratados da Rodada Uruguai. São Paulo: Observador Legal, 1995.

_____. *et al.* Tratado de defesa comercial: antidumping, compensatórias e salvaguardas. São Paulo: Observador Legal, 2003.

GRINBERG, Mauro. A concorrência entre empresas perante o Mercosul: enfoque específico sobre Brasil e Argentina face à legislação antitruste. *Revista de Direito Mercantil*. São Paulo, nº 89, Doutrina, jan./mar, p. 56-64, 1993.

GUEDES, Josefina Maria M. M; PINHEIRO, Silvia M. Antidumping, subsídios e medidas compensatórias. 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

HANSENNE, Michel. Documento de trabalho sobre o décimo nono relatório anual da Comissão do Parlamento Europeu sobre as actividades anti-dumping e anti-subvenções da Comunidade: perspectiva geral das medidas aplicadas pelos países terceiros em

processos anti-dumping, anti-subsunções e relativos a medidas de salvaguarda. Comunidade Européia, 2002, 5 p. Trabalho – Comissão da Indústria, do Comércio Externo, da Investigação e da Energia, Parlamento Europeu.

HENRIQUES, Antonio; MEDEIROS, João Bosco. Monografia no curso de direito: trabalho de conclusão de curso. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

IDE, Pasqual. A arte de pensar. 4. ed. Trad. Paulo Neves. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

JACKSON, John J. The jurisprudence of GAT & WTO: insights on treaty law and economic relations. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

_____. The world trade system: law and policy international economic relations. 2. ed. Massachestes: Massachusets Institute of Tecnology, 1997.

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

KLUGER, Viviana. Los derechos antidumping y compensatorios: el papel de las empresas en la investigacio. Revista del Instituto de Desarrollo Empresarial Argentino (IDEA). Ano XXIV, nº 222, jun/jul, 2001.

LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. O “dumping” como forma de abuso do poder econômico. Revista de Direito Mercantil. São Paulo, nº 91, p. 05-15, jul./set, 1993.

MARCONI, Marina de Andrade. Metodologia científica: para o curso de direito. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARTINS, Eliane Maria Octaviano; MELLO, Lauro Mens de. Da concorrência desleal: o dumping e globalização. Lex Penal, 2003.

MELLO, Celso D. de Albuquerque. Curso de direito internacional público. 15. ed. rev. amp. V.I. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

MERCADANTE, Aramita de Azevedo. Consolidação das Normas do GATT 94 e OMC. Legislação Brasileira. São Paulo: Quartier Latin, 2007.

NAIDIN, L. C. Dumping e antidumping no Brasil: evolução da regulamentação, aplicação e efeitos sobre o comércio. Rio de Janeiro, 2002. Tese de Doutorado, Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ.

NUNES, Luiz Antonio Rizzatto. Manual da Monografia Jurídica. 7. ed., São Paulo: Saraiva, 2010.

NUSDEO, Ana Maria de Oliveira. Defesa da concorrência e globalização econômica: controle de concentração das empresas. São Paulo: Malheiros, 2002.

O dumping no Brasil. Obtido via internet na data de 21.06.03. Disponível em <<http://www.cesa.org.br/guiaparte25.html>>.

O que é dumping? Disponível em <<http://www.mre.gov.br/faq/Faq-22c.htm>>. Acesso em 02/05/03.

OLIVEIR, Silvio Luiz de. Tratado de Metodologia Científica. São Paulo: Pioneira, 1997.

PETRONI, Paulo Miguel de Campos. Caos Normativo. Notícias Forenses. São Paulo, jun., 1995.

Política comercial comum. Obtido via internet na data de 02.05.03. Disponível em <http://www.Europa.eu.int/comm/trade/mk_acess/index.em.htm>.

Política comercial comum: instrumentos de política comercial. Brasília: Ministério da Economia, 2002.

RATTI, Bruno. Comércio internacional e câmbio. 11. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2006.

ROCHA, João Luiz Coelho da. Alguns aspectos heréticos da Lei Antitruste (Lei 8.884/94). Revista de Direito Mercantil. São Paulo nº 97, Atualidades, p. 108-113, 1993.

RODRIGUES, José Roberto Pernomian. O dumping como forma de expressão do abuso do poder econômico: caracterização e conseqüências. São Paulo, 1999. 289 p. Tese (Doutorado em Direito). Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo - USP.

_____. Dumping em serviços? Revista do Instituto Brasileiro de Estudos das Relações de Concorrência e de Consumo. Doutrina, jurisprudência e legislação. São Paulo, nº 3, v. 5, p. 7-32, 1998.

RUDIO, Franz Victor. Introdução ao projeto de pesquisa científica. 36. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2009.

SALOMÃO Filho, Calixto. Regulação e concorrência: estudos e pareceres. São Paulo: Malheiros, 2002.

_____. Direito concorrencial: as estruturas. 3. ed. São Paulo: Malheiros, 2007.

SANTOS, Waldivino Carvalho dos. Deslealdade no comércio internacional. Disponível em <<http://www.neófito.com.br/artigos/art01/inter9/htm>>. Acesso em 02/05/03.

SCHUARTZ, Luiz Fernando. Abuso do poder econômico e (i)legitimidade. Revista de Direito Mercantil. São Paulo, nº 95, p. 57-63, 1995.

_____. Poder econômico e abuso do poder econômico no direito de defesa da concorrência brasileiro. *Revista de Direito Mercantil*. São Paulo, nº 94, p. 13-27, 1994.

SEVERINO, Antônio Joaquim. *Metodologia do trabalho científico: diretrizes para o trabalho didático-científico na universidade*. 23. ed. rev. amp. São Paulo: Cortez, 2007.

SCHMIDT, Cristiane Alckmin Junqueira; SOUSA, Isabel Ramos de; LIMA, Marcos André M. de. *Tipologia de dumping*. Brasília, 2002. 12 p. Trabalho – Portal da concorrência, Ministério da Fazenda.

SILVA, Roberto Luiz; MAZZUOLI, Valério de Oliveira (coords.). *O Brasil e os acordos econômicos internacionais: perspectivas jurídicas e econômicas à luz dos acordos com o FMI*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.

STOCO, Rui. Abuso do poder econômico e sua repressão: mecanismos penais e administrativos. *Revista Brasileira de Ciências Criminais*. Número especial: Seminário Internacional de Direito Penal Econômico. São Paulo, ano 3, nº 11, jul./set., p. 209-230, 1995.

TOLEDO, Gastão Alves de. *Lei Antitruste*. *Revista dos Tribunais*. Cadernos de Direito Tributário e Finanças Públicas. São Paulo, nº 11, abr./jun., 1995.

VARANDA, Aquiles Augusto. *A disciplina do dumping do Acordo Geral de Tarifas e Comércio: tipificação de um delito num tratado internacional?* São Paulo, 1987, 190 p. Tese de Doutorado, Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo.

VINER, Jacob. *Seis conferências do Professor Jacob Viner*. *Revista Brasileira de Economia*. São Paulo, ano 5, nº 2, jun. 1951.

WEBER, Max. *A ética protestante e o espírito do capitalismo – Die protestantische ethik und der geist kapitalismus*. In *Coleção: Os Pensadores*. 1. ed. Trad. M. Irene de Q. F. Szmrecsányi e Tamás J. M. K. Szmrecsányi. São Paulo: Abril Cultural, 1974.

_____. História geral da economia – *Wirtschaftsgeschichte*. In Coleção: Os Pensadores.
1. ed. Trad. Calógeras A. Pajuaba. São Paulo: Abril Cultural, 1974.

ANEXOS

Anexo A – Artigo VI do GATT/1947

1. As partes contratantes reconhecem que o “dumping” que introduz produtos de um país no comércio de outro país, por valor abaixo do normal, é condenado se causa ou ameaça causar prejuízo material a uma indústria estabelecida no território de uma parte contratante, ou se retarda, sensivelmente, o estabelecimento de uma indústria nacional.

Para os efeitos deste Artigo, considera-se que um produto exportado de um país para outro se introduz no comércio de um país importador, a preço abaixo do normal, se o preço deste produto:

a) é inferior ao preço comparável que se pede, nas condições normais de comércio, pelo produto similar que se destina ao consumo no país exportador; ou

b) na ausência desse preço nacional, é inferior:

i) ao preço comparável mais alto do produto similar destinado à exportação para qualquer terceiro país, no curso normal de comércio; ou

ii) ao custo de produção no país de origem mais um acréscimo razoável para as despesas de venda e o lucro.

Em cada caso levar-se-ão na devida conta as diferenças nas condições de venda, as diferenças de tributação e outras diferenças que influam na comparabilidade dos preços.

2. Com o fim de neutralizar ou impedir “dumping” a parte contratante poderá cobrar o produto objeto de um “dumping” um direito “*antidumping*” que não exceda a margem de “dumping” relativa a esse produto. Para os efeitos deste Artigo, a margem de “dumping” é a diferença de preço determinada de acordo com os dispositivos do parágrafo 1.

3. Nenhum direito de compensação será cobrado de qualquer produto proveniente do território de uma parte contratante importado por outra parte contratante, que exceda a importância estimada do prêmio ou subsídio que, segundo se sabe, foi excedido, direta ou indiretamente, à manufatura, produção ou exportação desse produto no país de origem ou de exportação, inclusive qualquer subsídio especial para o transporte de um produto determinado. A expressão “direito de compensação” significa um direito especial cobrado com o fim de neutralizar qualquer prêmio ou subvenção concedidos direta ou indiretamente à manufatura, produção ou exportação de qualquer mercadoria.

4. Nenhum produto do território de qualquer parte contratante importado no de outra parte contratante será sujeito a direitos “antidumping” e a direitos de compensação, em virtude de ser esse produto isentado de direitos ou tributos que recaem sobre o produto similar, quando se destina ao consumo no país de origem ou exportação, ou em virtude de serem restituídos esses direitos ou tributos.

5. Nenhum produto do território de uma parte contratante, importado no de outra parte contratante, estará sujeito ao mesmo tempo, a direito “*antidumping*” e a direitos de compensação, a fim de contrabalançar a mesma situação decorrente de “dumping” ou de subsídios à exportação.

6. a) Nenhuma parte contratante perceberá direitos “*antidumping*” ou direitos de compensação à importação de um produto do território de outra parte contratante, a menos que ela determine que os efeitos do “dumping” ou da subvenção, segundo o caso, é tal que cause ou ameace causar um prejuízo importante a uma produção nacional estabelecida, ou que retarde sensivelmente a criação de um ramo da produção nacional.

b) As partes contratantes poderão, por derrogação das prescrições da alínea “a” do presente parágrafo, autorizar uma parte contratante a perceber um direito “*antidumping*” ou um direito compensador à importação de qualquer produto a fim de compensar um “dumping” ou uma subvenção que cause ou ameace causar um prejuízo importante a um ramo da produção no território de uma parte contratante que exporta o produto em causa, destinado ao território da parte contratante importadora. As partes contratantes, por derrogação das prescrições da alínea “a” do presente parágrafo, autorizarão a percepção de um direito compensador nos casos em que elas constatem que uma subvenção cause ou ameace causar um prejuízo importante a uma produção de uma outra parte contratante que exporte o produto em questão para o território da parte importadora.

c) Contudo, em circunstâncias excepcionais em que qualquer atraso poderia resultar em um prejuízo dificilmente reparável, uma parte contratante poderá perceber, sem a aprovação prévia das partes contratantes, um direito compensador nos fins previstos na alínea “b” do presente parágrafo, sob reserva de que a parte contratante comunique imediatamente esta medida às partes contratantes e que o direito compensador seja suprimido prontamente se as partes contratantes desaproverem sua aplicação.

7. Presumir-se que um sistema destinado a estabilizar o preço nacional ou os lucros dos produtores nacionais de um produto de base, independentemente dos movimentos dos

preços de exportação, resultando, por vezes, na venda do produto de base a preço inferior ao preço comparável da mercadoria similar, pedido aos compradores no mercado interno, não causa prejuízo substancial no sentido do parágrafo 6º, se decide mediante consulta entre as partes contratantes, substancialmente interessadas no produto em causa:

a) que o sistema tem resultado, também na venda desse produto para exportação a preço mais alto que o preço comparável do produto similar, pedido aos compradores, no mercado interno,

b) que o sistema funciona, seja por causa da regulação eficaz da produção ou por outro motivo, de modo que não estimula, indevidamente, exportações, nem traz outros prejuízos sérios aos interesses de outras partes contratantes.

Anexo B – Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – 1994

Os Membros acordam no seguinte:

PARTE I

Artigo 1º

Princípios

Uma medida “*antidumping*” só será aplicada nas condições previstas no artigo VI do GATT 1994 e na seqüência de inquéritos iniciados (ver nota 1) e conduzidos em conformidade com as disposições do presente Acordo. As disposições que se seguem regem a aplicação do artigo VI do GATT 1994 sempre que sejam tomadas medidas no âmbito de uma legislação ou regulamentação “*antidumping*”.

(nota 1) Pelo termo "iniciado" tal como utilizado no presente Acordo entende-se o trâmite processual através do qual um Membro inicia formalmente um inquérito nos termos do artigo 5.º

Artigo 2º

Determinação de dumping

2.1 - Para efeitos do presente Acordo, considera-se que um produto está a ser objeto de dumping, isto é, introduzido no mercado de outro país a um preço inferior ao seu valor normal, se o preço de exportação do produto exportado de um país para outro for inferior ao preço comparável do produto similar destinado ao consumo no país de exportação, no decurso de operações comerciais normais.

2.2 - Quando não forem efetuadas vendas do produto similar no mercado interno do país exportador no decurso de operações comerciais normais ou quando tais vendas não permitirem uma comparação razoável, em virtude de uma situação especial do mercado

ou do baixo volume das vendas no mercado interno do país de exportação (ver nota 2), a margem de dumping será determinada mediante comparação com um preço comparável do produto similar exportado para um país terceiro adequado, desde que esse preço seja representativo, ou com o custo de produção no país de origem, acrescido de um montante razoável para os encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como para os lucros.

2.2.1 - As vendas do produto similar no mercado interno do país exportador ou as vendas a um país terceiro a preços inferiores aos custos unitários de produção (fixos e variáveis), acrescidos dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais podem ser considerados como não tendo sido efetuadas no decurso de operações normais em virtude do preço, podendo não ser tidas em conta na determinação do valor normal apenas se as autoridades (ver nota 3) determinarem que essas vendas ocorrem durante um período prolongado (ver nota 4), em quantidades significativas (ver nota 5) e a preços que não permitam cobrir todos os custos dentro de um prazo razoável. Se os preços que são inferiores aos custos unitários quando da venda forem superiores aos custos unitários médios ponderados relativos ao período de inquérito, considerar-se-á que esses preços permitem cobrir os custos num prazo razoável.

2.2.1.1 - Para efeitos do n.º 2, os custos serão normalmente calculados com base nos registos do exportador ou do produtor submetido a inquérito, na condição de esses registos estarem em conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites do país exportador e terem devidamente em conta os custos associados à produção e à venda do produto considerado. As autoridades tomarão em consideração todos os elementos de prova disponíveis relativos à adequada repartição dos custos, incluindo os

que lhes são comunicados pelo exportador ou produtor durante o período de inquérito, na condição de este tipo de repartição ter sido tradicionalmente utilizada pelo exportador ou produtor, em especial no que se refere à determinação dos períodos adequados de amortização e depreciação e aos ajustamentos relativos às despesas de capital e a outros custos de desenvolvimento. A menos que já tenham sido tomados em consideração na repartição prevista no presente ponto, os custos serão devidamente ajustados de modo a ter em conta os elementos não recorrentes dos custos que beneficiem a futura e ou a atual produção ou as circunstâncias em que os custos foram afetados por operações de lançamento de uma produção durante o período de inquérito (ver nota 6).

(nota 2) As vendas do produto similar destinado ao consumo no mercado interno do país de exportação serão normalmente consideradas uma quantidade suficiente para a determinação do valor normal se representarem 5% ou mais das vendas do produto considerado ao Membro importador, sendo, no entanto, aceitável uma percentagem inferior sempre que existam elementos de prova de que esta representa um volume de vendas internas suficiente para permitir uma comparação válida.

(nota 3) No presente Acordo entende-se por "autoridades" as autoridades de um nível superior adequado.

(nota 4) Este período prolongado deveria ser normalmente de um ano e nunca inferior a seis meses.

(nota 5) As vendas a preços inferiores aos custos unitários são efetuadas em quantidades significativas quando as autoridades estabelecem que o preço de venda médio ponderado das transações tomadas em consideração na determinação do valor normal é inferior aos custos unitários médios ponderados ou que o volume das vendas a preços

inferiores aos custos unitários representa no mínimo 20% do volume vendido nas transações tomadas em consideração na determinação do valor normal.

(nota 6) O ajustamento efetuado para este tipo de operações terá em conta os custos no final do período de lançamento ou, no caso de este período se prolongar para além do período de inquérito, os custos mais recentes que as autoridades possam razoavelmente tomar em consideração durante o período de inquérito.

2.2.2 - Para efeitos do n.º 2, os montantes correspondentes aos encargos de venda, às despesas administrativas e a outros encargos gerais, bem como aos lucros, deverão basear-se em dados concretos relativos à produção e às vendas do produto similar no decurso de operações comerciais normais efetuadas pelo exportador ou produtor sujeito a inquérito. Sempre que não for possível determinar estes montantes deste modo, serão determinados com base no seguinte:

- i) Os montantes efetivamente suportados e realizados pelo exportador ou produtor em questão no que respeita à produção e às vendas no mercado interno do país de origem da mesma categoria geral de produtos;
- ii) A média ponderada dos montantes efetivamente suportados e realizados por outros exportadores ou produtores objeto de inquérito no que respeita à produção e às vendas do produto similar no mercado interno do país de origem;
- iii) Em qualquer outro método razoável, desde que o montante correspondente aos lucros determinado deste modo não exceda o lucro normalmente realizado por outros exportadores ou produtores sobre as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem.

2.3 - Nos casos em que não exista um preço de exportação ou em que as autoridades considerem que o preço de exportação não é fiável, em virtude da existência de uma

associação ou de um acordo de compensação entre o exportador e o importador ou um terceiro, o preço de exportação pode ser calculado com base no preço a que os produtos importados foram pela primeira vez revendidos a um comprador independente, ou no caso de os produtos não serem revendidos a um comprador independente ou não serem revendidos no estado em que foram importados, numa base razoável a determinar pelas autoridades.

2.4 - Proceder-se-á a uma comparação eqüitativa entre o preço de exportação e o valor normal. Esta comparação será feita no mesmo estágio comercial, normalmente no estágio à saída da fábrica, e relativamente a vendas efetuadas em datas tão próximas quanto possível. Serão devidamente tomadas em consideração, em função das suas particularidades, as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços, incluindo diferenças nas condições de venda, na tributação, nos estádios comerciais, nas quantidades, nas características físicas e quaisquer outras diferenças que comprovadamente afetem a comparabilidade dos preços (ver nota 7). Nos casos previstos no n.º 3 deveriam igualmente ser efetuados ajustamentos para contemplar os custos incorridos entre a importação e a revenda, incluindo direitos e impostos, bem como os lucros auferidos. Se nestes casos a comparabilidade dos preços tiver sido afetada, as autoridades determinarão o valor normal num estágio comercial equivalente ao estágio comercial do preço de exportação calculado ou farão os ajustamentos previstos no presente número. As autoridades indicarão às partes em questão quais as informações que são necessárias para assegurar uma comparação eqüitativa e não imporão a essas partes um ônus da prova desmesurado.

2.4.1 - Quando a comparação efetuada em conformidade com o n.º 4 implicar uma conversão de moedas, essa conversão será efetuada utilizando a taxa de câmbio em

vigor à data da venda (ver nota 8), desde que seja utilizada a taxa de câmbio praticada na venda a termo quando a venda de moeda estrangeira nos mercados a termo esteja diretamente ligada à exportação em causa. As flutuações das taxas de câmbio não serão tomadas em consideração, e, no decurso de um inquérito, as autoridades concederão aos exportadores pelo menos 60 dias para ajustarem os seus preços de exportação a fim de ter em conta as flutuações significativas registradas durante o período de inquérito.

2.4.2 - Sob reserva das disposições que regulam a comparação eqüitativa enunciada no n.º 4, a existência de margens de dumping durante o período de inquérito será normalmente estabelecida com base numa comparação entre um valor normal médio ponderado e uma média ponderada dos preços de todas as transações de exportação comparáveis ou numa comparação do valor normal e dos preços de exportação numa base transação a transação. Um valor normal determinado com base numa média ponderada poderá ser comparado aos preços de transações de exportação, consideradas individualmente, caso as autoridades constatem que existe uma configuração dos preços de exportação que difere de forma significativa consoante o comprador, a região ou o período e caso seja dada uma explicação da razão pela qual essas diferenças não podem ser tomadas em devida consideração quando se recorre a uma comparação entre as médias ponderadas ou entre as transações.

(nota 7) Entende-se que alguns dos fatores acima mencionados podem sobrepor-se, cabendo às autoridades assegurar a não duplicação de ajustamentos já efetuados a título desta disposição.

(nota 8) Normalmente, a data de venda deveria ser a data do contrato, da nota de encomenda, da confirmação da encomenda ou da fatura, consoante o documento que estabelece as condições efetivas de venda.

2.5 - Nos casos em que os produtos não são importados diretamente do país de origem mas exportados para o Membro importador a partir de um país intermédio, o preço a que os produtos são vendidos a partir do país de exportação para o Membro importador será normalmente comparado com o preço comparável no país de exportação. No entanto, poderá ser efetuada a comparação com o preço no país de origem se, por exemplo, os produtos transitarem simplesmente pelo país de exportação, se não forem produzidos no país de exportação ou se não existir preço comparável para esses produtos no país de exportação.

2.6 - No presente Acordo, pela expressão "produto similar" (like product) entende-se um produto idêntico, isto é, semelhante em todos os aspectos ao produto considerado ou, na ausência de tal produto, outro produto que, embora não seja semelhante em todos os aspectos, apresente características muito idênticas às do produto considerado.

2.7 - O presente artigo aplica-se sem prejuízo do disposto na Segunda Disposição Adicional Relativa ao N.º 1 do Artigo VI que figura no Anexo I do Acordo do GATT de 1994.

Artigo 3.º

Determinação da existência de prejuízo (ver nota 9)

3.1 - A determinação da existência de um prejuízo, para efeitos do artigo VI do GATT de 1994, deve basear-se em elementos de prova positivos e incluir um exame objetivo a) do volume das importações objeto de dumping e do seu efeito nos preços dos produtos similares no mercado interno e b) da incidência dessas importações sobre os produtores nacionais desses produtos.

3.2 - Relativamente ao volume das importações objeto de dumping, as autoridades responsáveis pelo inquérito examinarão se houve um aumento importante das

importações objeto de dumping, quer em termos absolutos quer em termos de produção ou do consumo no Membro importador. Relativamente ao efeito sobre os preços das importações objeto de dumping, as autoridades responsáveis pelo inquérito examinarão se houve uma subcotação importante dos preços provocada pelas importações objeto de dumping em relação aos preços de um produto similar de um Membro importador ou se, por outro meio, essas importações tiveram como efeito depreciar consideravelmente os preços ou impedir aumentos significativos que, de outro modo, teriam ocorrido. Nenhum destes elementos, considerados isoladamente ou em conjunto, proporcionará necessariamente uma orientação decisiva.

3.3 - Quando as importações de um produto proveniente de mais de um país são simultaneamente objeto de inquéritos “*antidumping*”, as autoridades responsáveis pelos inquéritos apenas poderão proceder a uma avaliação cumulativa dos efeitos dessas importações se determinarem a) que a margem de dumping estabelecida relativamente às importações de cada país é superior à margem de *minimis* definida no n.º 8 do artigo 5.º e que o volume de importações de cada país não é negligenciável e b) que se justifica uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações tendo em conta as condições de concorrência entre os produtos importados e as condições de concorrência entre os produtos importados e o produto nacional similar.

3.4 - O exame dos efeitos das importações objeto de dumping sobre o ramo de produção nacional em causa incluirá uma avaliação de todos os fatores e índices económicos pertinentes com influência na situação desse ramo de produção, nomeadamente diminuição efetiva e potencial das vendas, lucros, produção, parte de mercado, produtividade, rendimento dos investimentos, ou utilização das capacidades; fatores que afetam os preços internos; a amplitude da margem de dumping; os efeitos negativos,

efetivos e potenciais sobre o cash flow, as existências, o emprego, os salários, o crescimento e a possibilidade de obter capitais ou investimentos. Esta lista não é exaustiva e nenhum destes elementos, considerados isoladamente ou em conjunto, proporcionará orientação decisiva.

3.5 - É necessário demonstrar que, através dos efeitos do dumping, tal como definido nos n.os 2 e 4, as importações objeto de dumping causam prejuízo na aceção do presente Acordo. A demonstração de um nexo de causalidade entre as importações objeto de dumping e o prejuízo ao ramo de produção nacional deverá basear-se numa análise de todos os elementos de prova pertinentes apresentados às autoridades. As autoridades examinarão também todos os fatores conhecidos, para além das importações objeto de dumping, que estejam simultaneamente a causar um prejuízo ao ramo de produção nacional, não devendo os prejuízos causados por esses outros fatores ser atribuídos às importações objeto de dumping. Os fatores que poderão ser relevantes neste caso compreendem, entre outros, o volume e os preços das importações não vendidas a preços de dumping, a contração da procura ou alterações nos padrões de consumo, práticas comerciais restritivas dos produtores estrangeiros e nacionais e concorrência entre eles, evolução tecnológica, bem como resultados das exportações e produtividade do ramo de produção nacional.

3.6 - O impacto das importações objeto de dumping deverá ser avaliado em relação à produção nacional do produto similar, quando os dados disponíveis permitirem identificar esta produção separadamente, com base em critérios como o processo de produção, as vendas e os lucros dos produtores. Caso não seja possível a identificação dessa produção separadamente, os efeitos das importações objeto de dumping serão

avaliados através do exame da produção do grupo ou gama de produtos mais restrito que inclua o produto similar para o qual se possa obter a informação necessária.

3.7 - A determinação de uma ameaça de prejuízo importante basear-se-á em fatos e não apenas em alegações, conjecturas ou possibilidades remotas. A alteração das circunstâncias susceptíveis de criarem uma situação em que o dumping causaria prejuízo deve ser claramente prevista e iminente (ver nota 10).

Na determinação da existência de uma ameaça de prejuízo importante, as autoridades deveriam tomar em consideração, entre outros, os seguintes fatores:

i) Uma taxa de crescimento significativa das importações objecto de dumping no mercado interno, indiciando a probabilidade de um aumento substancial das importações;

ii) Uma capacidade suficiente e livremente disponível do exportador ou aumento iminente e considerável da capacidade do exportador, indiciando a probabilidade de um aumento substancial das exportações objeto de dumping para o mercado do Membro importador, tendo em conta a disponibilidade de outros mercados de exportação susceptíveis de absorver quaisquer exportações suplementares;

iii) A possibilidade de as importações se efetuarem a preços que terão repercussões significativas sobre os preços internos, no sentido da sua depreciação ou contenção, e probabilidade de essas importações conduzirem a um crescimento da procura de novas importações; e

iv) As existências do produto objeto de inquérito. Nenhum destes fatores pode por si só proporcionar necessariamente uma orientação decisiva, mas a totalidade dos fatores considerados deve permitir concluir que estão iminentes outras exportações objeto de

dumping e que, caso não sejam tomadas medidas de defesa, ocorrerá um prejuízo importante.

3.8 - Nos casos em que importações objeto de dumping ameacem causar um prejuízo, a aplicação de medidas “*antidumping*” será considerada e decidida cuidadosamente.

(nota 9) Para efeitos do presente Acordo pelo termo "prejuízo" entende-se, salvo indicação em contrário, um prejuízo importante causado a um ramo de produção nacional, uma ameaça de prejuízo importante para um ramo de produção nacional ou um atraso importante na criação de um ramo de produção nacional; o prejuízo será interpretado em conformidade com o disposto no presente artigo.

(nota 10) A título de exemplo, embora não seja o único, quando existam razões suficientes para crer que num futuro próximo se verificará um acréscimo substancial de importações do produto em causa a preços de dumping.

Artigo 4.º

Definição de ramo de produção nacional

4.1 - Para efeitos do presente Acordo, pela expressão "ramo de produção nacional" entende-se o conjunto dos produtores nacionais de produtos similares ou aqueles de entre estes cuja produção conjunta constituir uma proporção importante da produção nacional total desses produtos, exceto:

- i) Quando os produtores estão ligados (ver nota 11) aos exportadores ou importadores ou quando são eles próprios importadores do produto alegadamente objeto de dumping, pela expressão "ramo de produção nacional" pode entender-se o resto dos produtores;
- ii) Em circunstâncias excepcionais, o território de um Membro pode ser dividido em dois ou mais mercados competitivos, no que respeita à produção em causa, e os produtores no interior de cada mercado podem ser considerados como constituindo um

ramo de produção distinto se a) os produtores de tal mercado venderam a totalidade ou quase totalidade da sua produção do produto em causa nesse mercado e b) a procura nesse mercado não for satisfeita de forma substancial pelos produtores do produto em causa estabelecidos noutra parte do território. Em tais circunstâncias, pode verificar-se a existência de prejuízo mesmo que não seja causado prejuízo a uma parte importante do ramo de produção nacional total, desde que se verifique uma concentração de importações objeto de dumping num desses mercados isolados e que, além disso, as importações objeto de dumping causem um prejuízo aos produtores da totalidade ou da quase totalidade da produção no interior desse mercado.

(nota 11) Para efeitos do presente número, considera-se que os produtores estão ligados aos exportadores ou importadores apenas se: a) um deles controlar direta ou indiretamente o outro; ou b) ambos forem direta ou indiretamente controlados por um terceiro; ou c) ambos controlarem direta ou indiretamente um terceiro, desde que existam razões para acreditar ou suspeitar que o efeito dessa relação é tal que o produtor em causa se comporta de um modo diferente do dos produtores não ligados. Para efeitos do presente número, considera-se que um controla o outro quando o primeiro se encontra de fato ou de direito em posição de exercer sobre o segundo um poder de autoridade ou de orientação.

4.2 - Quando por ramo de produção nacional se entender os produtores de uma determinada zona, isto é, um mercado tal como definido na alínea ii) do n.º 1, apenas serão cobrados direitos “*antidumping*” (ver nota 12) sobre os produtos em causa expedidos para essa zona para consumo final. Quando as disposições constitucionais do Membro importador não permitirem a cobrança de direitos “*antidumping*” nessas condições, o Membro importador apenas pode cobrar direitos “*antidumping*” sem

limitações se a) tiver sido dada a possibilidade aos exportadores de cessarem as suas exportações a preços de dumping para a zona em causa ou de prestarem garantias nos termos do artigo 8.º e caso não tenham sido dadas prontamente garantias suficientes a este respeito e b) tais direitos não puderem ser cobrados unicamente sobre os produtos de determinados produtores que abasteçam a zona em questão.

(nota 12) O termo "cobrar", tal como utilizado no presente Acordo, designa a aplicação ou cobrança legal, a título definitivo ou final, de um direito ou imposto.

4.3 - Quando dois ou mais países chegarem, nas condições previstas no n.º 8, alínea a), do artigo XXIV do GATT de 1994, a um grau de integração tal que apresentem características de um único mercado, unificado, o ramo de produção do conjunto da zona de integração será considerado ramo de produção nacional tal como definido no n.º 1.

4.4 - O n.º 6 do artigo 3.º é aplicável ao presente artigo.

Artigo 5.º

Início do processo e inquérito subsequente

5.1 - Sob reserva do disposto no n.º 6, um inquérito que tenha por objetivo determinar a existência, o grau e os efeitos de qualquer alegada prática de dumping será iniciado mediante pedido escrito apresentado por ou em nome do ramo de produção nacional.

5.2 - Um pedido apresentado nos termos do n.º 1 deverá incluir elementos de prova de a) dumping, b) prejuízo na acepção do artigo VI do GATT de 1994, com a interpretação que lhe é dada pelo presente Acordo e c) um nexo de causalidade entre as importações objeto de dumping e o prejuízo alegado. Uma simples afirmação, não sustentada por elementos de prova pertinentes, não pode ser considerada suficiente para satisfazer os

requisitos do presente número. O pedido conterá as informações que podem razoavelmente ser do conhecimento do requerente relativas aos seguintes aspectos:

i) Identidade do requerente e descrição do volume e do valor da produção nacional do produto similar pelo requerente. Quando um pedido for apresentado por escrito em nome do ramo de produção nacional, este deverá ser identificado, através de uma lista de todos os produtores nacionais conhecidos do produto similar (ou associações de produtores nacionais do produto similar) e, na medida do possível, de uma descrição do volume e do valor da produção nacional do produto similar representada por estes produtores;

ii) Uma descrição completa do produto alegadamente objeto de dumping, os nomes do ou dos países de origem ou de exportação em causa, a identidade de cada exportador ou produtor estrangeiro conhecido e uma lista das pessoas conhecidas como importando o produto em questão;

iii) Informações sobre os preços a que o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo nos mercados internos do ou dos países de origem ou de exportação (ou, se for caso disso, informações sobre os preços a que o produto é vendido a partir do ou dos países de origem ou de exportação a um país ou países terceiros ou sobre o valor construído do produto) e informações sobre os preços de exportação ou, se for caso disso, sobre os preços a que o produto é revendido pela primeira vez a um comprador independente no território do Membro importador;

iv) Informações sobre a evolução do volume das importações alegadamente objeto de dumping, os efeitos destas importações sobre os preços do produto similar no mercado interno e o conseqüente impacto das importações sobre o ramo de produção nacional,

comprovado por elementos e índices pertinentes que influenciam a situação do ramo de produção nacional, tais como os enumerados nos n.os 2 e 4 do artigo 3.º

5.3 - As autoridades examinarão a exatidão e a pertinência dos elementos de prova apresentados no pedido para determinarem se existem ou não elementos de prova suficientes que justifiquem o início de um inquérito.

5.4 - Apenas será iniciado um inquérito nos termos do n.º 1 se as autoridades determinarem, com base num exame do grau de apoio ou de oposição ao pedido apresentado (ver nota 13) pelos produtores nacionais do produto similar, que o pedido foi apresentado por ou em nome do ramo de produção nacional (ver nota 14). Considera-se que o pedido foi efetuado "por ou em nome do ramo de produção nacional" se tiver sido apoiado pelos produtores nacionais cuja produção conjunta represente mais de 50% da produção total do produto similar produzido pela parte do ramo de produção nacional que expressou o seu apoio ou a sua oposição ao pedido. Contudo, não será iniciado qualquer inquérito quando os produtores nacionais que apóiam expressamente o pedido representem menos de 25% da produção total do produto similar produzido pelo ramo de produção nacional.

(nota 13) No caso de ramos de produção fragmentados que envolva um número excepcionalmente elevado de produtores, as autoridades podem determinar em que medida existe apoio ou oposição recorrendo a técnicas de amostragem estatisticamente válidas.

(nota 14) Os Membros têm conhecimento de que no território de alguns Membros os assalariados dos produtores nacionais do produto similar ou os representantes desses assalariados podem apresentar-se ou apoiar um pedido de inquérito nos termos do n.º 1.

5.5 - As autoridades evitarão tornar público o pedido de início de um inquérito, exceto se tiver sido tomada a decisão de iniciar um inquérito. Contudo, após recepção de um pedido devidamente documentado e antes de proceder ao início de um inquérito, as autoridades notificarão o Governo do Membro exportador em causa.

5.6 - Se, em circunstâncias especiais, as autoridades em causa decidirem iniciar um inquérito sem que lhes tenha sido apresentado um pedido escrito nesse sentido, por ou em nome de um ramo de produção nacional, apenas o farão se dispuserem de elementos de prova de dumping, de prejuízo e de umnexo de causalidade suficientes, tal como indicado no n.º 2, para justificar o início de um inquérito.

5.7 - Os elementos de prova relativos à existência de dumping e de prejuízo serão examinados simultaneamente a) para decidir se deve ou não dar início a um inquérito e b) em seguida, no decurso do inquérito, a contar de uma data que não será posterior ao primeiro dia em que, em conformidade com as disposições do presente Acordo, podem ser aplicadas medidas provisórias.

5.8 - Um pedido apresentado nos termos do n.º 1 será rejeitado e um inquérito encerrado o mais rapidamente possível, a partir do momento em que as autoridades em causa estiverem convencidas de que não existem elementos de provas suficientes de dumping ou de prejuízo que justifiquem a continuação do processo. O encerramento do inquérito será imediato nos casos em que as autoridades determinarem que a margem de dumping é de minimis ou que quer o volume das importações objeto de dumping, efetivas ou potenciais quer o prejuízo são negligenciáveis. A margem de dumping será considerada de minimis se for inferior a 2%, expressa em percentagem do preço de exportação. O volume das importações objeto de dumping será normalmente considerado negligenciável se verificar que as importações objeto de dumping provenientes de um

determinado país representam menos de 3% das importações do produto similar no Membro importador, exceto no caso de países que individualmente representam menos de 3% das importações do produto similar no Membro importador representar em conjunto mais de 7% das importações do produto similar no Membro importador.

5.9 - Um processo “*antidumping*” não obsta ao processo de desalfandegamento.

5.10 - Salvo em circunstâncias especiais, os inquéritos devem ser concluídos no prazo de um ano a contar da data do seu início e, de qualquer modo, o mais tardar 18 meses após essa data.

Artigo 6.º

Elementos de prova

6.1 - Todas as partes interessadas num inquérito “*antidumping*” serão notificadas das informações exigidas pelas autoridades, devendo ser-lhes concedidas amplas oportunidades de apresentarem por escrito todos os elementos de prova que considerarem pertinentes para o inquérito em questão.

6.1.1 - Será concedido um prazo de pelo menos 30 dias aos exportadores ou produtores estrangeiros para responderem aos questionários utilizados num inquérito “*antidumping*” (ver nota 15). Qualquer pedido de prorrogação do prazo de 30 dias deve ser tomado em consideração e, se devidamente fundamentado, tal prorrogação deve ser concedida sempre que possível.

6.1.2 - Sob reserva da obrigação de proteger informações confidenciais, os elementos de prova apresentados por escrito por uma parte interessada deverão ser rapidamente postos à disposição das outras partes interessadas no inquérito.

6.1.3 - Imediatamente após o início do inquérito, as autoridades fornecerão aos exportadores conhecidos (ver nota 16) e às autoridades do Membro exportador o texto integral do pedido apresentado por escrito nos termos do n.º 1 do artigo 5.º e colocá-lo-ão à disposição das outras partes interessadas que o solicitarem. Será tida devidamente em consideração a obrigação de proteger as informações confidenciais tal como previsto no n.º 5.

(nota 15) Regra geral, o prazo imposto aos exportadores iniciar-se-á na data da recepção do questionário que, para o efeito, se considerará ter sido recebido uma semana após a data em que foi enviado ao interessado ou transmitido ao representante diplomático adequado do Membro exportador ou, no caso de um território aduaneiro distinto, Membro da OMC, ao representante oficial do território de exportação.

(nota 16) Entende-se que, nos casos em que o número de exportadores envolvidos é especialmente elevado, o texto integral do pedido escrito apenas deve ser fornecido às autoridades do Membro exportador ou à associação profissional em causa.

6.2 - Durante o inquérito “*antidumping*” todas as partes interessadas terão ampla possibilidade de defender os seus interesses. Para o efeito, as autoridades concederão a todas as partes envolvidas, mediante pedido, a oportunidade de se encontrarem com as partes que tenham interesses contrários, para que possam ser apresentados pontos de vista diferentes e proposta uma contra-argumentação. Ao conceder-lhes tal possibilidade deve ter-se em consideração a necessidade de se manter o carácter confidencial das informações e a conveniência das partes. Nenhuma parte será obrigada a assistir a uma reunião e a ausência de uma parte não poderá prejudicá-la no processo. As partes interessadas terão também o direito, mediante justificação, de apresentarem outras informações oralmente.

6.3 - As informações prestadas oralmente nos termos do n.º 2 apenas serão consideradas pelas autoridades na medida em que forem posteriormente reproduzidas por escrito e postas à disposição das outras partes interessadas, tal como previsto no ponto 1.2.

6.4 - Sempre que possível, as autoridades concederão oportunamente a todas as partes interessadas a possibilidade de tomarem conhecimento de todas as informações relevantes para a apresentação dos seus processos, que não sejam confidenciais na acepção do n.º 5 e que as autoridades utilizem num inquérito “*antidumping*”, bem como de prepararem a sua argumentação com base nestas informações.

6.5 - Qualquer informação de carácter confidencial (por exemplo, sempre que a sua divulgação possa favorecer de forma significativa um concorrente ou ter efeitos desfavoráveis para a pessoa que forneceu as informações ou para aquela junto da qual as obteve) ou prestada a título confidencial pelas partes num inquérito será, se devidamente justificado, tratada como tal pelas autoridades. Essas informações não serão divulgadas sem a autorização expressa da parte que as presta (ver nota 17).

6.5.1 - As autoridades solicitarão às partes interessadas que prestam informações confidenciais que lhes sejam facultados resumos não confidenciais. Estes resumos serão suficientemente pormenorizados para permitir compreender de forma razoável o essencial das informações prestadas a título confidencial. Em circunstâncias excepcionais, as referidas partes podem indicar que essas informações não são susceptíveis de serem resumidas, devendo, neste caso, serem explicadas as razões por que não pode ser fornecido um resumo.

6.5.2 - Caso considerem que não se justifica um pedido de tratamento confidencial e caso a pessoa que forneceu as informações não queira torná-las públicas ou autorizar a sua divulgação, em termos gerais ou sob a forma de resumo, as autoridades podem

ignorar as informações em questão, a menos que se possa provar de forma convincente, através de fontes adequadas, que as informações são corretas (ver nota 18).

(nota 17) Os Membros têm conhecimento de que no território de alguns Membros pode ser exigida uma divulgação através de providência cautelar redigida em termos muito precisos.

(nota 18) Os Membros acordam que os pedidos de tratamento confidencial não devem ser rejeitados de forma arbitrária.

6.6 - Exceto nas circunstâncias previstas no n.º 8, do decurso do inquérito as autoridades verificarão a exatidão das informações prestadas pelas partes interessadas e sobre as quais se baseiam as suas conclusões.

6.7 - Se necessário, as autoridades podem realizar inquéritos no território de outros Membros a fim de verificarem as informações prestadas ou de obterem informações complementares, desde que para tal tenham o acordo das empresas envolvidas e notifiquem os representantes do Governo do Membro em causa, na condição de este não levantar objeções. Os procedimentos descritos no Anexo I são aplicáveis aos inquéritos realizados no território de outros Membros. Sob reserva da obrigação de proteger as informações confidenciais, as autoridades facultarão os resultados de todos os inquéritos efetuados ou permitirão a sua divulgação às empresas a que estes digam respeito, em conformidade com o n.º 9, podendo colocar esses resultados à disposição dos requerentes.

6.8 - Nos casos em que uma parte interessada negue o acesso às informações necessárias, não as comunique num prazo razoável ou levante obstáculos significativos ao inquérito, poderão ser estabelecidas determinações preliminares e finais, positivas ou

negativas, com base nos fatos disponíveis. Serão observadas as disposições do Anexo II na aplicação do presente número.

6.9 - Antes de estabelecer uma determinação final, as autoridades informarão todas as partes interessadas dos fatos essenciais examinados com base nos quais decidirão aplicar ou não medidas definitivas. A divulgação das referidas informações deverá ocorrer a tempo de as partes defenderem os seus interesses.

6.10 - Regra geral, as autoridades determinarão uma margem de dumping para cada exportador conhecido ou produtor em causa do produto objeto de inquérito. Nos casos em que o número de exportadores, produtores, importadores ou tipos de produtos envolvidos for de tal modo elevado que torne tal determinação inviável, as autoridades podem limitar o seu exame quer a um número razoável de partes interessadas ou de produtos, recorrendo a amostras estatisticamente válidas, com base nas informações de que disponham quando da seleção, quer a percentagem mais elevada do volume das exportações provenientes do país em questão que pode razoavelmente ser objeto de um inquérito.

6.10.1 - Qualquer seleção de exportadores, produtores, importadores ou tipos de produtos, nos termos do presente número, deverá ser efetuada de preferência em consulta e com o consentimento dos exportadores, produtores ou importadores em causa.

6.10.2 - Nos casos em que as autoridades tenham limitado o seu exame, tal como previsto no presente número, determinarão, ainda assim, uma margem de dumping para cada exportador ou produtor não selecionado inicialmente e que apresente as informações necessárias a tempo de serem tomadas em consideração durante o inquérito, exceto quando o número de exportadores ou produtores for de tal modo

elevado que os exames individuais compliquem inutilmente o trabalho das autoridades e as impeçam de concluir o inquérito no prazo previsto. As respostas voluntárias não serão desencorajadas.

6.11 - Para efeitos do presente Acordo, as "partes interessadas" serão:

- i) Um exportador ou produtor estrangeiro ou o importador de um produto objeto de inquérito, ou uma associação comercial ou industrial cuja maioria dos membros são produtores, exportadores ou importadores do referido produto;
- ii) O Governo do Membro exportador; e
- iii) Um produtor do produto similar no Membro importador ou uma associação comercial ou industrial cuja maioria dos membros produz o produto similar no território do Membro importador.

Esta lista não obsta a que os Membros permitam às partes nacionais ou estrangeiras não mencionadas acima serem consideradas partes interessadas.

6.12 - As autoridades concederão aos utilizadores industriais do produto sob inquérito e às organizações de consumidores representativas, nos casos em que o produto é vendido a retalho correntemente, a possibilidade de fornecerem informações pertinentes para o inquérito, no que respeita ao dumping, ao prejuízo e aonexo de causalidade.

6.13 - As autoridades tomarão devidamente em consideração as dificuldades que as partes interessadas poderão sentir em especial as pequenas empresas, para comunicar informações solicitadas, proporcionando-lhes todo o apoio possível.

6.14 - Os procedimentos estabelecidos acima não têm por objetivo impedir as autoridades de um Membro de agirem rapidamente no que se refere a iniciar um inquérito, chegar a determinações preliminares ou finais, positivas ou negativas, ou

aplicar medidas provisórias ou finais, em conformidade com as disposições pertinentes do presente Acordo.

Artigo 7.º

Medidas provisórias

7.1 - Apenas podem ser aplicadas medidas provisórias caso:

- i) Tenha sido iniciado um inquérito em conformidade com o disposto no artigo 5.º, tenha sido publicado um aviso para o efeito e as partes interessadas tenham tido a possibilidade de prestar informações e apresentar observações;
- ii) Tenha sido estabelecida uma determinação preliminar positiva de dumping e de um conseqüente prejuízo a um ramo de produção nacional; e
- iii) As autoridades em causa considerem tais medidas necessárias para impedir um prejuízo durante o inquérito.

7.2 - As medidas provisórias poderão assumir a forma de um direito provisório ou, de preferência, de uma garantia - através de depósitos em numerário ou de caução - equivalente ao montante do direito “*antidumping*” calculado a título provisório, que não será superior à margem de dumping provisoriamente calculada. A suspensão da determinação do valor aduaneiro constitui uma medida provisória adequada, desde que o direito normal e o montante calculado do direito “*antidumping*” sejam indicados e a suspensão da determinação esteja submetida às mesmas condições que as outras medidas provisórias.

7.3 - Só serão aplicadas medidas provisórias 60 dias após a data de início do inquérito.

7.4 - A aplicação de medidas provisórias limitar-se-á a um período tão curto quanto possível, não superior a quatro meses ou, por decisão das autoridades competentes, na seqüência de pedido apresentado pelos exportadores que representam uma percentagem

significativa do comércio em causa, a um período não superior a seis meses. Caso durante um inquérito as autoridades verifiquem que um direito inferior à margem de dumping seria suficiente para eliminar o prejuízo, estes períodos poderiam então ser de seis e nove meses, respectivamente.

7.5 - Na aplicação das medidas provisórias serão observadas as disposições pertinentes do artigo 9.º

Artigo 8º.

Compromissos de preços

8.1 - Os processos podem (ver nota 19) ser suspensos ou encerrados sem a aplicação de medidas provisórias ou de direitos “*antidumping*” se os exportadores se comprometerem de um modo voluntário e satisfatório a rever os seus preços ou a cessarem as suas exportações a preços de dumping para a zona em questão, de forma que as autoridades considerem que o efeito prejudicial do dumping foi eliminado. Os aumentos de preços no âmbito de tais compromissos não serão superiores ao necessário para eliminar a margem de dumping. É desejável que os aumentos de preços sejam inferiores à margem de dumping caso sejam suficientes para eliminar o prejuízo ao ramo de produção nacional.

(nota 19) O termo "podem" não será interpretado como permitindo simultaneamente a continuação do processo e a aplicação de compromissos de preços, exceto nos casos previstos no n.º 4.

8.2 - Apenas serão pedidos ou aceites compromissos de preços por parte dos exportadores se as autoridades do Membro importador tiverem estabelecido uma determinação preliminar positiva de dumping e de prejuízo causado por esse dumping.

8.3 - Os compromissos oferecidos não serão necessariamente aceites se as autoridades considerarem irrealista a sua aceitação, por exemplo, se o número de exportadores efetivos ou potenciais for muito elevado ou por outras razões, designadamente de política geral. Nesse caso, e sempre que possível, as autoridades explicarão ao exportador as razões que as levaram a considerar inoportuna a aceitação de um compromisso e, na medida do possível, darão ao exportador a possibilidade de apresentar observações a este propósito.

8.4 - Mesmo que um compromisso seja aceite, o inquérito sobre o dumping e o prejuízo será concluído se o exportador o desejar ou se as autoridades assim o decidirem. Neste caso, se for estabelecida uma determinação negativa de dumping ou de prejuízo, o compromisso caducará automaticamente, salvo nos casos em que tal determinação resulte em grande medida da existência de um compromisso de preços. Em tais casos, as autoridades podem exigir que o compromisso seja mantido durante um período razoável, em conformidade com as disposições do presente Acordo. Na eventualidade de uma determinação positiva de dumping e de prejuízo, o compromisso será mantido de acordo com os seus termos e as disposições do presente Acordo.

8.5 - As autoridades do Membro importador podem sugerir compromissos de preços, mas nenhum exportador será obrigado a subscrevê-los. O fato de os exportadores não oferecerem tais compromissos ou não aceitarem a sugestão para o fazerem não afetará de forma alguma o exame da questão. Contudo, as autoridades têm liberdade para decidir que é mais provável que uma ameaça de prejuízo se concretize se as importações objeto de dumping continuarem.

8.6 - As autoridades de um Membro importador podem pedir a qualquer exportador, do qual tenham aceite um compromisso, que lhes forneça periodicamente informações

sobre o cumprimento dos referidos compromissos e que autorize a verificação dos dados pertinentes. Em caso de violação de um compromisso, as autoridades do Membro importador podem tomar medidas de urgência, por força do presente Acordo e em conformidade com as suas disposições, que poderão consistir na aplicação imediata de medidas provisórias, com base nas melhores informações disponíveis. Em tais casos, nos termos do presente Acordo, podem ser cobrados direitos definitivos sobre os produtos introduzidos no consumo, no máximo até 90 dias antes da aplicação destas medidas provisórias, não sendo, contudo, aplicável qualquer medida retroativa às importações introduzidas antes da violação do compromisso.

Artigo 9.º

Instituição e cobrança de direitos “*antidumping*”

9.1 - Incumbe às autoridades do Membro importador a decisão de instituir ou não um direito “*antidumping*” nos casos em que estiverem preenchidas todas as condições, bem como a decisão de fixar o montante do direito “*antidumping*” a um nível equivalente ou inferior à margem de dumping total. É desejável que a instituição de direitos seja facultativa no território de todos os Membros e que o direito seja inferior à margem se tal for suficiente para eliminar o prejuízo causado ao ramo de produção nacional.

9.2 - Quando um direito “*antidumping*” é aplicável a um determinado produto, esse direito será cobrado no montante adequado a cada caso, sem discriminação, sobre as importações do referido produto, qualquer que seja a sua proveniência, caso se tenha verificado que são objeto de dumping e que causam prejuízo, com exceção das importações provenientes de fornecedores dos quais tenham sido aceites compromissos de preços nos termos do presente Acordo. As autoridades darão a conhecer o nome do ou dos fornecedores do produto em causa. Se, no entanto, estiverem envolvidos vários

fornecedores de um mesmo país e não for possível dar a conhecer o nome de todos eles, as autoridades podem limitar-se a indicar o nome do país fornecedor em causa. Se estiverem envolvidos vários fornecedores de vários países, as autoridades podem dar a conhecer o nome de todos os fornecedores em causa ou, se tal não for possível, o nome de todos os países fornecedores em causa.

9.3 - O montante do direito “*antidumping*” não deve ultrapassar a margem de dumping estabelecida nos termos do artigo 2.º

9.3.1 - Quando o montante do direito “*antidumping*” é fixado numa base retrospectiva, o montante final dos direitos “*antidumping*” a pagar será determinado o mais rapidamente possível, normalmente num prazo de 12 meses, e de qualquer modo nunca superior a 18 meses, a contar da data de apresentação de um pedido de fixação final do montante do direito “*antidumping*” (ver nota 20). Qualquer reembolso será efetuado o mais rapidamente possível e normalmente o mais tardar 90 dias após a determinação do montante final a pagar estabelecida nos termos do presente ponto. De qualquer modo, sempre que um reembolso não for efetuado no prazo de 90 dias, as autoridades fornecerão uma explicação caso lhes seja pedida.

9.3.2 - Quando o montante do direito “*antidumping*” é fixado numa base prospectiva, serão tomadas disposições, mediante pedido, para que sejam reembolsados rapidamente os direitos pagos para além da margem de dumping. O reembolso dos direitos pagos para além da margem de dumping efetiva será efetuado num prazo de 12 meses, e, de qualquer modo, nunca superior a 18 meses, a contar da data em que um importador do produto sujeito ao direito “*antidumping*” efetuou um pedido de reembolso devidamente acompanhado por elementos de prova. O reembolso autorizado deve normalmente ser efetuado num prazo de 90 dias a contar da data da decisão acima referida.

9.3.3 - Para determinarem se, e em que medida, um reembolso deveria ser efetuado quando o preço de exportação é calculado nos termos do n.º 3 do artigo 2.º, as autoridades deveriam ter em conta qualquer alteração do valor normal, qualquer alteração dos custos incorridos entre a importação e a revenda, bem como qualquer oscilação do preço de revenda que tenha repercussões sensíveis nos preços de venda posteriores, e deveria calcular o preço de exportação sem deduzir o montante dos direitos “*antidumping*” pagos, sempre que sejam apresentados elementos de prova conclusivos a este respeito.

(nota 20) Entende-se que pode não ser possível cumprir os prazos mencionados no presente ponto e no ponto 3.2 sempre que o produto em causa esteja a ser objeto do reexame judicial.

9.4 - Quando as autoridades tiverem limitado o seu exame, em conformidade com a segunda frase do n.º 10 do artigo 6.º, qualquer direito “*antidumping*” aplicado a importações de exportadores ou de produtores não incluídos no exame não poderá exceder:

- i) A margem de dumping média ponderada estabelecida relativamente aos exportadores ou produtores selecionados; ou
- ii) Sempre que o montante dos direitos “*antidumping*” a pagar seja calculado com base num valor normal prospectivo, a diferença entre o valor normal médio ponderado dos exportadores ou produtores selecionados e os preços de exportação de exportadores ou produtores não examinados individualmente; desde que as autoridades não tenham em conta, para efeitos do presente número, margens nulas e de minimis e margens estabelecidas nas circunstâncias referidas no n.º 8 do artigo 6.º As autoridades aplicarão direitos ou valores normais individuais às importações de qualquer exportador ou

produtor não abrangido pelo exame, que tenha fornecido as informações necessárias durante o inquérito, tal como previsto no ponto 10.2 do artigo 6.º

9.5 - Caso um produto esteja sujeito a direitos “*antidumping*” num Membro importador, as autoridades procederão rapidamente a um reexame a fim de determinarem margens de dumping individuais para quaisquer exportadores ou produtores no país exportador em causa que não tenham exportado o produto para o Membro importador durante o período de inquérito, desde que estes exportadores ou produtores possam provar que não estão ligados a qualquer dos exportadores ou produtores no país exportador sujeitos a direitos “*antidumping*” sobre o mesmo produto. O reexame será iniciado e realizado através de procedimento acelerado, em relação aos processos de fixação de direitos normais e de reexame no Membro importador. Não serão cobrados quaisquer direitos “*antidumping*” sobre importações desses exportadores ou produtores durante o período de reexame. As autoridades podem, contudo, suspender a determinação do valor aduaneiro e/ou pedir garantias que permitam assegurar que, no caso de o reexame determinar a existência de dumping em relação a esses produtores ou exportadores, possam ser cobrados direitos “*antidumping*” a título retroativo a partir da data de início do referido reexame.

Artigo 10.º

Retroactividade

10.1 - Só serão aplicáveis medidas e direitos “*antidumping*” provisórios aos produtos que tenham sido introduzidos no consumo após a data de entrada em vigor da decisão tomada nos termos do n.º 1 do artigo 7.º e do n.º 1 do artigo 9.º, respectivamente, sob reserva das exceções previstas no presente artigo.

10.2 - Caso seja efetuada uma determinação final de prejuízo (mas não de uma ameaça de prejuízo nem de um atraso importante na criação de um ramo de produção) ou uma determinação final de uma ameaça de prejuízo, sempre que na ausência de medidas provisórias o efeito das importações objeto de dumping tivesse conduzido a uma determinação de prejuízo, podem ser cobrados direitos “*antidumping*” a título retroativo relativos ao período durante o qual, se tiver sido esse o caso, foram aplicadas medidas provisórias.

10.3 - Caso o direito “*antidumping*” definitivo seja superior ao direito provisório ou pago ou a pagar, ou ao montante estimado para efeitos de uma garantia, não será cobrada a diferença. Caso o direito definitivo seja inferior ao direito provisório pago ou a pagar ou ao montante estimado para efeitos de uma garantia, será reembolsada a diferença ou calculado de novo o direito, conforme o caso.

10.4 - Sem prejuízo do disposto no n.º 2, caso tenha sido efetuada uma determinação de ameaça de prejuízo ou de atraso importante (sem que tenha ainda ocorrido prejuízo), um direito “*antidumping*” definitivo só pode ser instituído a partir da data da determinação da ameaça de prejuízo ou de atraso importante, sendo restituído qualquer depósito em numerário efetuado durante o período de aplicação das medidas provisórias e rapidamente liberada qualquer caução.

10.5 - Caso uma determinação final seja negativa, qualquer depósito em numerário efetuado durante o período de aplicação das medidas provisórias será restituído e rapidamente liberada qualquer caução.

10.6 - Pode ser cobrado um direito “*antidumping*” definitivo sobre produtos que tenham sido introduzidos no consumo no máximo até 90 dias antes da data de aplicação

das medidas provisórias, sempre que as autoridades determinarem, relativamente ao produto em causa objeto de dumping:

i) Que existiu no passado um dumping que causou prejuízo ou que o importador tinha, ou deveria ter, conhecimento de que o exportador praticava dumping e que esse dumping causaria prejuízo; e

ii) Que o prejuízo é causado por importações maciças de um produto objeto de dumping, efetuadas num período relativamente curto que, tendo em conta o período e o volume das importações objeto de dumping, bem como outras circunstâncias (tais como uma rápida acumulação de existências do produto importado), é susceptível de comprometer o efeito reparador do direito “*antidumping*” definitivo a aplicar, na condição de os importadores em causa terem tido a oportunidade de apresentar as suas observações.

10.7 - As autoridades podem, após o início de um inquérito, tomar todas as medidas necessárias, tais como a suspensão da determinação do valor aduaneiro ou a avaliação do direito, para cobrar direitos “*antidumping*” a título retroativo, tal como previsto no n.º 6, desde que disponham de elementos de prova suficientes de que estão preenchidas as condições previstas no referido número.

10.8 - Não serão cobrados quaisquer direitos a título retroativo nos termos do n.º 6, relativamente a produtos introduzidos no consumo antes da data de início do inquérito.

Artigo 11.º

Duração e reexame dos direitos “*antidumping*” e dos compromissos de preços

11.1 - Um direito “*antidumping*” só se manterá em vigor durante o período e na medida necessários à eliminação do dumping que está a causar o prejuízo.

11.2 - Sempre que tal se justifique, as autoridades reexaminarão a necessidade de manter o direito, por sua própria iniciativa ou na condição de ter decorrido um período razoável desde a criação do direito “*antidumping*” definitivo, a pedido de qualquer parte interessada que forneça informações concretas que justifiquem a necessidade de um reexame (ver nota 21). As partes interessadas podem pedir às autoridades que analisem se a manutenção do direito é necessária para contrabalançar o dumping, se seria provável que subsistisse ou se reproduzisse o prejuízo caso o direito fosse eliminado ou alterado, ou qualquer destas hipóteses. Se, na sequência de um reexame nos termos do presente número, as autoridades determinarem que já não se justifica o direito “*antidumping*”, este será imediatamente suprimido.

11.3 - Não obstante o disposto nos n.os 1 e 2, todos os direitos “*antidumping*” definitivos serão suprimidos no máximo cinco anos após a sua instituição (ou, nos termos do n.º 2, a contar da data do reexame mais recente caso este tenha abrangido simultaneamente o dumping e o prejuízo ou nos termos do presente número), a menos que as autoridades determinem, num reexame iniciado antes dessa data, por sua própria iniciativa ou mediante pedido fundamentado apresentado por ou em nome do ramo de produção nacional, num período razoável antes dessa data, que a caducidade do direito é susceptível de conduzir a uma continuação ou reincidência do dumping e do prejuízo (ver nota 22). O direito pode continuar em vigor até serem conhecidos os resultados do reexame.

11.4 - As disposições do artigo 6.º relativas aos elementos de prova e ao processo são aplicáveis a qualquer reexame efetuado nos termos do presente artigo. Qualquer reexame deste tipo será efetuado com rapidez e deverá encontrar-se normalmente concluído no prazo de 12 meses a contar da data do seu início.

11.5 - As disposições do presente artigo são aplicáveis *mutatis mutandis* aos compromissos de preços aceites nos termos do artigo 8.º

(nota 21) A determinação do montante final dos direitos “*antidumping*” a pagar, tal como previsto no n.º 3 do artigo 9.º, não constitui por si só um reexame na aceitação do presente artigo.

(nota 22) Quando o montante do direito “*antidumping*” é fixado numa base retrospectiva, a conclusão no âmbito do processo de avaliação mais recente, nos termos do ponto 3.1 do artigo 9.º, de que não deve ser cobrado qualquer direito, não obrigará por si só as autoridades a suprirem o direito definitivo.

Artigo 12.º

Aviso público e explicação das determinações

12.1 - Quando as autoridades estiverem convencidas de que existem elementos de prova suficientes para justificar o início de um inquérito “*antidumping*” nos termos do artigo 5.º, o Membro ou Membros cujos produtos serão objeto do inquérito e as outras partes conhecidas como interessadas pelas autoridades que realizam o inquérito serão notificados, sendo publicado o aviso correspondente.

12.1.1 - Um aviso público relativo ao início do inquérito deverá conter, ou facultar através de um relatório separado (ver nota 23), as informações adequadas sobre os seguintes pontos:

- i) Nome do país ou países exportadores e produto em causa;
- ii) Data de início do inquérito;
- iii) Fundamento da alegação de dumping constante do pedido;
- iv) Resumo dos fatores em que se baseia a alegação de prejuízo;

v) Endereço para o qual as partes interessadas devem enviar as suas observações;

vi) Prazos concedidos às partes interessadas para apresentarem as suas observações.

(nota 23) Sempre que, nos termos do disposto no presente artigo, as autoridades forneçam informações e explicações num relatório separado, assegurarão que o mesmo seja rapidamente colocado à disposição do público.

12.2 - Qualquer determinação preliminar ou final, positiva ou negativa, qualquer decisão de aceitação de um compromisso nos termos do artigo 8.º, bem como a caducidade desse compromisso ou a supressão de um direito “*antidumping*”, serão objeto de aviso público. O aviso deverá expor, de forma suficientemente pormenorizada, ou facultar através de um relatório separado, as verificações e conclusões a que se tenha chegado, relativamente a todos os aspectos de facto e de direito considerados importantes pelas autoridades responsáveis pelo inquérito. Todos os avisos e relatórios serão comunicados ao Membro ou aos Membros cujos produtos são objecto da determinação ou do compromisso e às outras partes conhecidas como interessadas.

12.2.1 - Qualquer aviso público relativo à instituição de medidas provisórias deverá fornecer, ou facultar através de um relatório separado, explicações suficientemente pormenorizadas sobre as determinações preliminares relativas ao dumping e ao prejuízo e mencionará as questões de facto e de direito que levaram a que os argumentos fossem aceites ou rejeitados. Tomando em devida consideração a obrigação de proteger as informações confidenciais, os avisos e relatórios conterão as seguintes informações:

i) Os nomes dos fornecedores ou, quando tal não for possível, os nomes dos países fornecedores em causa;

ii) Uma designação do produto suficiente para efeitos aduaneiros;

iii) As margens de dumping estabelecidas e uma explicação completa das razões que levaram a adotar a metodologia utilizada na determinação e na comparação dos preços de exportação e do valor normal, nos termos do artigo 2.º;

iv) As considerações relevantes para a determinação de prejuízo tal como previsto no artigo 3.º;

v) As principais razões que levaram à determinação.

12.2.2 - Qualquer aviso público sobre a conclusão ou a suspensão de um inquérito no caso de uma determinação positiva que preveja a instituição de um direito definitivo ou a aceitação de um compromisso de preços deverá incluir, ou colocar à disposição através de relatório separado, todas as informações pertinentes sobre as questões de fato e de direito, bem como as razões que levaram à instituição de medidas finais ou à aceitação de um compromisso de preços, tomando em devida consideração a obrigação de proteger informações confidenciais. O aviso ou o relatório facultarão, em especial, as informações descritas no ponto 2.1, bem como os motivos da aceitação ou da rejeição dos argumentos ou alegações pertinentes dos exportadores e dos importadores, indicando ainda o fundamento de qualquer decisão tomada em conformidade com o ponto 10.2 do artigo 6.º

12.2.3 - Qualquer aviso público sobre o encerramento ou a suspensão do inquérito, na sequência da aceitação de um compromisso nos termos do artigo 8.º, incluirá, ou colocará à disposição, através de relatório separado, a parte não confidencial do compromisso.

12.3 - As disposições do presente artigo são aplicáveis *mutatis mutandis* ao início e à conclusão de reexames efetuados nos termos do artigo 11.º e às decisões de aplicação de direitos retroativos nos termos do artigo 10.º

Artigo 13.º**Reexame judicial**

Cada Membro cuja legislação nacional contenha disposições relativas às medidas “*antidumping*” deverá dispor de instâncias ou tribunais judiciais, administrativos ou de arbitragem ou que procedam, entre outras coisas, a um rápido reexame das medidas administrativas relacionadas com as determinações finais e os reexames dessas determinações na acepção do artigo 11.º Tais tribunais ou instâncias serão independentes das autoridades responsáveis pela determinação ou reexame em causa.

Artigo 14.º**Medidas “*antidumping*” em nome de um país terceiro**

14.1 - Um pedido de medidas “*antidumping*” em nome de um país terceiro será apresentado pelas autoridades desse país terceiro.

14.2 - Tal pedido será acompanhado de informações relativas aos preços que demonstrem que as importações estão a ser objecto de dumping e de informações pormenorizadas que demonstrem que o dumping alegado está a causar prejuízo ao ramo de produção nacional em causa no país terceiro. O governo do país terceiro prestará a assistência necessária às autoridades do país importador para que estas possam obter quaisquer informações complementares que considerem necessárias.

14.3 - Na análise do pedido, as autoridades do país importador tomarão em consideração os efeitos do dumping alegado sobre o ramo de produção do país terceiro considerado no seu todo; por outras palavras, o prejuízo não será avaliado unicamente em função dos efeitos do dumping alegado sobre as exportações desse ramo de produção para o país importador ou mesmo sobre as exportações totais desse mesmo ramo.

14.4 - A decisão de prosseguir ou não um processo cabe ao país importador. Caso o país importador decida que está disposto a tomar medidas, cabe-lhe a iniciativa de solicitar a aprovação dessas medidas junto do Conselho do Comércio de Mercadorias.

Artigo 15.º

Países em desenvolvimento Membros

Os países desenvolvidos Membros devem conceder uma atenção especial à situação dos países em desenvolvimento Membros quando estiver em causa à aplicação de medidas “*antidumping*” no âmbito do presente Acordo. Antes da aplicação de direitos “*antidumping*” serão exploradas as possibilidades de soluções construtivas previstas no presente Acordo, sempre que estiverem em causa interesses essenciais dos países em desenvolvimento Membros.

PARTE II

Artigo 16.º

Comitê das Práticas “*antidumping*”

16.1 - É criado um Comitê das Práticas “*antidumping*” (a seguir designado o "Comitê") composto por representantes de cada um dos Membros. O Comitê elegerá o seu presidente e reunir-se-á pelo menos duas vezes por ano, bem como a pedido de qualquer Membro, em conformidade com as disposições pertinentes do presente Acordo. O Comitê desempenhará as funções que lhe são conferidas pelo presente Acordo ou pelos Membros e dará aos Membros a possibilidade de procederem a consultas sobre qualquer questão relacionada com o funcionamento do Acordo ou com a prossecução dos seus objetivos. O Secretariado da OMC assegurará o Secretariado do Comitê.

16.2 - O Comitê pode criar os órgãos auxiliares que considerar adequados.

16.3 - No desempenho das suas funções, o Comitê e quaisquer órgãos auxiliares podem consultar qualquer fonte que considerarem adequadas e solicitar-lhe informações. Contudo, antes de solicitar informações a uma fonte dependente da jurisdição de um Membro, o Comitê ou o órgão auxiliar informará o Membro em causa. Deve ser obtido o consentimento do Membro e de qualquer empresa a consultar.

16.4 - Os Membros apresentarão sem demora um relatório sobre todas as medidas “*antidumping*” tomadas, preliminares ou finais. O relatório estará disponível no Secretariado a fim de poder ser verificado por outros Membros. Os Membros apresentarão igualmente relatórios semestrais sobre todas as medidas “*antidumping*” tomadas nos seis meses precedentes. Os relatórios semestrais obedecerão a uma fórmula-tipo previamente acordada.

16.5 - Cada Membro notificará ao Comitê: a) as autoridades competentes para iniciar e conduzir os inquéritos previstos no artigo 5.º; e b) os seus procedimentos internos que regem o início e a condução dos mesmos.

Artigo 17.º

Consultas e resolução de litígios

17.1 - Salvo disposição em contrário do presente Acordo, o Memorando do Entendimento sobre Resolução de Litígios é aplicável às consultas e à resolução de litígios nos termos do presente Acordo.

17.2 - Cada Membro considerará favoravelmente, concedendo as oportunidades adequadas para consultas, as observações apresentadas por outro Membro relativamente a qualquer questão que diga respeito à aplicação do presente Acordo.

17.3 - Caso um Membro considere que uma vantagem decorrente, direta ou indiretamente, do presente Acordo se encontra anulada ou comprometida ou que a realização de um dos objetivos do Acordo está a ser comprometida por outro Membro ou Membros, pode, mediante pedido escrito, solicitar a realização de consultas com o Membro ou Membros em causa, tendo em vista resolver a questão de forma mutuamente satisfatória. Cada Membro considerará favoravelmente qualquer pedido de consultas apresentado por outro Membro.

17.4 - Caso o Membro que solicitou as consultas em conformidade com o n.º 3 considere que estas não permitiram chegar a uma solução mutuamente acordada e caso tenham sido tomadas medidas definitivas pelas autoridades competentes do Membro importador, no sentido de serem cobrados direitos “*antidumping*” definitivos ou aceites compromissos de preços, pode submeter a questão ao Órgão de Resolução de Litígios (ORL). Quando uma medida provisória tiver repercussões significativas e o Membro que solicitou as consultas considerar que a medida tomada é contrária ao disposto no n.º 1 do artigo 7.º do presente Acordo, pode também submeter a questão ao ORL.

17.5 - A pedido da parte queixosa, o ORL constituirá um painel que se encarregará de examinar a questão com base no seguinte:

- i) Uma exposição escrita em que o Membro que apresentou o pedido explica de que forma um benefício decorrente, direta ou indiretamente, do presente Acordo foi anulado ou comprometido ou de que forma a concretização dos objetivos do Acordo está ser dificultada; e
- ii) Os fatos comunicados às autoridades do Membro importador em conformidade com os seus procedimentos internos.

17.6 - Ao examinar a questão referida no n.º 5:

- i) O painel determinará, na sua apreciação dos fatos, se as autoridades apuraram corretamente os fatos e se a sua avaliação foi imparcial e objetiva. Caso o apuramento dos fatos tenha sido correto e a avaliação imparcial e objetiva, esta não será negligenciada mesmo que o painel tenha chegado a uma conclusão diferente;
- ii) O painel interpretará as disposições pertinentes do Acordo à luz das regras habituais de interpretação do direito internacional público. Sempre que considerar que uma disposição pertinente do Acordo se presta a mais do que uma interpretação, o painel determinará que a medida tomada pelas autoridades esteja em conformidade com o Acordo caso assente numa das interpretações possíveis.

17.7 - As informações confidenciais comunicadas ao painel não serão divulgadas sem a autorização formal da pessoa, do organismo ou da autoridade que as tenha fornecido. Sempre que estas informações são pedidas ao painel, mas cuja divulgação não está autorizada, será apresentado um resumo não confidencial das informações, autorizado pela pessoa, organismo ou autoridade que as forneceu.

PARTE III

Artigo 18.º

Disposições finais

18.1 - Não podem ser tomadas medidas “*antidumping*” específicas contra as exportações de outro Membro, se tal não estiver em conformidade com as disposições do GATT de 1994, tal como interpretadas pelo presente Acordo (ver nota 24).

18.2 - Não podem ser formuladas reservas relativamente às disposições do presente Acordo sem o consentimento dos outros Membros.

18.3 - Sob reserva dos pontos 3.1 e 3.2, as disposições do presente Acordo são aplicáveis aos inquéritos e reexames de medidas existentes, iniciados na sequência de pedidos apresentados na data de entrada em vigor para um Membro do Acordo OMC ou após essa data.

18.3.1 - No que respeita ao cálculo das margens de dumping nos processos de reembolso, nos termos do n.º 3 do artigo 9.º, são aplicáveis as regras utilizadas na determinação ou reexame de dumping mais recente.

18.3.2 - Para efeitos do n.º 3 do artigo 11.º, considera-se que as medidas “*antidumping*” existentes foram instituídas o mais tardar na data de entrada em vigor para um Membro do Acordo OMC, exceto nos casos em que a legislação interna de um Membro em vigor nessa data preveja já uma cláusula do tipo previsto na referida disposição.

18.4 - Cada Membro tomará todas as medidas necessárias, de carácter geral ou específico, que assegurem o mais tardar na data de entrada em vigor do Acordo OMC para este Membro, a conformidade das suas disposições legislativas, regulamentares e procedimentos administrativos com as disposições do presente Acordo, na medida em que possam aplicar-se ao Membro em questão.

18.5 - Cada Membro informará o Comitê de qualquer alteração introduzida nas disposições legislativas e regulamentares relacionada com o presente Acordo, bem como na aplicação de tais disposições.

18.6 - O Comitê procederá a um exame anual da aplicação e do funcionamento do presente Acordo, tendo em conta os seus objetivos. O Comitê informará anualmente o Conselho do Comércio de Mercadorias de qualquer alteração durante o período abrangido pelo exame.

18.7 - Os Anexos do presente Acordo fazem dele parte integrante.

(nota 24) Esta disposição não visa impedir a adoção de medidas adequadas a título de outras disposições pertinentes do GATT de 1994.

ANEXO I

PROCEDIMENTOS A ADOTAR NOS INQUÉRITOS NO LOCAL REALIZADOS EM CONFORMIDADE COM O N.º 7 DO ARTIGO 6.º

1 - Uma vez iniciado um inquérito, as autoridades do Membro exportador e as empresas conhecidas como interessadas devem ser informadas da intenção de se proceder a inquéritos no local.

2 - Caso em circunstâncias excepcionais se pretenda incluir peritos não governamentais na equipa responsável pelo inquérito, as empresas e as autoridades do Membro exportador devem ser informadas desse fato. Estes peritos não governamentais devem estar sujeitos a sanções efetivas em caso de violação dos requisitos de confidencialidade.

3 - Deve ser prática corrente obter o acordo explícito das empresas em causa do Membro exportador antes de definitivamente estabelecida à data da visita.

4 - Uma vez obtido o acordo das empresas em causa, as autoridades responsáveis pelo inquérito devem notificar às autoridades do Membro exportador os nomes e os endereços das empresas a visitar, bem como as datas acordadas.

5 - As empresas em questão devem ser notificadas da visita com antecedência suficiente.

6 - As visitas destinadas a explicar o questionário só devem ser efetuadas a pedido de uma empresa exportadora. Estas visitas só poderão ser efetuadas se: a) as autoridades do

Membro importador notificarem os representantes do Membro em questão; e b) se este último não se opuser.

7 - Dado que o principal objetivo do inquérito no local é verificar as informações recebidas ou completá-las, a sua realização deve ter lugar após a recepção da resposta ao questionário, a menos que a empresa acorde no contrário e o governo do Membro exportador seja informado pelas autoridades responsáveis pelo inquérito da visita antecipada e a ela não se oponha; além disso, deve ser prática corrente, antes da realização da visita, informar as empresas em causa do carácter geral das informações que serão verificadas, bem como de quaisquer outras informações a fornecer, fato que não deveria, contudo, impedir que no próprio local sejam solicitadas informações mais pormenorizadas com base nas já obtidas.

8 - Sempre que possível, seria conveniente que os pedidos de esclarecimentos apresentados pelas autoridades ou pelas empresas dos Membros exportadores, essenciais para o êxito de um inquérito no local, fossem satisfeitos antes de efetuada a visita.

ANEXO II

MELHORES INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS PARA EFEITOS DO N.º 8 DO ARTIGO 6.º

1 - Logo que possível após o início do inquérito, as autoridades responsáveis pela sua condução devem indicar de forma pormenorizada quais as informações que a parte interessada deve fornecer e de que modo devem ser estruturadas tais informações na sua resposta. As autoridades devem igualmente assegurar que a parte em questão tenha conhecimento de que, caso as informações não sejam fornecidas num prazo razoável, as

autoridades têm o direito de proceder a determinações com base nos fatos disponíveis, incluindo os que figuram no pedido de início do inquérito apresentado pelo ramo de produção nacional.

2 - As autoridades podem igualmente solicitar que uma parte interessada utilize para a sua resposta um determinado suporte (por exemplo, banda magnética) ou linguagem informática. Sempre que for efetuado um pedido deste tipo, as autoridades devem ter em consideração se a parte interessada tem condições para responder através desse suporte ou linguagem informática considerados preferíveis e não deve pedir à parte que utilize na sua resposta um sistema informático diferente do seu. As autoridades não devem insistir no pedido de resposta por computador, se a contabilidade da parte interessada não estiver informatizada e se a apresentação das respostas por esse meio implicar uma sobrecarga excessiva para a parte interessada que se traduza em custos e encargos adicionais desnecessários. As autoridades não devem insistir no pedido de resposta através de um determinado suporte ou linguagem informática se a contabilidade da parte interessada não estiver informatizada através do mesmo suporte ou linguagem informática e se a apresentação das respostas pelo meio pedido implicar uma sobrecarga excessiva para a parte interessada, que se traduz em custos e encargos adicionais desnecessários.

3 - Para o estabelecimento das determinações, deveriam ser tomadas em consideração todas as informações susceptíveis de verificação, corretamente apresentadas a fim de poderem ser utilizadas no inquérito sem dificuldades de maior, comunicadas em tempo útil e, se for caso disso, fornecidas através do suporte ou linguagem informática pedidos pelas autoridades. O fato de uma parte não utilizar na sua resposta o suporte ou linguagem informática preferidos não deverá ser considerado como um obstáculo sério

ao inquérito, caso as autoridades considerem que estão reunidas as condições enunciadas no n.º 2.

4 - Sempre que as autoridades não estejam em condições de tratar as informações, quando fornecidas através de um determinado suporte (por exemplo, banda magnética), as informações devem ser fornecidas por escrito ou sob qualquer outra forma aceitável para as autoridades.

5 - Ainda que as informações fornecidas não sejam ideais em todos os aspectos, tal fato não deverá constituir motivo para as autoridades as ignorarem, desde que a parte interessada tenha feito o melhor possível dentro das suas possibilidades.

6 - Caso os elementos de prova ou as informações não sejam aceites, a parte que as forneceu deve ser imediatamente informada das razões que levaram à sua rejeição e ter a possibilidade de fornecer explicações complementares num prazo razoável, tomando em devida consideração os prazos fixados para o inquérito. Caso as explicações não sejam consideradas satisfatórias pelas autoridades, as razões da rejeição desses elementos de prova ou das informações devem constar das determinações publicadas.

7 - Caso as autoridades tenham de basear as suas conclusões, incluindo as que dizem respeito ao valor normal, em informações de uma fonte secundária, designadamente informações fornecidas no pedido de início do inquérito, devem atuar com uma certa ponderação. Nesses casos, as autoridades devem, sempre que possível, verificar as informações junto de outras fontes independentes a que tenham acesso, tais como listas de preços publicadas, estatísticas oficiais de importação e estatísticas aduaneiras, e recorrer às informações obtidas durante o inquérito junto de outras partes interessadas. Todavia, é óbvio que, se uma parte interessada não colaborar e, desse modo, não revelar

informações pertinentes às autoridades, tal situação poderá conduzir a um resultado menos favorável para essa parte do que se tivesse efetivamente colaborado.

Anexo C – Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994

Aprova a Ata Final da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT, as listas de concessões do Brasil na área tarifária (Lista III) e no setor de serviços e o texto do Acordo Plurilateral sobre Carne Bovina.

O CONGRESSO NACIONAL decreta:

Art. 1º. São aprovadas a Ata Final da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), as listas de concessões do Brasil na área tarifária (Lista III) e no setor de serviços e o texto do Acordo Plurilateral sobre Carne Bovina.

Parágrafo único. São sujeitos à apreciação do Congresso Nacional quaisquer atos que resultem em revisão dos acordos mencionados no *caput* deste artigo, ou que acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional, nos termos do art. 49, I, da Constituição Federal.

Art. 2º. Caberá às Comissões Técnicas Permanentes da Câmara dos Deputados e do Senado Federal o acompanhamento e fiscalização da execução dos acordos previstos neste decreto legislativo para, oportunamente, apresentar sugestões e propostas ao Congresso Nacional.

Art. 3º. Este decreto legislativo entra em vigor na data de sua publicação.

Senado Federal, 15 de dezembro de 1994.

SENADOR HUMBERTO LUCENA

Presidente

Anexo D – Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994

Promulga a Ata Final que incorpora os resultados da Rodada Urugui de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso de suas atribuições, e Considerando que o Congresso Nacional aprovou pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, a Ata Final que Incorpora aos Resultados da Rodada Urugui de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT, assinada em Maraqueeche, em 12 de abril de 1994; Considerando que o Instrumento de Ratificação da referida Ata Final pela República Federativa do Brasil foi depositado em Genebra, junto ao Diretor do GATT, em 21 de dezembro de 1994;

Considerando que a referida Ata Final entra em vigor para a República Federativa do Brasil em 1º de janeiro de 1995,

DECRETA:

Art. 1º. A Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Urugui de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT, apensa por cópia ao presente decreto, será executada e cumprida tão inteiramente como nele contém.

Art. 2º. Este decreto entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Brasília, 30 de dezembro de 1994; 173º da Independência e 106º da República.

ITAMAR FRANCO

Anexo E – Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995

Dispõe sobre a aplicação dos direitos previstos no Acordo “*antidumping*” e no Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios, e dá outras providências.

Faço saber que o PRESIDENTE DA REPÚBLICA adotou a Medida Provisória nº 926, de 1995, que o Congresso Nacional aprovou, e eu, JOSÉ SARNEY, Presidente, para os efeitos do disposto no parágrafo único do art. 62 da Constituição Federal, promulgo a seguinte lei:

Art. 1º. Os direitos “*antidumping*” e os direitos compensatórios, provisórios ou definitivos, de que tratam o Acordo “*antidumping*” e o Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios, aprovados, respectivamente, pelos Decretos Legislativos nºs 20 e 22, de 5 de dezembro de 1986, e promulgados pelos Decretos nºs 93.941, de 16 de janeiro de 1987, e 93.962, de 22 de janeiro de 1987, decorrentes do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (Gatt), adotado pela Lei nº 313, de 30 de julho de 1948, e ainda o Acordo sobre Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994 e o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, anexados ao Acordo Constitutivo da Organização Mundial de Comércio (OMC), parte integrante da Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do Gatt, assinada em Marraqueche, em 12 de abril de 1994, aprovada pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, promulgada pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, serão aplicados mediante a cobrança de importância, em moeda corrente do País, que corresponderá a percentual da margem de dumping ou do montante de subsídios, apurados em processo administrativo, nos termos dos mencionados Acordos, das decisões PC/13, PC/14, PC/15 e PC/16 do Comitê

Preparatório e das partes contratantes do Gatt, datadas de 13 de dezembro de 1994, e desta lei, suficientes para sanar dano ou ameaça de dano à indústria doméstica.

Parágrafo único. Os direitos “*antidumping*” e os direitos compensatórios serão cobrados independentemente de quaisquer obrigações de natureza tributária relativas à importação dos produtos afetados.

Art. 2º. Poderão ser aplicados direitos provisórios durante a investigação, quando da análise preliminar verificar-se a existência de indícios da prática de dumping ou de concessão de subsídios, e que tais práticas causam dano, ou ameaça de dano, à indústria doméstica, e se julgue necessário impedi-las no curso da investigação.

Parágrafo único. O termo “indústria doméstica” deverá ser entendido conforme o disposto nos Acordos “*antidumping*” e nos Acordos de Subsídios e Direitos Compensatórios, mencionados no art. 1º, abrangendo as empresas produtoras de bens agrícolas, minerais ou industriais.

Art. 3º. A exigibilidade dos direitos provisórios poderá ficar suspensa, até decisão final do processo, a critério das autoridades referidas no art. 6º desta lei, desde que o importador ofereça garantia equivalente ao valor integral da obrigação e demais encargos legais, que consistirá em:

I - depósito em dinheiro; ou

II - fiança bancária.

§ 1º. A garantia deverá assegurar, em todos os casos, a aplicação das mesmas normas que disciplinam a hipótese de atraso no pagamento de tributos federais, inclusive juros, desde a data de vigência dos direitos provisórios.

§ 2º. A Secretaria da Receita Federal (SRF), do Ministério da Fazenda, disporá sobre a forma de prestação e liberação da garantia referida neste artigo.

§ 3º. O desembaraço aduaneiro dos bens objeto da aplicação dos direitos provisórios dependerá da prestação da garantia a que se refere este artigo.

Art. 4º. Poderá ser celebrado com o exportador ou o governo do país exportador compromisso que elimine os efeitos prejudiciais decorrentes da prática de dumping ou de subsídios.

§ 1º. O compromisso a que se refere este artigo será celebrado perante a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, submetido à homologação conjunta das autoridades a que se refere o art. 6º desta lei.

§ 2º. Na hipótese de homologação de compromisso, a investigação será suspensa, sem a imposição de direitos provisórios ou definitivos, ressalvado o disposto nos Acordos “*antidumping*” e nos Acordos de Subsídios e Direitos Compensatórios, mencionados no art. 1º.

Art. 5º. Compete à Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, mediante processo administrativo, apurar a margem de dumping ou montante de subsídio, a existência de dano ou ameaça de dano, e a relação causal entre esses.

Art. 6º. Compete aos Ministros da Fazenda e da Indústria, do Comércio e do Turismo, mediante portaria conjunta, fixar os direitos provisórios ou definitivos, bem como decidir sobre a suspensão da exigibilidade dos direitos provisórios, a que se refere o art. 3º desta lei.

Parágrafo único. O ato de imposição de direitos “*antidumping*” ou compensatórios provisórios ou definitivos deverá indicar o prazo de vigência, o produto atingido, o valor da obrigação, o país de origem ou de exportação, o nome do exportador e as razões pelas quais a decisão foi tomada.

Art. 7º. O cumprimento das obrigações resultantes da aplicação dos direitos “*antidumping*” e dos direitos compensatórios, sejam definitivos ou provisórios, será condição para a introdução no comércio do País de produtos objeto de dumping ou subsídio.

§ 1º. Será competente para a cobrança dos direitos “*antidumping*” e compensatórios provisórios ou definitivos, quando se tratar de valor em dinheiro, bem como, se for o caso, para sua restituição, a SRF do Ministério da Fazenda.

§ 2º. Verificado inadimplemento da obrigação, a SRF encaminhará a documentação pertinente à Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional para inscrição do débito em Dívida Ativa da União e respectiva cobrança.

Art. 8º. Os direitos “*antidumping*” ou compensatórios, provisórios ou definitivos, somente serão aplicados sobre bens despachados para consumo a partir da data da publicação do ato que os estabelecer, excetuando-se os casos de retroatividade previstos nos Acordos “*antidumping*” e nos Acordos de Subsídios e Direitos Compensatórios, mencionados no art. 1º.

Art. 9º. Os direitos terão vigência temporária, a ser definida no ato de seu estabelecimento, observado que:

I - os provisórios terão vigência não superior a 120 dias, salvo no caso de direitos “*antidumping*”, quando, por decisão dos Ministros da Fazenda e da Indústria, do Comércio e do Turismo, poderão vigorar por um período de até 180 dias, observado o disposto nos Acordos “*antidumping*”, mencionados no art. 1º;

II - os definitivos ou compromisso homologado só permanecerão em vigor durante o tempo e na medida necessária para eliminar ou neutralizar as práticas de dumping e a concessão de subsídios que estejam causando dano. Em nenhuma hipótese, vigorarão

por mais de cinco anos, exceto quando, no caso de revisão, se mostre necessário manter a medida para impedir a continuação ou repetição do dano causado pelas importações objeto de dumping ou subsídio.

Parágrafo único. Os exportadores envolvidos no processo de investigação que desejarem a extensão para até seis meses do prazo de vigência de direitos “*antidumping*” provisórios, nos termos do inciso I deste artigo, deverão apresentar à Secex solicitação formal nesse sentido, no prazo máximo de trinta dias antes do término do período de vigência do direito.

Art. 10. Para efeito de execução orçamentária, as receitas oriundas da cobrança dos direitos “*antidumping*” e dos direitos compensatórios, classificadas como receitas originárias, serão enquadradas na categoria de entradas compensatórias previstas no parágrafo único do art. 3º da Lei nº 4.320, de 17 de março de 1964.

Art. 11. Os Ministros da Fazenda e da Indústria, do Comércio e do Turismo poderão editar, em conjunto, normas complementares a esta lei.

Art. 12. O processo administrativo a que se referem os arts. 1º e 5º atenderá, no que couber ao disposto na Resolução nº 1.227, de 14 de maio de 1987, com as alterações da Resolução nº 1.582, de 17 de fevereiro de 1989, ambas da extinta Comissão de Política Aduaneira (CPA).

Art. 13. Ficam convalidados os atos praticados com base na Medida Provisória nº 879, de 30 de janeiro de 1995.

Art. 14. Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 15. Revoga-se o § 2º do art. 1º do Decreto-lei nº 1.578, de 11 de outubro de 1977. Senado Federal, em 30 de março de 1995; 174º da Independência e 107º da República

Anexo F – Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995

Regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos administrativos, relativos à aplicação de medidas “*antidumping*”.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso das atribuições que lhe confere o art. 84, inciso IV e VI, da Constituição e tendo em vista o disposto no Acordo Relativo à Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio - GATT/1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, e na Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, na parte que dispõe sobre a aplicação dos direitos previstos no Acordo *Antidumping*,

DECRETA:

TÍTULO I

DOS PROCEDIMENTOS

CAPÍTULO I

DOS PRINCÍPIOS

Art. 1º. Poderão ser aplicados direitos *antidumping* quando a importação de produtos primários e não primários objeto de *dumping* cause dano à indústria doméstica.

§ 1º. Os direitos *antidumping* serão aplicados de acordo com as investigações abertas e conduzidas segundo o disposto neste Decreto.

§ 2º. Em cumprimento ao disposto no Parágrafo 5 do Artigo VI do GATT/1994, a importação de um produto não poderá estar sujeita, simultaneamente, à aplicação de direito *antidumping* e de direito compensatório, de que trata o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias do GATT/1994.

Art. 2º. Compete aos Ministros de Estado da Indústria, do Comércio e do Turismo e da Fazenda a decisão de aplicar, mediante ato conjunto, medidas *antidumping* provisórias ou direitos definitivos e homologar compromissos de preços, com base em parecer da Secretária de Comércio Exterior - SECEX, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, que comprove a existência de *dumping* e de dano dele decorrente.

Art. 3º. Compete à SECEX promover o processo administrativo disciplinado por este Decreto.

CAPÍTULO II

DA DETERMINAÇÃO DO DUMPING

Art. 4º. Para os efeitos deste Decreto, considera-se prática de *dumping* a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de *drawback*, a preço de exportação inferior ao valor normal.

SEÇÃO I

Do Valor Normal

Art. 5º. Considera-se valor normal o preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais, que o destinem a consumo interno no país exportador.

§ 1º. O termo "produto similar" será entendido como produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando, ou, na ausência de tal produto, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente característica muito próximas às do produto que se está considerado.

§ 2º. O termo "país exportador" será entendido como país de origem e de exportação, exceto na hipótese prevista no art. 10.

§ 3º. Serão normalmente consideradas como em quantidade suficiente para a determinação do valor normal as vendas do produto similar destinadas ao consumo do mercado interno do país exportador, que constituam cinco por cento ou mais das vendas do produto em questão ao Brasil, admitindo-se percentual menor quando for demonstrado que vendas internas nesse percentual inferior ocorrem, ainda assim, em quantidade suficiente que permita comparação adequada.

Art. 6º. Caso inexistam vendas do produto similar nas operações mercantis normais no mercado interno ou quando, em razão das condições especiais de mercado ou do baixo volume de vendas, não for possível comparação adequada, o valor normal será baseado:

I - no preço do produto similar praticado nas operações de exportação para um terceiro país, desde que esse preço seja representativo; ou

II - no valor construído no país de origem, como tal considerado o custo de produção no país de origem acrescido de razoável montante a Título de custos administrativos e de comercialização, além da margem de lucro.

§ 1º. Poderão ser consideradas, por motivo de preço, como operações mercantis anormais e desprezadas na determinação do valor normal, as vendas do produto similar no mercado interno do país exportador ou as vendas a terceiro país, a preços inferiores aos custos unitários do produto similar, neles computados os custos de produção, fixos e variáveis, mais os administrativos e de comercialização.

§ 2º. O disposto no parágrafo anterior aplica-se-á somente quando se apurar que as vendas são realizadas:

a) ao longo de um período dilatado, normalmente de um ano, mais nunca inferior a seis meses;

b) em quantidades substanciais, como tal consideradas as transações levadas em conta para a determinação do valor normal, realizadas a preço médio ponderado de vendas inferior ao custo unitário médio ponderado, ou um volume de vendas abaixo do custo unitário correspondente a vinte por cento ou mais do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal; e

c) a preços que não permitam cobrir todos os custos dentro de período razoável.

§ 3º. O disposto na alínea c do parágrafo anterior não se aplica quando se apurar que os preços abaixo do custo unitário, no momento da venda, superam o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação.

§ 4º. Poderão ser consideradas como operações mercantis anormais e desprezadas na determinação do valor normal as transações entre partes consideradas associadas ou que tenham celebrado entre si acordo compensatório, salvo se comprovado que os preços e custos, a elas relacionados, sejam comparáveis aos das operações efetuadas entre partes que não tenham tais vínculos.

§ 5º. Os custos, de que trata o inciso II deste artigo, serão calculados com base em registros mantidos pelo exportador ou pelo produtor objeto de investigação, desde que tais registros estejam de acordo com os princípios contábeis aceitos no país exportador e reflitam os custos relacionados com a produção e a venda do produto em causa.

§ 6º. Serão levados em consideração os elementos de prova disponíveis sobre a correta distribuição de custos, inclusive aqueles fornecidos pelo exportador ou produtor durante os procedimentos da investigação, desde que tal distribuição tenha sido tradicionalmente utilizada pelo exportador ou produtor, particularmente na determinação dos períodos adequados de amortização e depreciação e das deduções decorrentes de despesas de capital e outros custos de desenvolvimento.

§ 7º. Será efetuado ajuste adequado em função daqueles itens de custos não-recorrentes que beneficiem a produção futura, atual, ou ambas, ou de circunstâncias nas quais os custos, observados durante o período de investigação, sejam afetados por operações de entrada em funcionamento, a menos que já se tenham refletido na distribuição contemplada no parágrafo anterior.

§ 8º. Os ajustes efetuados em razão da entrada em funcionamento devem refletir os custos verificados ao final do período de entrada ou, caso tal período se estenda além daquele coberto pelas investigações, os custos mais recentes que se possam levar em conta durante a investigação.

§ 9º. O cálculo do montante, referido no inciso II deste artigo, será baseado em dados efetivos de produção e de venda do produto similar, efetuadas pelo produtor ou pelo exportador sob investigação, no curso de operações mercantis normais.

§ 10. Quando o cálculo do montante não puder ser feito com base nos dados previstos no parágrafo anterior, será feito por meio de:

- a) quantias efetivamente despendidas e auferidas pelo exportador ou produtor em questão, relativas à produção e à venda de produtos da mesma categoria, no mercado interno no país exportador;
- b) média ponderada das quantias efetivamente despendidas e auferidas por outros exportadores ou produtores sob investigação, em relação à produção e à comercialização do produto similar no mercado interno do país exportador; ou
- c) qualquer outro método razoável, desde que o montante estipulado para o lucro não exceda o lucro normalmente realizado por outros exportadores ou produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral, no mercado interno do país exportador.

Art. 7º. Encontrando-se dificuldades na determinação do preço comparável no caso de importações originárias de país que não seja predominantemente de economia de mercado, onde os preços domésticos sejam em sua maioria fixados pelo Estado, o valor normal poderá ser determinado com base no preço praticado ou no valor construído do produto similar, em um terceiro país de economia de mercado, ou no preço praticado por este país na exportação para outros países, exclusive o Brasil, ou, sempre que isto não seja possível, com base em qualquer outro preço razoável, inclusive o preço pago ou a pagar pelo produto similar no mercado brasileiro, devidamente ajustado, se necessário, a fim de incluir margem de lucro razoável.

§ 1º. A escolha do terceiro país de economia de mercado adequado levará em conta quaisquer informações fiáveis apresentadas no momento da seleção.

§ 2º. Serão levados em conta os prazos da investigação e, sempre que adequado, recorrer-se-á a um terceiro país de economia de mercado que seja objeto da mesma investigação.

§ 3º. As partes interessadas serão informadas, imediatamente após a abertura da investigação, do terceiro país de economia de mercado que se pretende utilizar, e poderão se manifestar no prazo fixado para a restituição dos respectivos questionários, de que trata o *caput* do art. 27.

SEÇÃO II

Do Preço de Exportação

Art. 8º. O preço de exportação será o preço efetivamente pago ou a pagar pelo produto exportado ao Brasil, livre de impostos, descontos e produções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas de que se trate.

Parágrafo único. Nos casos em que não exista preço de exportação ou que este pareça duvidoso, por motivo de associação ou acordo compensatório entre o exportador e o importador ou uma terceira parte, o preço de exportação poderá ser construído a partir:

- a) do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente; ou
- b) de uma base razoável, no caso de os produtos não serem revendidos a comprador independente, ou não serem revendidos na mesma condição em que foram importados.

SEÇÃO III

Da Comparação Entre o Valor Normal e o Preço de Exportação

Art. 9º. Será efetuada comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal, no mesmo nível de comércio, normalmente o *ex fabrica*, considerando as vendas realizadas tão simultaneamente quanto possível. As partes interessadas, como definidas no § 3º do art. 21, serão comunicadas do tipo de informação necessária para assegurar comparação justa, não lhes sendo exigido excessivo ônus de prova.

§ 1º. Serão examinadas, para fins de ajuste, caso a caso, de acordo com sua especificidade, diferenças que afetem comparação de preços, entre elas diferenças nas condições e nos termos de venda, tributação, níveis de comércio, quantidades, características físicas e quaisquer outras que comprovadamente afetem a comparação de preços. Quando alguns desses fatores incidirem, cumulativamente, evitar-se-á a duplicação de ajustes que já tenham sido efetuados.

§ 2º. Para fins de aplicação do parágrafo único do art. 8º, serão também admitidos ajustes em função dos custos incorridos entre a importação e a revenda, incluídos o imposto de importação, demais tributos e lucros auferidos.

§ 3º. Nas hipóteses do parágrafo anterior, se a comparação tiver sido afetada, estabelecer-se-á o valor normal em nível de comércio equivalente àquele do preço de exportação construído, ou poderão ser feitos os ajustes previstos no § 1º deste artigo.

§ 4º. O valor do ajuste será calculado com base nos dados pertinentes correspondentes ao período de investigação de existência de *dumping*, referido no § 1º do art. 25, ou nos dados do último exercício econômico disponível.

§ 5º. Na hipótese de a comparação de preços, prevista no *caput* deste artigo, exigir conversão cambial, será utilizada a taxa de câmbio em vigor no dia da venda, a menos que ocorra venda de moeda estrangeira em mercados futuros diretamente ligados à exportação em causa, quando então a taxa de câmbio adotada na venda futura será aplicada.

§ 6º. Em situações normais, o dia da venda será o da data do contrato, da ordem de compra ou da confirmação de encomenda ou da fatura, utilizando-se, dentre esses documentos, aquele que estabeleça as condições de venda.

§ 7º. Flutuações na taxa de câmbio serão ignoradas e, para fins da investigação, será considerado um período de pelo menos sessenta dias como necessário para o ajuste, pelos exportadores, de seus preços de exportação, de forma a refletir alterações relevantes ocorridas durante o período da investigação de *dumping*.

Art. 10. Na hipótese de um produto não ser importado diretamente de seu país de origem, mas exportado ao Brasil a partir de terceiro país intermediário, as disposições deste Decreto serão também aplicáveis e o preço pelo qual o produto é vendido a partir do país de exportação ao Brasil será comparado com o preço comparável praticado no país de exportação.

Parágrafo único. Poder-se-á efetuar a comparação com o preço praticado no país de origem se:

- a) ocorrer mero trânsito do produto no país exportador;
- b) o produto não for produzido no país exportador; ou
- c) não houver preço comparável para o produto no país exportador.

SEÇÃO IV

Da Margem de Dumping

Art. 11. A margem de *dumping* será a diferença entre o valor normal e o preço de exportação.

Art. 12. A existência de margens de *dumping* será determinada com base em comparação entre:

I - o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou

II - o valor normal e os preços de exportação apurados em cada transação.

§ 1º. Um valor normal, estabelecido por meio de média ponderada, poderá ser comparado com os preços de transações específicas de exportação, no caso de se encontrar um padrão de preços de exportação que difira significativamente entre diversos compradores, regiões ou períodos de tempo e se for apresentada explicação sobre a razão de tais diferenças não poderem ser consideradas, adequadamente, por meio de comparação entre médias ponderadas ou transação a transação.

§ 2º. Poderão ser aplicadas técnicas de amostragem para estabelecer o valor normal e os preços de exportação, mediante a utilização dos preços que apareçam com maior frequência ou que sejam os mais representativos, desde que compreendam volume significativo das transações sob exame.

Art. 13. Constituirá regra geral a determinação de margem individual de *dumping* para cada um dos conhecidos exportadores ou produtores do produto sob investigação.

§ 1º. No caso em que o número de exportadores, produtores, importadores conhecidos ou tipos de produtos sob investigação seja de tal sorte expressivo que torne impraticável a determinação referida no parágrafo anterior, o exame poderá se limitar:

a) a um número razoável de partes interessadas ou produtos, por meio de amostragem estatisticamente válida com base nas informações disponíveis no momento da seleção;

ou

b) ao maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país em questão.

§ 2º. Qualquer seleção de exportadores, produtores, importadores ou tipos de produtos, que se faça conforme o disposto no parágrafo anterior será efetuado após terem sido consultados os exportadores, produtores ou importadores e obtida a sua anuência, desde que tenham fornecido informações necessárias para seleção de amostra representativa.

§ 3º. Caso uma ou várias das empresas selecionadas não forneçam as informações solicitadas outra seleção será feita. Caso não haja tempo hábil para uma nova seleção ou as novas empresas selecionadas igualmente não forneçam as informações solicitadas, as determinações ou decisões se basearão na melhor informação disponível, conforme o disposto no art. 66.

§ 4º. Será, também, determinada a margem individual de *dumping* para cada exportador ou produtor que não tenha sido incluído na seleção, mas que venha a apresentar a necessária informação a tempo de que esta seja considerada durante o processo de investigação, com exceção das situações em que o número de exportadores ou produtores seja de tal sorte expressivo que a análise de casos individuais resulte em

sobrecarga despropositada e impeça a conclusão da investigação dentro dos prazos prescritos. Não serão desencorajadas as repostas voluntárias.

CAPÍTULO III

Da Determinação do Dano

Art. 14. Para os efeitos deste Decreto, o termo "dano" será entendido como dano material ou ameaça de dano material à indústria doméstica já estabelecida ou retardamento sensível na implantação de tal indústria.

§ 1º. A determinação de dano será baseada em provas positivas e incluirá exame objetivo

- a) volume das importações objeto de *dumping*;
- b) seu efeito sobre os preços do produto similar no Brasil; e
- c) conseqüente impacto de tais importações sobre a indústria doméstica.

§ 2º. No tocante ao volume das importações objeto de *dumping*, levar-se-á em conta se este não é insignificante e se houve aumento substancial das importações nessas condições, tanto em termos absolutos, quanto em relação à produção ou ao consumo no Brasil.

§ 3º. Para efeito de investigação, entender-se-á, normalmente, por insignificante volume de importações, provenientes de determinado país, inferior a três por cento das importações pelo Brasil de produto similar, a não ser que os países que, individualmente, respondam por menos de três por cento das importações do produto similar pelo Brasil sejam, coletivamente, responsáveis por mais de sete por cento das importações do produto.

§ 4º. No que respeita ao efeito das importações objeto de *dumping*, sobre os preços, levar-se-á em conta se houve subcotação expressiva dos preços dos produtos importados a preços de *dumping* em relação ao preço do produto similar no Brasil, ou ainda se tais importações tiveram por efeito rebaixar significativamente os preços ou impedir de forma relevante aumentos de preços que teriam ocorrido na ausência de tais importações.

§ 5º. Nenhum desses fatores, isoladamente ou vários deles em conjunto, será necessariamente considerado como indicação decisiva.

§ 6º. Quando as importações de um produto provenientes de mais de um país forem objeto de investigações simultâneas, serão determinados cumulativamente os efeitos de tais importações se for verificado que:

- a) a margem de *dumping* determinada em relação às importações de cada um dos países não é *de minimis* e que o volume de importações de cada país não é insignificante; e
- b) a avaliação cumulativa dos efeitos daquelas importações é apropriada em vista das condições de concorrência entre os produtos importados e das condições de concorrência entre estes produtos e o produto similar doméstico.

§ 7º. A margem de *dumping* será considerada como *de minimis* quando, expressa como um percentual do preço de exportação for inferior a dois por cento.

§ 8º. O exame do impacto das importações objeto de *dumping* sobre a indústria doméstica incluirá avaliação de todos os fatores e índices econômicos pertinentes, que tenham relação com a situação da referida indústria, inclusive queda real ou potencial das vendas, dos lucros, da produção da participação no mercado, da produtividade, do retorno dos investimentos ou da ocupação da capacidade instalada, além de fatores que 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.

§ 9º. A enumeração dos fatores constantes do parágrafo anterior não é exaustiva e nenhum desses fatores, isoladamente ou vários deles em conjunto, será necessariamente considerado como indicação decisiva.

Art. 15. É necessária a demonstração de nexos causal entre as importações objeto de *dumping* e o dano à indústria doméstica baseada no exame de:

I - elementos de prova pertinentes; e

II - outros fatores conhecidos, além das importações objeto de *dumping*, que possam estar causando dano à indústria doméstica na mesma ocasião, e tais danos provocados por motivos alheios às importações objeto de *dumping*, não serão imputados àquelas importações.

§ 1º. Os fatores relevantes nessas condições incluem, entre outros, volume e preço de importações que não se vendam a preços de *dumping*, impacto do processo de liberalização das importações sobre os preços domésticos, contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo, práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos e estrangeiros, e a concorrência entre eles, progresso tecnológico, desempenho exportador e produtividade da indústria doméstica.

§ 2º. O efeito das importações objeto de *dumping* será avaliado, com relação à produção da indústria, quando os dados disponíveis permitirem a identificação individualizada daquela produção, a partir de critérios como o processo produtivo, as vendas e os lucros dos produtores.

§ 3º. Não sendo possível a identificação individualizada da produção, os efeitos das importações objeto de *dumping* serão determinados pelo exame da produção daquele

grupo ou gama de produtos mais semelhante possível, que inclua o produto similar, para o qual se possa obter os dados necessários.

Art. 16. A determinação de existência de ameaça de dano material basear-se-á em fatos e em motivo convincente. A alteração de condições vigentes, que possa criar uma situação em que o *dumping* causaria dano, deve ser claramente previsível e iminente.

§ 1º. Na determinação de existência de ameaça de dano material, serão considerados, entre outros, os seguintes fatores:

- a) significativa taxa de crescimento das importações objeto de *dumping*, indicativa de provável aumento substancial destas importações;
- b) suficiente capacidade ociosa ou iminente aumento substancial na capacidade produtiva do produtor, que indiquem a probabilidade de significativo aumento das exportações objeto de *dumping* para o Brasil, considerando-se a existência de terceiros mercados que possam absorver o possível aumento das exportações;
- c) importações realizadas a preços que terão efeito significativo em reduzir preços domésticos ou impedir o aumento dos mesmos e que, provavelmente, aumentarão a demanda por novas importações;
- d) estoques do produto sob investigação.

§ 2º. Nenhum dos fatores, constantes do parágrafo anterior, tomados isoladamente fornecerá orientação decisiva, mas a existência da totalidade desses fatores levará, necessariamente, à conclusão de que mais importações objeto de *dumping* são iminentes que, se não forem tomadas medidas de proteção, ocorrerá dano material.

CAPÍTULO IV

DA DEFINIÇÃO DE INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Art. 17. Para os efeitos deste Decreto, o termo "indústria doméstica" será entendido como 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, salvo se:

I - os produtores estejam vinculados aos exportadores ou aos importadores, ou seja, eles próprios, importadores do produto alegadamente importado a preços de *dumping*, situação em que a expressão "indústria doméstica" poderá ser interpretada como alusiva ao restante dos produtores;

II - em circunstâncias excepcionais, como definidas no § 4º deste artigo, o território brasileiro puder ser dividido em dois ou mais mercados competidores, quando então o termo "indústria doméstica" será interpretado como o conjunto de produtores de um daqueles mercados.

§ 1º. Para os efeitos deste artigo, os produtores serão considerados vinculados aos exportadores ou aos importadores somente no caso de:

- a) um deles controlar, direta ou indiretamente, o outro;
- b) ambos serem controlados, direta ou indiretamente, por um terceiro;
- c) juntos controlarem, direta ou indiretamente, um terceiro.

§ 2º. As hipóteses do parágrafo anterior só serão consideradas se houver motivos para crer ou suspeitar que essas relações podem levar o produtor em causa a agir diferentemente dos não integrantes de tal tipo de relação.

§ 3º. Considera-se controle, para os efeitos deste artigo, quando o primeiro está em condições legais ou operacionais de restringir ou influir nas decisões do segundo.

§ 4º. Para fins de aplicação no disposto no inciso II deste artigo, os produtores em cada um dos mercados poderão ser considerados como indústria doméstica distinta se:

- a) os produtores, em atividade nesse mercado, vendem toda ou quase toda sua produção do produto similar em questão neste mesmo mercado; e
- b) a demanda nesse mercado não é suprida, em proporção substancial, por produtores do produto similar estabelecidos em outro ponto do território.

§ 5º. Na hipótese do § 4º deste artigo, o dano poderá ser encontrado, mesmo quando parcela significativa da produção nacional não esteja sendo prejudicada, desde que haja concentração naquele mercado das importações objeto de *dumping* e que estas estejam causando dano aos produtores de toda e toda produção daquele mercado.

CAPÍTULO V

DA INVESTIGAÇÃO

SEÇÃO I

Da Petição

Art. 18. Com exceção do disposto no art. 24, a investigação, para determinar a existência, o grau e o efeito de qualquer alegação de *dumping*, será solicitada pela indústria doméstica ou em seu nome por meio de petição, formulada por escrito, de acordo com roteiro elaborado pela SECEX.

§ 1º. A petição, mencionada no *caput* deste artigo, deverá incluir elementos de prova de *dumping*, de dano e denexo causal entre as importações objeto de *dumping* e o dano alegado e os seguintes dados:

- a) qualificação do peticionário, indicação do volume e do valor da produção da indústria doméstica que lhe corresponda. No caso de a petição ter sido feita em nome da indústria

doméstica, o documento deverá indicar a indústria em nome da qual foi feita a petição e o nome das empresas representadas, bem como o volume e o valor da produção que lhes corresponda;

b) estimativa do volume e do valor da produção nacional do produto similar.

c) lista dos conhecidos produtores domésticos 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, nas hipóteses previstas no art. 6º, 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, nas hipóteses previstas no art. 8º, 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.

§ 2º. Caso a petição contenha informações sigilosas, aplica-se o disposto no art. 28.

Art. 19. A petição será preliminarmente examinada com o objetivo de se verificar se está devidamente instruída ou se são necessárias informações complementares. O peticionário será comunicado do resultado deste exame no prazo de vinte dias contados a partir da data de entrega da petição.

§ 1º. Quando forem solicitadas informações complementares, novo exame será realizado a fim de se verificar se são necessárias novas informações ou se a petição está devidamente instruída. O peticionário será comunicado do resultado deste exame no prazo de vinte dias contados a partir da data de entrega das informações complementares.

§ 2º. A partir da data de entrega das novas informações o peticionário será comunicado, no prazo de vinte dias, se a petição está devidamente instruída ou se foi considerada definitivamente inepta.

§ 3º. O prazo para atendimento as informações complementares ou às novas informações solicitadas será determinado pela SECEX, de acordo com a sua natureza, e comunicado ao peticionário.

§ 4º. O peticionário terá o prazo de dez dias contados a partir da data de expedição da comunicação que informar que a petição está devidamente instruída, para apresentar tantas vias do texto completo da petição, inclusive o resumo não-sigiloso da mesma, quando for o caso, nos termos do § 1º do art. 28, quantos forem os produtores e exportadores conhecidos e os governos de países exportadores arrolados.

§ 5º. No caso do número de produtores e exportadores, referidos no § 4º, ser especialmente alto, poderão ser fornecidas cópias da petição apenas para remessa aos governos dos países exportadores arrolados e entidades de classe correspondentes.

SEÇÃO II

Da Abertura

Art. 20. Os elementos de prova da existência de *dumping* e de dano por ele causado serão considerados, simultaneamente, na análise para fins de determinação da abertura da investigação.

§ 1º. Serão examinadas, com base nas informações de outras fontes prontamente disponíveis, a correção e a adequação dos elementos de prova oferecidos na petição, com vistas a determinar a existência de motivos suficientes que justifiquem a abertura da investigação.

§ 2º. A SECEX procederá a exame do grau de apoio ou rejeição à petição, expresso pelos demais produtores nacionais do produto similar, com objetivo de verificar se a petição foi feita pela indústria doméstica ou em seu nome. No caso de indústria fragmentária, que envolva um número especialmente alto de produtores, poderá se confirmar apoio ou rejeição mediante a utilização de técnicas de amostragem estatisticamente válidas

§ 3º. Considerar-se-á como feita "pela indústria doméstica ou em seu nome" a petição que for apoiada por aqueles produtores cuja produção conjunta constitua mais de cinquenta por cento da produção total do produto similar produzido por aquela parcela da indústria doméstica que tenha expressado apoio ou rejeição à petição.

Art. 21. O peticionário será notificado da determinação, positiva ou negativa, quanto à abertura da investigação, no prazo de trinta dias contados a partir da data de expedição da comunicação de que a petição está devidamente instruída.

§ 1º. A petição será indeferida e o processo conseqüentemente arquivado, quando:

- a) não houver elementos de prova suficientes da existência de *dumping* ou de dano por ele causado, que justifiquem a abertura da investigação;
- b) a petição não tiver sido feita pela indústria doméstica ou em seu nome; ou
- c) os produtores domésticos, que expressamente apóiam a petição, reúnam menos de 25% da produção total do produto similar realizada pela indústria doméstica.

§ 2º. Caso haja determinação positiva, a investigação será aberta e deverá ser publicado ato que contenha tal determinação no Diário Oficial da União. As partes interessadas conhecidas serão notificadas e será concedido prazo de vinte dias contados a partir da data da publicação da determinação, para pedido de habilitação de outras partes que se considerem interessado, com a respectiva indicação de representantes legais, segundo o disposto na legislação pertinente.

§ 3º. Para efeito deste Decreto, são consideradas partes interessadas:

- a) os produtores domésticos do produto similar e a entidade de classe que os represente;
- b) os importadores ou consignatários dos bens objeto da prática sob investigação e a entidade de classe que os represente;
- c) os exportadores ou produtores estrangeiros do referido bem e entidades de classe que os representem;
- d) o governo do país exportador do referido bem;
- e) outras partes, nacionais ou estrangeiras, consideradas pela SECEX como interessadas.

§ 4º. Tão logo aberta a investigação, o texto completo da petição que lhe deu origem, reservado o direito de requerer sigilo, será fornecido aos produtores estrangeiros e exportadores conhecidos e às autoridades do país exportador e deverá, caso requerido, ser colocado à disposição das outras partes interessadas. No caso de o número de produtores e exportadores envolvidos ser especialmente alto, o texto completo da petição será fornecido apenas às autoridades do país exportador e à entidade de classe correspondente.

Art. 22. Aberta a investigação, a SECEX comunicará à Secretaria da Receita Federal, do Ministério da Fazenda, para que adote as providências cabíveis que possibilitem, se for o caso, a posterior aplicação de direitos *antidumping* definitiva sobre as importações objeto de investigação, de que trata o art. 54.

Parágrafo único. As providências adotadas pela Secretaria da Receita Federal, na forma deste artigo, não constituirão entrave ao desembaraço aduaneiro.

Art. 23. Antes da determinação de abertura da investigação, não será divulgada a existência de petição que a solicitou, salvo em relação ao governo do país exportador interessado, que deverá ser notificado da existência de petição devidamente instruída.

Art. 24. Em circunstâncias excepcionais, o Governo Federal, *ex officio*, poderá abrir a investigação, desde que haja elementos de prova suficientes da existência de *dumping*, de dano e do nexos causal entre eles, que justifiquem a abertura. O governo do país interessado será notificado da existência desses elementos de prova, antes da abertura da investigação.

SEÇÃO III

Da Instrução

Art. 25. Durante a investigação os elementos de prova da existência de *dumping* e de dano por ele causado serão considerados simultaneamente.

§ 1º. O período objeto da investigação de existência de *dumping* deverá compreender os doze meses mais próximos possíveis anteriores à data da abertura da investigação, podendo, em circunstâncias excepcionais, ser inferior a doze meses, mas nunca inferior a seis meses.

§ 2º. O período objeto da investigação da existência de dano deverá ser suficientemente representativo a fim de permitir a análise de que dispõe o Capítulo III, não será inferior a três anos e incluirá, necessariamente, o período de investigação de *dumping*.

SUBSEÇÃO I

Das Informações

Art. 26. As partes interessadas conhecidas em uma investigação de *dumping* serão comunicadas sobre as informações requeridas e terão ampla oportunidade de apresentar, por escrito, os elementos de prova que considerem pertinentes com respeito à investigação em apreço.

Parágrafo único. Serão levadas na devida conta quaisquer dificuldades encontradas pelas partes interessadas, em especial às microempresas e empresas de pequeno porte, no fornecimento das informações solicitadas, e lhes será proporcionada a assistência possível.

Art. 27. As partes interessadas conhecidas, à exceção dos governos dos países exportadores, receberão questionários destinados à investigação e disporão de quarenta

dias para restituí-los. Este prazo será contado a partir da data de expedição dos referidos questionários.

§ 1º. Serão devidamente considerados pedidos de prorrogação do prazo de quarenta dias e, caso demonstrado sua necessidade, tal prorrogação poderá ser autorizada sempre que praticável, por um prazo de até trinta dias, tendo em conta os prazos de investigação.

§ 2º. Poderão ser solicitadas ou aceitas por escrito, informações adicionais ou complementares, ao longo de uma investigação. O prazo para o fornecimento das informações solicitadas será estipulado em função da sua natureza e poderá ser prorrogado a partir de solicitação devidamente justificada. Deverão ser levados em conta dos prazos da investigação, tanto para as informações solicitadas quanto para consideração daquelas informações adicionais apresentadas.

§ 3º. Caso qualquer das partes interessadas negue acesso à informação necessária, não a forneça no prazo que lhe for determinado ou, ainda, crie obstáculos à investigação, o parecer, com vistas às determinações preliminares ou finais, será elaborado com base na melhor informação disponível, de acordo com o disposto no art. 66.

Art. 28. Informação que seja sigilosa por sua própria natureza ou seja fornecida em base sigilosa pelas partes de uma investigação será, desde que bem fundamentada, tratada como tal e não será revelada sem autorização expressa da parte que a forneceu. As informações classificadas como sigilosas constituirão processo em separado.

§ 1º. As partes interessadas, que forneçam informações sigilosas, deverão apresentar resumo não-sigiloso das mesmas, que permita compreensão razoável da informação fornecida. Nos casos em que não seja possível a apresentação do resumo, as partes justificarão por escrito tal circunstância.

§ 2º. Caso se considere que uma informação sigilosa não traz plenamente justificado esse carácter, e se o fornecedor da informação recusar-se a torná-la pública na totalidade ou sob forma resumida, poderá ser desconsiderada tal informação, salvo se demonstrado, de forma convincente, e por fonte apropriada, que tal informação é correta.

Art. 29. Será dada oportunidade aos setores produtivos usuários do produto sob investigação e representantes de organizações de consumidores, caso o produto seja habitualmente comercializado no varejo, para que forneçam informações importantes para a investigação.

Art. 30. Procurar-se-á, no curso das investigações, verificar a correção das informações fornecidas pelas partes interessadas.

§ 1º. Caso necessário e factível poderão ser realizadas investigações no território de outros países, desde que se obtenha autorização das empresas envolvidas, notifiquem-se os representantes do governo do país em questão e que estes não apresentem objeção à investigação. Serão aplicados às investigações realizadas no território de outro país os procedimentos descritos no art. 65.

§ 2º. Caso necessário e factível poderão ser realizadas investigações nas empresas envolvidas localizadas em território nacional, desde que previamente por elas autorizadas.

§ 3º. Os resultados de investigações, realizadas na forma dos parágrafos anteriores, serão juntados ao processo, reservado o direito de sigilo.

SUBSEÇÃO II

Da Defesa

Art. 31. Ao longo da investigação, as partes interessadas disporão de ampla oportunidade de defesa de seus interesses. Para essa finalidade, caso haja solicitação, dentro do prazo indicado no ato que contenha a determinação de abertura, serão realizadas audiências onde será dada oportunidade para que as partes interessadas possam encontrar-se com aquelas que tenham interesses antagônicos, de forma a que interpretações opostas e argumentação contrária possam ser expressas. § 1º A parte que tenha solicitado a realização da audiência deverá fornecer, junto com a solicitação, a relação de aspectos específicos a serem tratados.

§ 2º. As partes interessadas serão informadas da realização da audiência e dos aspectos a serem nela tratados, com antecedência mínima de trinta dias.

§ 3º. Não existirá qualquer obrigatoriedade de comparecimento a tais audiências e a ausência de qualquer parte não poderá ser usada em prejuízo de seus interesses.

§ 4º. As partes interessadas deverão indicar os representantes legais, que estarão presentes à audiência, até cinco dias antes de sua realização, e enviar, por escrito, até dez dias antes da sua realização, os argumentos a serem apresentados na mesma. As partes interessadas poderão se devidamente justificado, apresentar informações adicionais oralmente.

§ 5º. Somente serão levadas em consideração as informações fornecidas oralmente, caso sejam reproduzidas por escrito e colocadas à disposição das outras partes interessadas, no prazo de dez dias após a realização da audiência.

§ 6º. Será levada em consideração, porém, quando couber, a necessidade de ser preservado o sigilo e a conveniência das partes.

§ 7º. A realização de audiências não impedirá que a SECEX chegue a uma determinação preliminar ou final.

Art. 32. As partes interessadas poderão solicitar, por escrito, vistas das informações constantes do processo, as quais serão prontamente colocadas à disposição das partes que tenham feito tal solicitação, excetuadas as informações sigilosas e os documentos internos de governo. Será dada oportunidade para que estas defendam seus interesses, por escrito, com base em tais informações.

SUBSEÇÃO III

Do Final da Instrução

Art. 33. Antes de ser formulado o parecer com vistas à determinação final, será realizada audiência, convocada pela SECEX, onde as partes interessadas serão informadas sobre os fatos essenciais sob julgamento que forma a base para seu parecer, deferindo-se às partes interessadas o prazo de quinze dias contados a partir da realização da audiência, para se manifestarem a respeito.

§ 1º. A Confederação Nacional da Agricultura (CNA), a Confederação Nacional da Indústria (CNI), a Confederação Nacional do Comércio (CNC) e a Associação do Comércio Exterior Brasileiro (AEB) serão igualmente informadas sobre os fatos essenciais sob julgamento que formam a base para o parecer da SECEX.

§ 2º. Findo o prazo previsto no *caput*, será considerada encerrada a instrução do processo e informações recebidas posteriormente não serão consideradas para fins de determinação final.

§ 3º. Também se aplicam a este artigo as disposições previstas nos §§ 3º, 4º, 5º e 6º do art. 31.

SEÇÃO IV

Das Medidas “antidumping” Provisórias

Art. 34. Medidas *antidumping* provisórias somente poderão ser aplicadas se:

I - uma investigação tiver sido aberta de acordo com o disposto na Seção II do Capítulo V, o ato que contenha a determinação de abertura tiver sido publicado e às partes interessadas tiver sido oferecida oportunidade adequada de se manifestarem;

II - uma determinação preliminar positiva da existência de dumping e conseqüente dano à indústria doméstica tiver sido alcançada;

III - as autoridades referidas no art. 2º decidirem que tais medidas são necessárias para impedir que ocorra dano durante a investigação; e

IV - houver decorrido pelo menos sessenta dias da data da abertura da investigação.

§ 1º. O valor da medida *antidumping* provisória não poderá exceder a margem de *dumping*

§ 2º. Medidas *antidumping* provisórias serão aplicadas na forma de direito provisório ou de garantia, cujo valor será equivalente ao provisoriamente determinado do direito *antidumping*.

§ 3º. No caso de direito provisório, este será recolhido e no caso de garantia, esta será prestada mediante depósito em dinheiro ou fiança bancária, juntamente com termo de responsabilidade.

§ 4º. A exigibilidade dos direitos provisórios poderá ficar suspensa até a decisão final, desde que o importador ofereça garantia equivalente ao valor integral da obrigação.

§ 5º. As partes interessadas serão notificadas da decisão de aplicar medidas *antidumping* provisórias, e será publicado ato que contenha tal decisão, no Diário Oficial da União.

§ 6º. A Secretaria da Receita Federal disporá sobre a forma de prestação da garantia de que trata o § 2º.

§ 7º. O desembaraço aduaneiro dos bens objeto de medidas *antidumping* provisórias dependerá do pagamento do direito ou da prestação da garantia.

§ 8º. A vigência das medidas *antidumping* provisórias será limitada a um período não superior a quatro meses, exceto nos casos em que, por decisão das autoridades referidas no art. 2º e a pedido de exportadores que representem percentual significativo do comércio em questão, poderá ser de até seis meses. Os exportadores que desejarem a extensão do prazo de aplicação da medida *antidumping* provisória a solicitarão por escrito, no prazo de trinta dias antes do término do período de vigência da medida.

§ 9º. Na hipótese de se decidir, no curso da investigação, que uma medida *antidumping* provisória inferior à margem de *dumping* é suficiente para extinguir o dano, os períodos previstos do parágrafo anterior passam a ser de seis e nove meses, respectivamente.

SEÇÃO V

Dos Compromissos de Preços

Art. 35. Poderão ser suspensos os procedimentos sem prosseguimento de investigação e sem aplicação de medidas *antidumping* provisórias ou direitos *antidumping*, se o exportador assumir voluntariamente compromissos satisfatórios de revisão dos preços ou de cessação das exportações a preços de *dumping*, destinadas ao Brasil, desde que as autoridades referidas no art. 2º fiquem convencidas de que o mencionado compromisso elimina o efeito prejudicial decorrente do *dumping*.

§ 1º. O aumento de preço, ao amparo desses compromissos, não será superior ao necessário para eliminar a margem de *dumping* podendo ser limitado ao necessário para cessar o dano causado à produção doméstica.

§ 2º. Os exportadores somente proporão compromissos de preços ou aceitarão aqueles propostos pela SECEX, após se haver chegado a uma determinação preliminar positiva de *dumping* e dano por ele causado.

§ 3º. Os exportadores não estão obrigados a propor compromisso de preços, nem serão forçados a aceitar os oferecidos. Estes fatos não prejudicarão a consideração do caso, nem alterarão a determinação preliminar a que se tiver chegado.

§ 4º. É facultado à SECEX o direito de recusar ofertas de compromissos de preços, se sua aceitação for considerada ineficaz.

§ 5º. No caso de recusa, e se possível serão fornecidas ao exportador as razões pelas quais foi julgada inadequada a aceitação do compromisso, sendo-lhe oferecida oportunidade de manifestar-se.

Art. 36. Aceito o compromisso de preços, o ato que contenha a decisão de homologação de tal compromisso será publicado no Diário Oficial da União e conterà, conforme o caso, decisão quanto ao prosseguimento ou suspensão da investigação, notificando-se às partes interessadas.

Parágrafo único. A investigação sobre *dumping* e dano deverá prosseguir, caso o exportador o deseje, ou assim decidam as autoridades referidas no art. 2º.

Art. 37. O exportador com o qual se estabeleceu um compromisso de preços deverá fornecer, periodicamente, caso solicitado, informação relativa ao cumprimento do compromisso, e permitir verificação dos dados pertinentes.

Parágrafo único. O descumprimento do disposto neste artigo será considerado como violação do compromisso.

Art. 38. No caso de violação do compromisso, sem que a investigação tenha prosseguido, poderão ser adotadas providências com vistas à imediata aplicação, pelas

autoridades referidas no art. 2º, de medidas *antidumping* provisórias, apoiadas na melhor informação disponível, e a investigação será retomada.

Parágrafo único. As partes interessadas serão notificadas sobre o término do compromisso e sobre as medidas *antidumping* provisórias aplicadas. O ato que contenha tal decisão será publicado no Diário Oficial da União.

SEÇÃO VI

Do Encerramento da Investigação

Art. 39. As investigações serão concluídas de um ano após abertura, exceto em circunstâncias excepcionais quando o prazo poderá ser de até dezoito meses.

Art. 40. O peticionário poderá, a qualquer momento, solicitar o arquivamento do processo. Na hipótese de deferimento, a investigação será encerrada. Caso a SECEX determine o prosseguimento da investigação, esta será comunicada por escrito, ao ato peticionário.

Art. 41. Será encerrada a investigação, sem aplicação de direitos *antidumping*, nos casos em que:

I - não houver comprovação suficiente da existência de *dumping* ou de dano dele decorrente;

II - a margem de *dumping* for *de minimis*, conforme disposto no § 7º do art. 14; ou

III - o volume de importações objeto de *dumping* real ou potencial, ou dano causado for insignificante, conforme disposto no § 3º do art. 14.

Art. 42. A investigação será encerrada com aplicação de direitos, quando a SECEX chegar a uma determinação final da existência de *dumping*, de dano e de nexo causal entre eles.

Parágrafo único. O valor do direito *antidumping* não poderá exceder a margem de *dumping*.

Art. 43. Na hipótese de ter sido aceito um compromisso de preços, com subsequente prosseguimento da investigação:

I - se a SECEX chegar a uma determinação negativa de *dumping* ou dano dele decorrente, a investigação será encerrada e o compromisso automaticamente extinto, exceto quando a determinação negativa resulte, em grande parte, da própria existência do compromisso de preços, caso em que poderá ser requerida sua manutenção por período razoável, conforme as disposições deste Decreto;

II - se as autoridades referidas no art. 2º concluírem, com base em parecer da SECEX, que houve *dumping* e dano dele decorrente, a investigação será encerrada e a aplicação do direito definitivo será suspensa enquanto vigorar o compromisso, observados os termos em que tiver sido estabelecido e as disposições deste Decreto.

§ 1º. Para os efeitos deste artigo, aplica-se o disposto no art. 37.

§ 2º. No caso de violação do compromisso, poderão ser adotadas providências com vistas à imediata aplicação, pelas autoridades referidas no art. 2º, de direitos *antidumping*, tendo como base a determinação da investigação realizada.

§ 3º. As partes interessadas serão notificadas sobre o término do compromisso e sobre o direito *antidumping* aplicadas. O ato que contenha tal decisão será publicado no Diário Oficial da União.

Art. 44. O ato que contenha a determinação ou a decisão de encerrar a investigação, nos casos previstos nesta Seção, será publicado no Diário Oficial da União. As partes interessadas serão notificadas sobre o encerramento da investigação.

Parágrafo único. No caso de decisão de encerramento com aplicação de direitos *antidumping*, o ato que contenha tal decisão deverá indicar o fornecedor ou fornecedores do produto em questão, com os direitos que lhes correspondam. No caso de o número de fornecedores serem especialmente alto, o ato conterà o nome dos países fornecedores envolvidos, com os respectivos direitos.

CAPÍTULO VI

DA APLICAÇÃO E COBRANÇA DOS DIREITOS “ANTIDUMPING”

SEÇÃO I

DA APLICAÇÃO

Art. 45. Para os efeitos deste Decreto, a expressão "direito *antidumping*" significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de *dumping* apurada, calculado e aplicado, em conformidade com este artigo, com o fim exclusivo de neutralizar os efeitos danosos das importações objeto de *dumping*.

§1º. O direito *antidumping* será calculado mediante§ a aplicação de alíquotas *ad valorem* ou específicas, fixas ou variáveis, ou pela conjugação de ambas.

§2º. A alíquota *ad valorem* será aplicada sobre o valor da mercadoria, em base CIF, apurado nos termos da legislação pertinente.

§3º. A alíquota específica será fixada em dólares dos Estados Unidos da América e convertida em moeda em moeda nacional, nos termos da legislação pertinente.

Art. 46. Os direitos *antidumping*, aplicados às importações originárias dos exportadores ou produtores conhecidos, que não tenham sido incluídos na seleção de que trata o art. 13, mas que tenham fornecido as informações solicitadas, não poderão exceder a média

ponderada da margem de *dumping* estabelecida para o grupo selecionado de exportadores ou produtores.

§1º. Para fins do disposto neste artigo, não serão levados em conta margens zero ou *de minimis* ou ainda, as margens estabelecidas nas circunstâncias a que faz referência o § 3º do art. 27.

§ 2º. As autoridades referidas no art. 2º aplicarão direitos calculados individualmente às importações originárias de qualquer exportador ou produtor não incluído na seleção, que tenha fornecido as informações solicitadas durante a investigação, conforme estabelecido no § 4º do art. 13.

Art. 47. Para aplicação do disposto no inciso II do art. 17, direitos *antidumpings* serão devidos apenas sobre os produtos em causa destinados ao consumo final naquele mercado que tenha sido considerada indústria doméstica distinta, da investigação, nos termos do § 4º do art.

17.

SEÇÃO II

DA COBRANÇA

Art. 48. Quando um direito *antidumping* for aplicado sobre um produto, este será cobrado, independentemente de quaisquer obrigações de natureza tributária relativas à sua importação, nos valores a cada ano, sem discriminação, sobre todas as importações do produto que tenham sido consideradas como efetuadas a preços de *dumping* e danosas à indústria doméstica, qualquer que seja sua procedência.

Parágrafo único. Não serão cobrados direitos sobre aquelas importações procedentes exportadores com os quais tenham sido acordados compromissos de preços.

SEÇÃO III

DOS PRODUTOS SUJEITOS ÀS MEDIDAS *ANTIDUMPING* PROVISÓRIAS

Art. 49. Exceto nos casos previstos nesta Seção, somente poderão ser aplicadas medidas *antidumping* provisórias e direitos *antidumping* a produtos importados que tenham sido despachados para consumo após a data de publicação do ato que contenha as decisões previstas nos arts. 34 e 42.

Art. 50. Caso a determinação final seja pela não existência de *dumping* ou de dano dele decorrente, o valor das medidas *antidumping* provisórias, se recolhido será restituído, se garantido por depósito será devolvido ou, no caso de fiança bancária, esta será extinta.

Art. 51. Caso a determinação final seja pela existência de ameaça de dano material ou de retardamento sensível no estabelecimento de uma indústria, sem que tenha ocorrido dano material, o valor das medidas *antidumping* provisórias, se recolhido será restituído, se garantido por depósito será devolvido ou no caso de fiança bancária, esta será extinta, salvo se for verificado que as importações objeto de *dumping*, na ausência de medidas *antidumping* provisórias, teriam levado à determinação de dano material, quando então se aplica o disposto nos artigos seguintes.

Art. 52. Caso a determinação final seja pela existência de *dumping* e de dano dele decorrente, observar-se-á:

I - quando o valor do direito aplicado pela decisão final for inferior ao valor de direito provisoriamente recolhido ou garantido por depósito, o excedente será restituído ou devolvido, respectivamente;

II - quando do valor direito aplicado pela decisão final for superior ao valor do direito provisoriamente recolhido ou garantido por depósito, a diferença não será exigida;

III – quando o valor do direito aplicado pela decisão final for igual ao valor do

direito provisoriamente recolhido ou garantido por depósito, estas importâncias serão automaticamente convertidas em direito definitivo.

Art. 53. Caso a determinação final seja pela existência de *dumping* e de dano dele decorrente quando o valor do direito aplicado pela decisão final, no caso de garantia por fiança bancária, for superior ou igual ao valor do direito provisoriamente determinado, a importância correspondente ao valor garantido deverá ser imediatamente recolhida. Quando esse valor for inferior ao valor do direito provisoriamente determinado, somente será recolhida a importância equivalente ao valor determinado pela decisão final.

Parágrafo único. O recolhimento das importâncias referidas no *caput* ensejará a conseqüente extinção da fiança. Na hipótese de inadimplemento, a fiança será automaticamente executada, independentemente de aviso judicial ou extrajudicial, nos termos da legislação pertinente.

Art. 54. Direitos *antidumping* definitivos poderão ser cobrados sobre produtos importados, objeto de *dumping*, que tenham sido despachados para consumo, até noventa dias antes da data de aplicação das medidas *antidumping* provisórias, sempre que se determine, com relação ao produto em questão, que:

I - há antecedentes de *dumping* causador de dano, ou que o importador estava ou deveria estar ciente, de que o produtor ou exportador pratica *dumping* e de que este causaria dano; e

II - o dano é causado por volumosas importações de um produto a preços de *dumping* em período relativamente curto, o que, levando em conta o período em que foram efetuadas e o volume das importações objeto de *dumping* e também o rápido crescimento dos estoques do produto importado, levará provavelmente a prejudicar

seriamente o efeito corretivo dos direitos *antidumping* definitivos aplicáveis, desde que tenha sido dada aos importadores envolvidos a oportunidade de se manifestar sobre a medida;

Parágrafo único. Não serão cobrados sobre produtos que tenham sido despachados para consumo antes da data de abertura da investigação.

Art. 55. No caso de violação de compromissos de preços, direitos *antidumping* definitivos poderão ser cobrados sobre produtos importados despachados para consumo, até noventa dias antes da aplicação de medidas *antidumping* provisórias, previstas no art. 38, ressalvados aqueles que tenham sido despachados antes da violação do compromisso.

CAPÍTULO VII

DA DURAÇÃO E REVISÃO DOS DIREITOS *ANTIDUMPING* COMPROMISSOS DE PREÇOS

Art. 56. Direitos *antidumping* e compromissos de preços somente permanecerão em vigor enquanto perdurar a necessidade de neutralizar o *dumping* causador de dano.

Art. 57. Todo direito *antidumping* definitivo será extinto no máximo em cinco anos após a sua aplicação, ou cinco anos a contar da data da conclusão da mais recente revisão, que tenha abrangido *dumping* e dano dele decorrente.

§ 1º. O prazo de aplicação de que trata o *caput* deste artigo poderá ser prorrogado mediante requerimento, devidamente fundamentado, formulado pela indústria doméstica ou em seu nome, por iniciativa de órgãos ou entidades da Administração Pública Federal, ou da SEDEX, desde que demonstrado que a extinção dos direitos

levaria muito provavelmente à continuação ou retomada do *dumping* e do dano dele decorrente.

§ 2º. As partes interessadas terão prazo de cinco meses antes da data do término da vigência de que trata o *caput*, para se manifestarem, por escrito, sobre a conveniência de uma revisão para solicitarem audiência se necessário.

§ 3º. A revisão seguirá o disposto na Seção III do Capítulo V deverá ser concluída no prazo de doze meses contados a partir da data de sua abertura. Os atos que contenham a determinação de abertura e de encerramento da revisão serão publicados no Diário Oficial da União e as partes interessadas conhecidas notificadas.

§ 4º. Os direitos serão mantidos em vigor, enquanto perdurar a revisão.

§ 5º. O disposto neste artigo aplica-se aos compromissos de preços aceitos na forma do art. 35.

Art. 58. Proceder-se-á a revisão, no todo ou em parte, das decisões relativas à aplicação de direito *antidumping*, a pedido de parte interessada ou por iniciativa de órgão ou entidade da Administração Pública Federal, ou da SECEX, desde que haja decorrido, no mínimo, um ano da imposição de direitos *antidumping* definitivos e que sejam apresentados elementos de prova suficientes de que:

I - aplicação do direito deixou de ser necessária para neutralizar o *dumping*;

II - seria improvável que o dano subsistisse ou se reproduzisse caso o direito fosse revogado ou alterado; ou

III - o direito existente não é ou deixou de ser suficiente para neutralizar o *dumping* causador de dano.

§ 1º. Em caso excepcionais de mudanças substanciais das circunstâncias, ou quando for de interesse nacional, poderão ser efetuadas revisões em intervalo menor, por

requerimento de parte interessada ou de órgãos ou entidades da Administração Pública Federal, ou iniciativa do órgão investigador.

§ 2º. Constatada a existência de elementos de prova que justifiquem a revisão, esta será aberta e o ato que contenha tal determinação será publicado no Diário Oficial da União e as partes interessadas conhecidas notificadas.

§ 3º. A revisão deverá ser concluída no prazo de doze meses contados a partir de sua abertura e seguirá o disposto na Seção III do Capítulo V.

§ 4º. Enquanto não for concluída a revisão, os direitos não serão alterados e permanecerão em vigor até o final da revisão.

§ 5º. As autoridades referidas no art. 2º, com base no resultado e de conformidade com as provas colhidas no curso da revisão, poderão extinguir, manter ou alterar o direito *antidumping*. Caso se constate que o direito em vigor é superior ao necessário para neutralizar o dano à indústria doméstica ou não mais se justifica, será determinada a devida restituição.

§ 6º. O ato que contenha a decisão de encerramento da revisão será publicado no Diário Oficial da União e as partes interessadas conhecidas notificadas.

§ 7º. O disposto neste artigo aplica-se aos compromissos de preço aceitos na forma do art. 35.

Art. 59. Quando um produto estiver sujeito a direitos *antidumping*, proceder-se-á, caso solicitado, de imediato, revisão sumária com vistas a determinar, de forma acelerada, margens individuais de *dumping* para quaisquer exportadoras ou produtores do país exportador em questão, que não tenham exportado o produto para o Brasil durante o período da investigação, desde que esses exportadores ou produtores possam

demonstrar não ter relação com os exportadores ou produtores no país exportador sujeitos aos direitos *antidumping* aplicados sobre seu produto.

§ 1º. Não serão cobrados direitos *antidumping* sobre as importações originárias de exportadores ou produtores referidos no *caput* deste artigo, durante a realização da revisão sumária.

§ 2º. Iniciada a revisão SECEX comunicará à Secretaria da Receita Federal para que adote as providências cabíveis que possibilitem, no caso, de determinação positiva de *dumping*, a cobrança de direitos *antidumping* sobre as importações originárias dos produtores ou exportadores em questão, a partir da data em que se iniciou a revisão sumária.

Art. 60. Os direitos *antidumping* poderão ser suspensos por período de um ano, prorrogável por igual período, caso ocorram alterações temporárias nas condições de mercado, e desde que o dano não se reproduza ou subsista em função da suspensão e que a indústria doméstica seja ouvida.

Parágrafo único. Os direitos poderão ser reaplicados, a qualquer momento, se a suspensão não mais se justificar.

CAPÍTULO VIII

DA PUBLICIDADE

Art. 61. Os atos decorrentes das decisões das autoridades referidas no art. 2º e das determinações da SECEX serão publicadas no Diário Oficial da União e conterão informação detalhada das conclusões estabelecidas sobre cada matéria de fato e de direito considerado pertinente.

Parágrafo único. Para fins que de notificação, cópia dos atos mencionados no *caput* deste artigo será encaminhada ao governo do país ou países exportadores dos produtos

que tenham sido objeto de investigação e, também as outras partes interessadas conhecidas.

CAPÍTULO IX

DAS MEDIDAS *ANTIDUMPING* EM NOME DE TERCEIRO PAÍS

Art. 62. Terceiro país, por suas autoridades, poderá apresentar petição para aplicação de medidas *antidumping*

§ 1º. A petição deverá ser instituída com informações sobre preços que permitam demonstrar que as importações estão sendo realizadas a preços de *dumping* e que o *dumping* alegado está causando dano à indústria daquele país.

§ 2º. A análise de petição levará em consideração os efeitos do alegado dumping sobre a indústria em apreço como um todo no território do terceiro país. O dano não será avaliado apenas em relação ao efeito do alegado *dumping* sobre as exportações da produção destinadas ao Brasil, nem tampouco em relação às exportações total do produto.

§ 3º. No caso de abertura de investigação, o Governo brasileiro solicitará aprovação ao Conselho para o Comércio de Bens da Organização Mundial de Comércio - OMC.

CAPÍTULO X

DA FORMA DOS ATOS E TERMOS PROCESSUAIS

Art. 63. Os atos e termos processuais não dependem de forma especial e as partes interessadas deverão observar as instruções deste Decreto e da SECEX na elaboração de petições e documentos em geral, caso contrário os mesmos não serão juntados ao processo.

§ 1º. Só se exigirá a observância das instruções tornadas públicas antes do início do prazo processual, ou que tiverem sido especificadas na comunicação dirigida à parte.

§ 2º. Os atos e termos processuais serão escritos, e as audiências, reduzidas a termo, sendo obrigatório o uso do idioma português, devendo vir aos autos, por tradução feita por tradutor público, os escritos em outro idioma.

§ 3º. Os atos processuais são públicos e o direito de consultar os autos e de pedir certidão sobre o andamento da investigação é restrito às partes e seus procuradores, sob reserva do disposto no art. 32 com respeito a sigilo da informação e de documentos internos de governo.

§ 4º. Os pedidos de crédito somente serão aceitos após decorridos trinta dias da abertura da investigação ou da apresentação do último pedido de certidão por uma mesma parte.

CAPÍTULO XI

DO PROCESSO DECISÓRIO

Art. 64. As determinações ou decisões, preliminares ou finais, relativas à investigação, serão adotadas com base em parecer da SECEX.

§ 1º. No prazo de vinte dias contados da data do recebimento do parecer pelo Secretário de Comércio Exterior, a SECEX publicará ato que contenha a determinação de abertura de investigação, prorrogação de prazo de investigação, arquivamento do processo a pedido do peticionário, início do processo de revisão do direito definitivo ou de compromissos de preços ou encerramento da investigação sem aplicação de medidas.

§ 2º. No prazo de dez dias contados da data do recebimento do parecer, pelos Ministros de Estado da Indústria, do Comércio e do Turismo e da Fazenda será publicado ato que contenha a decisão de aplicação de medidas *antidumping* provisórias, prorrogação das medidas, aceitação ou término de compromissos de preços, encerramento da investigação com aplicação de direitos, suspensão do direito definitivo, ou o resultado da revisão dos direitos definitivos ou compromissos de preços.

§ 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.

TÍTULO II

DOS PROCEDIMENTOS ESPECIAIS

CAPÍTULO I

DAS INVESTIGAÇÕES *IN LOCO*

Art. 65. Aberta a investigação, as autoridades do país exportador e as empresas interessadas serão informadas da intenção de realizar investigações *in loco*.

§ 1º. Em circunstâncias excepcionais, havendo intenção de incluir peritos não-governamentais na equipe de investigação, as empresas e autoridades do país exportador serão informadas a respeito, e esses peritos, em caso de quebra de sigilo, serão passíveis das sanções previstas no art. 325 do Código Penal Brasileiro.

§ 2º. Deverá ser previamente obtida a anuência expressa das empresas envolvidas no país exportador, antes da realização da vista.

§ 3º. Obtida a anuência de que trata o parágrafo anterior, as autoridades do país exportador serão informadas de imediato, por nota, dos nomes e endereços das empresas que serão visitadas, bem como as datas previstas para as visitas.

§ 4º. As empresas envolvidas serão informadas com suficiente antecedência sobre a visita.

§ 5º. Visitas destinadas a explicar o questionário, de que trata o *caput* do art. 27, poderão ser realizadas apenas a pedido da empresa produtora ou exportadora e só poderão ocorrer a SECEX notificar representante do país em questão e este não fizer objeção à visita.

§ 6º. A visita será realizada após a restituição do questionário, a mesmo que a empresa concorde com o contrário e que o governo do país exportador esteja informado da visita antecipada e não faça objeção.

§ 7º. Antes da visita, será levada ao conhecimento das empresas envolvidas a natureza geral da informação pretendida, e poderão ser formulados, durante a visita, pedidos de esclarecimentos suplementares em consequência da informação obtida.

§ 8º. As respostas aos pedidos de informação ou às perguntas formuladas pelas autoridades ou empresas do país exportador essenciais ao bom resultado da investigação *in loco* deverão, sempre que possível, ser fornecidas antes que se realize a visita.

CAPÍTULO II

DA MELHOR INFORMAÇÃO DISPONÍVEL

Art. 66. Tão logo aberta a investigação, serão especificadas, pormenorizadamente, as informações requeridas às partes envolvidas e a forma pela qual tais informações deverão estar estruturadas na resposta da parte interessada, bem como prazos de entrega.

§ 1º. A parte será notificada de que o não fornecimento da informação, dentro do prazo fixado, permitirá estabelecer determinação com base nos fatos disponíveis, entre eles os contidos na petição de abertura da investigação.

§ 2º. Ao se formular as determinações, levar-se-ão em conta as informações verificáveis que tenham sido adequadamente apresentadas e que, portanto, possam ser utilizadas na investigação sem dificuldades e tenham sido apresentadas tempestivamente.

§ 3º. Caso a SECEX não aceite uma informação, esta comunicará, imediatamente, à parte o motivo da recusa, a fim de que a mesma possa fornecer novas explicações, dentro de prazos estabelecidos, respeitados os limites de duração da investigação. Caso as explicações não sejam satisfatórias, as razões da recusa deverão constar dos atos que contenham qualquer decisão ou determinação.

§ 4º. Caso uma parte não forneça informação solicitada ou fornecê-la parcialmente e esta informação relevante não seja trazida ao conhecimento das autoridades investigadoras, o resultado poderá ser menos favorável àquela parte do que seria caso a mesma tivesse cooperado.

§ 5º. Caso na formulação das determinações sejam utilizadas informações de fontes secundárias, inclusive aquelas fornecidas na petição, buscar-se-á compará-las com informações de fontes independentes ou com aquelas provenientes de outras partes interessadas.

§ 6º. A SECEX poderá solicitar que uma parte interessada forneça suas respostas em linguagem de computador.

§ 7º. A parte interessada, que não mantiver contabilidade informatizada ou a entrega de resposta neste sistema lhe representar sobrecarga adicional, com o acréscimo injustificado de custos e dificuldades, ficará desobrigada de apresentá-la na forma do parágrafo anterior.

§ 8º. Sempre que a SECEX não dispuser de meios específicos para processar a informação, por tê-la recebido em linguagem de computador, não compatível com o seu sistema operacional, a informação deverá ser fornecida sob a forma de documento escrito.

CAPÍTULO III

DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

Art. 67. Os prazos previstos no presente Decreto serão de forma corrida.

Art. 68. Os prazos de que trata este Decreto poderão ser prorrogados uma única vez e por igual período, exceto aqueles em que a prorrogação já se encontre estabelecida.

Art. 69. Os atos praticados em desacordo com as disposições deste Decreto serão nulos de pleno direito.

Art. 70. Os procedimentos estabelecidos neste Decreto não impedirão as autoridades competentes de agir com presteza em relação a quaisquer decisões ou determinações e não constituirão entrave ao desembaraço aduaneiro.

Art. 71. Para os efeitos deste Decreto, o termo "indústria" inclui também atividades ligadas à agricultura.

Art. 72. Os Ministros de Estado da Indústria, do Comércio e do Turismo e da Fazenda expedirão as normas complementares à execução deste Decreto.

Art. 73. Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 23 de agosto de 1995; 174º da Independência e 107º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Luiz Felipe Lampreia

Pedro Malan

Dorothea Werneck

José Eduardo de Andrade Vieira

José Serra

Anexo G – Circular SECEX nº 20, de 2 de abril de 1996

O Secretário de Comércio Exterior, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, no uso das atribuições que lhe confere o art. 5º, da Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, e o art. 3º, do Decreto nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995, torna público que:

1. As solicitações de investigação de subsídios, de que trata o art. 25 do Decreto nº 1.751, deverão ser formuladas por meio de petição, de acordo com o roteiro anexo a presente Circular.
2. A petição de que trata o item anterior, bem como toda a documentação relativa à investigação de subsídios, deverá ser entregue, em quatro vias, salvo se determinado de forma diferente nas comunicações do Departamento de Defesa Comercial - DECOM, da Secretaria de Comércio Exterior - MICT, no protocolo do DECOM, localizado na Praça Pio X, nº 54/2º andar, Centro, Rio de Janeiro.
3. Não serão considerados na investigação e nem juntados ao processo documentos ou informações fornecidas pelas partes interessadas que não tenham atendido ao disposto no item anterior.

Em 2 de abril de 1996.

D.O.U. de 08/04/96.

ANEXO

(nos termos do art. 25 do Decreto nº 1.751, de 19.12.95, que regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos administrativos, relativos à aplicação de direitos compensatórios).

D) INSTRUÇÕES GERAIS

1. A petição deverá conter informações que indiquem a existência de subsídio, de dano e de relação causal entre estes. As informações solicitadas no roteiro apresentado a seguir têm caráter de referência. As respostas correspondentes deverão abarcar o maior número possível de quesitos, para a efetiva fundamentação da petição.
2. Caso alguma das informações fornecidas pelos peticionários seja de caráter confidencial, tal caráter deverá ser devidamente justificado. Neste caso, deverão ser fornecidas duas versões da petição, uma que contenha todas as informações, inclusive as confidenciais, e outra que contenha somente as informações não-confidenciais, e resumo não-confidencial das informações tidas como sigilosas. Nos casos em que não for possível a apresentação de tal resumo, a não apresentação deverá ser devidamente justificada.
3. Os valores deverão ser apresentados em US\$, devendo ser explicitadas as taxas de câmbio, bem como a metodologia utilizada na conversão.
4. Anexar comprovação das informações acerca da existência, da natureza e, se possível do montante do subsídio, dos preços de exportação para o Brasil e da evolução dos preços praticados nas vendas internas dos produtores domésticos.
5. Indicar a fonte das informações apresentadas, quando as informações não forem pertinentes ao(s) próprio(s) peticionário(s).
6. Os documentos em língua estrangeira deverão estar acompanhados de tradução para o idioma português feita por tradutor público.

II) INFORMAÇÕES:

1. Qualificação do(s) Peticionário(s):

1.1. Do(s) Peticionário(s):

1.1.1. Denominação Social:

1.1.2. Endereço:

1.1.3. Telefone: FAX:

1.2. Do(s) Representante(s) Legal(is) Autorizado(s) junto à SECEX:

1.2.1. Nome:

1.2.2. Endereço:

1.2.3. Telefone: FAX:

1.2.4. Cargo:

(Obs.: Anexar documentação pertinente)

1.3. Identifique a indústria em cujo benefício está sendo apresentada a petição.

2. Do Produto Objeto do Pedido de Investigação:

2.1. Identificação do produto e Classificação Tarifária (NCM);

2.2. Evolução do Imposto de Importação (nos últimos 5 anos até o mês em curso).

2.3. Forneça descrição detalhada do produto alegadamente subsidiado. Tal descrição deverá conter informações das características técnicas do produto, indicando, conforme o caso, modelo, dimensão, capacidade, potência, composição química e/ou outro elemento particular do produto.

2.4. Forneça descrição detalhada do produto similar fabricado internamente, especificando toda e qualquer diferença deste produto com aquele descrito no subitem 2.3.

(Obs.: Anexar literatura, catálogos/folhetos de vendas atualizados, que especifiquem as características técnicas do produto)

2.5. Indique os principais usos e aplicações do produto.

3. Da Indústria Doméstica e da Representatividade do Peticionário (informações dos últimos 12 meses)

3.1. Indique o volume e o valor, estimado, da produção nacional do produto similar.

3.2. Indique o volume e valor da produção do(s) peticionário(s). No caso da petição ser apresentada por entidade de classe, indique o nome dos produtores representados, bem como o volume e o valor da produção que lhes corresponda.

3.3. Apresente nome e endereço dos produtores do produto similares não representados na petição e, na medida do possível, indique o volume e o valor da produção que lhes corresponda e anexe sua manifestação quanto ao apoio à petição (Caso seja de seu conhecimento a existência de produtores que também importam o produto alegadamente subsidiado, indique tais empresas).

4. Do Subsídio:

4.1. Do(s) produto(s) estrangeiro(s) alegadamente subsidiado(s):

4.1.1. País de Origem;

4.1.2. País de Procedência;

4.1.3. Nome e endereço dos:

a) produtores no país de origem;

b) exportadores para o Brasil.

4.2. Identificação dos programas de subsídio, indicando para cada um:

4.2.1. Autoridade concedente do subsídio e objetivos do programa de subsídios em questão.

4.2.2. O tipo de subsídio e a forma pela qual é concedido (à produção, à exportação, ao transporte: direto, indireto).

4.2.3. Anexe cópia da legislação pertinente tal como leis, resoluções, decretos, circulares, etc.

4.2.4. A abrangência do referido subsídio no que respeita aos possíveis beneficiários, ou seja, se o subsídio tem caráter setorial, regional, etc.

4.2.5. O volume e/ou quantidade do total da produção e da exportação do produto alegadamente subsidiado que tenha sido beneficiado por este programa.

4.2.6. Na medida do possível, o montante estimado do subsídio concedido aos produtores e/ou exportadores do produto em questão, explicitando a metodologia empregada para o seu cálculo.

4.2.7. Data de início da implementação do programa

4.2.8. Período de duração do programa (vigência)

4.3. Do Preço de Exportação:

4.3.1. Forneça o preço de exportação para o Brasil do produto alegadamente subsidiado, ao longo do último ano e dos meses já transcorridos do ano em curso. Preencha o quadro abaixo especificando, quando for o caso, os preços médios segundo:

i) os diversos tipos/modelos que sejam representativos de diferentes classes, tamanhos, teores do produto, etc.;

ii) cada exportador do(s) país(es) envolvido(s) nas importações brasileiras alegadamente subsidiadas.

Empresa: Volume/quantidade	US\$	Fonte e Data da Informação
a) Preço CIF para o Brasil		
b) Frete para o Brasil		
c) Seguro		
d) Preço FOB para o Brasil (a-b-c)		
e) Outros custos de exportação para o Brasil - transporte fábrica/porto - outros (especifique)		
f) Preço ex fabrica do produto destinado ao mercado brasileiro (d-e)		

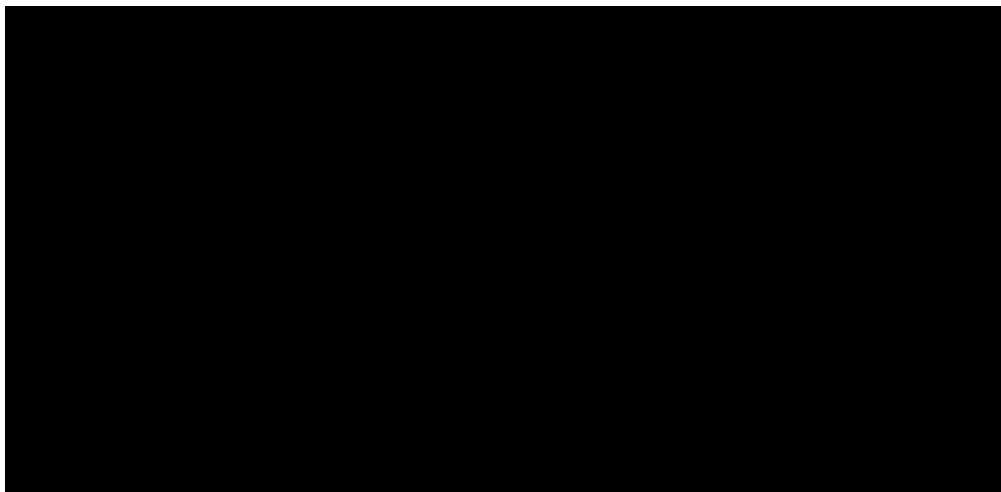
5. Do Dano:

5.1. Das Importações do Produto:

5.1.1. Forneça a evolução das importações do produto em questão, em quantidade e em valor, dos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso, segundo país de origem.

5.1.2. Forneça o nome e endereço das principais firmas importadoras do produto alegadamente subsidiado de seu conhecimento.

5.1.3. Forneça os preços médios mensais de exportação para o Brasil, por país de origem, dos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso:



5.1.4. Apresente informações sobre o potencial de exportação para o Brasil - capacidade de produção efetiva ou potencial do(s) país(es) exportador(es) para o Brasil.

5. 2. Do Mercado:

5.2.1. Estimativa da evolução do consumo aparente (apresentar metodologia utilizada), nos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso.

5.2.2. Apresente as formas de concorrência predominantes neste mercado (preço, diferenciação do produto, assistência técnica, rede de distribuição, propaganda, etc...).

5.2.3. No caso do setor agrícola, descreva as políticas governamentais de preços aplicadas ao produto.

5.3. Dados do Peticionário:

- Apresente a informação por empresa representada nesta petição. Caso não seja possível a apresentação individualizada, justifique.

- Todas as informações solicitadas devem ser fornecidas salvo quando indicado em contrário, em termos anuais para o período dos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso. Caso se trate de produto sazonal, apresentar as

informações solicitadas agregadas segundo os períodos relevantes, indicando, no caso de produtos agrícolas, época de plantio, de colheita e de comercialização.

5.3.1. Relacione as linhas de produção da empresa e apresente o valor do faturamento total e por linha de produção.

5.3.2. Em relação ao produto em questão e demais linhas relevantes de produção (isto é, aquelas que em conjunto com a produção do produto em exame representem pelo menos 70% do faturamento total da empresa), indique separadamente:

5.3.2.1. Evolução da capacidade instalada, especificando regime operacional (1, 2 ou 3 turnos) e do grau de ocupação; (No caso de produtos agrícolas, informe também a área plantada).

5.3.2.2. Produção anual, quantidade e valor (No caso de produtos agrícolas, informe também a quantidade de sementes plantadas e a produtividade).

5.3.2.3. Vendas anuais para o mercado interno, quantidade e valor; (Total e segundo os tipos de mercado. Ex: atacado e varejo).

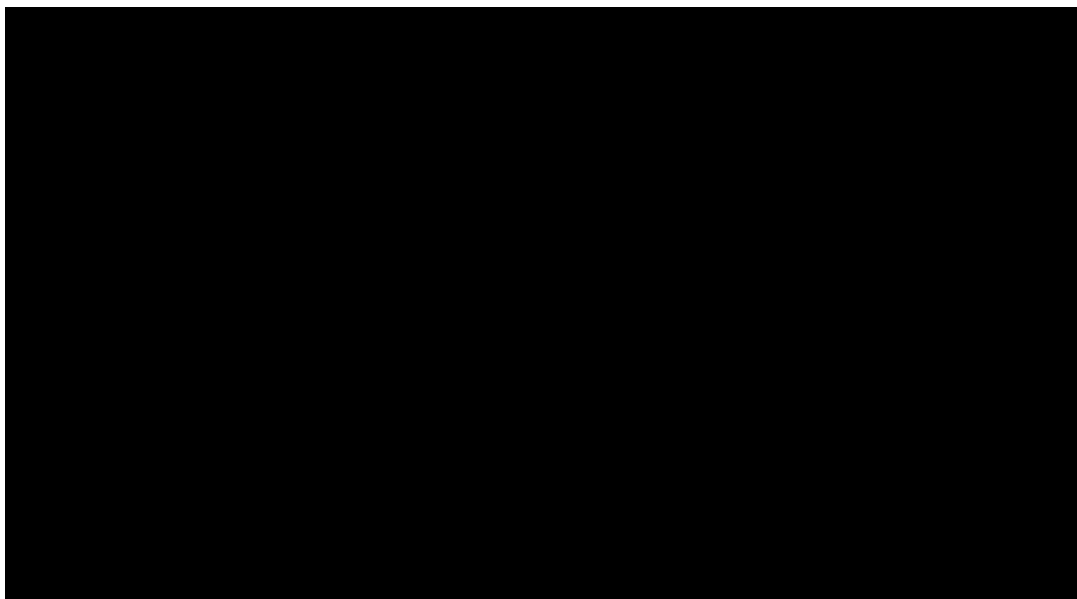
5.3.2.4. Exportação anual, quantidade e valor.

5.3.2.5. Evolução dos preços mensais no mercado interno.

5.3.2.6. Evolução dos estoques anuais (quantidade).

5.3.2.7. Evolução do emprego na produção, na administração e em vendas.

5.3.3. Em relação ao produto similar, apresente a estrutura de custo discriminada de acordo com o quadro abaixo:



5.3.3.1. Apresente as condições de fornecimento dos principais insumos, indicando principais fornecedores por insumo.

5.3.4. Forneça as demonstrações financeiras e o balanço patrimonial auditado.

5.3.5. Apresente o Demonstrativo de Resultados da linha de produção do produto em questão.

5.3.6. Indique:

- principais clientes com suas respectivas participações no total das vendas da empresa, bem como suas áreas de atividade.
- os canais de distribuição e suas respectivas participações no total das vendas da empresa.
- as políticas de comercialização por tipo de cliente, região geográfica, etc.

6. Da Causalidade:

6.1. Indique de que forma as importações alegadamente subsidiadas estão causando dano à indústria doméstica.

6.2. Enumere outros fatores conhecidos, além das importações do produto subsidiado, que possam estar causando dano à indústria doméstica (Ex: volume e preços de importação de produtos não subsidiados, impacto de alterações no imposto de importação sobre os preços domésticos, contração na demanda ou mudança nos padrões de consumo, práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos estrangeiros e a concorrência entre eles, progresso tecnológico, desempenho exportador e produtividade da indústria doméstica, entre outros).

Anexo H – Circular SECEX nº 21, de 2 de abril de 1996

O Secretário de Comércio Exterior, do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, no uso das atribuições que lhe confere o art. 5º, da Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, e o art. 3º, do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, torna público que:

1. As solicitações de investigação de "dumping", de que trata o art. 18 do Decreto nº 1.602, deverão ser formuladas por meio de petição, de acordo com o roteiro anexo à presente Circular.
2. A petição de que trata o item anterior, bem como toda a documentação relativa à investigação de "dumping", deverá ser entregue, em quatro vias, (salvo se determinado de forma diferente nas comunicações do Departamento de Defesa Comercial - DECOM, da Secretaria de Comércio Exterior - MICT), no protocolo do DECOM, localizado na Praça Pio X, nº 54/2º andar, Centro, Rio de Janeiro.
3. Não serão considerados na investigação e nem juntados ao processo documentos ou informações fornecidas pelas partes interessadas que não tenham atendido ao disposto no item anterior.
4. Fica revogada a Circular SECEX nº 73, de 12 de setembro de 1995, publicada no Diário Oficial da União, de 13 de setembro de 1995.

Em 2 de abril de 1996.

D.O.U. de 08/04/96. - Retificação D.O.U. de 11/04/96.

ANEXO

(nos termos do art. 18 do Decreto nº 1.602, de 23.08.95, que regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos administrativos, relativos à aplicação de medidas “*antidumping*”).

I) INSTRUÇÕES GERAIS

- 1.** A petição deverá conter informações que indiquem a existência de "dumping", de dano e de relação causal entre estes. As informações solicitadas no roteiro apresentado a seguir têm caráter de referência. As respostas correspondentes deverão abarcar o maior número possível de quesitos, para a efetiva fundamentação da petição.
- 2.** Caso alguma das informações fornecidas pelos peticionários seja de caráter confidencial, tal caráter deverá ser devidamente justificado. Neste caso, deverão ser fornecidas duas versões da petição, uma que contenha todas as informações, inclusive as confidenciais, e outra que contenha somente as informações não-confidenciais, e resumo não-confidencial das informações tidas como sigilosas. Nos casos em que não for possível a apresentação de tal resumo, a não apresentação deverá ser devidamente justificada.
- 3.** Os valores deverão ser apresentados em US\$, devendo ser explicitadas as taxas de câmbio, bem como a metodologia utilizada na conversão.
- 4.** Anexar comprovação das informações pertinentes a valor normal, preço de exportação, evolução dos preços praticados nas vendas internas dos produtores domésticos.
- 5.** Indicar a fonte das informações apresentadas, quando as informações não forem pertinentes ao(s) próprio(s) peticionário(s).

6. Os documentos em língua estrangeira deverão estar acompanhados de tradução para o idioma português feita por tradutor público.

II) INFORMAÇÕES

1. Qualificação do(s) Peticionário(s):

1.1. Do(s) Peticionário(s):

1.1.1. Denominação Social:

1.1.2. Endereço:

1.1.3. Telefone: FAX:

1.2. Do(s) Representante(s) Legal(is) Autorizado(s) junto à SECEX:

1.2.1. Nome:

1.2.2. Endereço:

1.2.3. Telefone: FAX:

1.2.4. Cargo:

(Obs. Anexar documentação pertinente)

1.3. Identifique a indústria em cujo benefício está sendo apresentada a petição.

2. Do Produto Objeto do Pedido de Investigação.

2.1. Identificação do produto e Classificação Tarifária (NCM).

2.2. Evolução do Imposto de Importação (nos últimos 5 anos até o mês em curso).

2.3. Forneça descrição detalhada do produto alegadamente objeto de "dumping".

Tal descrição deverá conter informações das características técnicas do produto, indicando, conforme o caso, modelo, dimensão, capacidade, potência, composição química e/ou outro elemento particular do produto.

2.4. Forneça descrição detalhada do produto similar fabricado internamente, especificando toda e qualquer diferença deste produto com aquele descrito no subitem 2.3.

(Obs: Anexar literatura, catálogos/folhetos de vendas atualizados, que especifiquem as características técnicas do produto)

2.5. Indique os principais usos e aplicações do produto.

3. Da Indústria Doméstica e da Representatividade do Peticionário (informações dos últimos 12 meses):

3.1. Indique o volume e valor, estimados, da produção nacional do produto similar.

3.2. Indique o volume e valor da produção do(s) peticionário(s). No caso da petição ser apresentada por entidade de classe, indique o nome das empresas representadas, bem como o volume e o valor da produção que lhes corresponda.

3.3. Apresente nome e endereço dos produtores do produto similar não representados na petição e, na medida do possível, indique o volume e o valor da produção que lhes corresponda e anexe sua manifestação quanto ao apoio à petição (Caso seja de seu conhecimento a existência de produtores que também importam o produto alegadamente objeto de "dumping", indique tais empresas).

4. Do "Dumping"

4.1. Do(s) produto(s) estrangeiro(s) alegadamente objeto(s) de "dumping":

4.1.1. País de Origem;

4.1.2. País de Procedência;

4.1.3. Nome e endereço dos:

a) produtores no país de origem;

b) exportadores para o Brasil

4.2. Do Valor Normal

4.2.1. Caso o produtor do produto alegadamente objeto de "dumping" esteja localizado em país de economia de mercado:

4.2.1.1. Forneça para cada produtor identificado no subitem 4.1.3.a, o preço, preferencialmente, "ex-fábrica" efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais que o destinem ao consumo interno no país exportador, conforme definido no § 2º do art. 5º do Decreto 1.602/95, indicando as alterações ocorridas ao longo do último ano e dos meses já transcorridos no ano em curso, bem como o volume de vendas que serviram de base para o fornecimento do preço em questão.

- Caso o preço indicado não seja "ex-fábrica", indique qual o nível de comércio pertinente ao mesmo, explicitando os ajustes necessários para estabelecer o preço "ex-fábrica".

- Caso haja variação de preços, em função da política de comercialização dos produtores/exportadores (volume de vendas, tipo de clientes, etc), especifique o preço indicado.

4.2.1.2. Caso não seja possível fornecer a informação acima solicitada, por inexistirem vendas do produto similar no mercado interno do país exportador, ou por serem tais vendas de baixo volume, ou ainda que se verificam condições especiais de mercado:

a. justifique a razão do não fornecimento;

b. indique:

b.1) o preço praticado pelos produtores ou exportadores arrolados no subitem 4.1.3.a, nas vendas para terceiros países, ao longo do último ano e dos meses já transcorridos do ano em curso, indicando as alterações ocorridas e o nível de comércio no qual tal preço foi determinado ("ex-fábrica", FOB); ou

b.2.) o valor construído no país exportador, para cada produtor/exportador arrolado no subitem 4.1.3.a, isto é, o custo de produção acrescido de razoável montante a título de custos administrativos e de comercialização, além de margem de lucro, pertinente ao último ano e aos meses já transcorridos do ano em curso, apresentando a metodologia utilizada para a obtenção de tal valor e discriminando as principais rubricas, conforme abaixo determinado:

Coeficiente Técnico Preço Unitário CustoTotal a) Matéria prima (especifique) b) Mão-de-obra direta c) Outros Custos d) Total Custo de Produção (A+B+C) e) Despesas Administrativas f) Despesas Comerciais g) Custo Total (D+E+F) h) Lucro i) Preço " ex-fábrica" (G+H)

4.2.2. Caso o produtor do produto alegadamente objeto de "dumping" esteja localizado em país de economia que não seja predominantemente de mercado:

4.2.2.1. Indique uma das alternativas abaixo:

a) o preço preferencialmente "ex-fábrica", efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais que o destinem ao consumo interno em terceiro país de economia de mercado, indicando as alterações ocorridas ao longo do último ano e dos meses já transcorridos no ano em curso, bem como o volume de vendas que serviram de base para o fornecimento do preço em questão; ou,

b) o preço praticado pelos produtores ou exportadores localizados em terceiro país de economia de mercado, nas vendas para outros países (exceto o Brasil), ao longo do

último ano e dos meses já transcorridos do ano em curso, indicando as alterações ocorridas e o nível de comércio no qual tal preço foi determinado ("ex-fábrica", FOB); ou,

c) o valor construído no terceiro país de economia de mercado, isto é, o custo de produção acrescido de razoável montante a título de custos administrativos e de comercialização, além de margem de lucro, pertinente ao último ano e aos meses já transcorridos do ano em curso, apresentando a metodologia utilizada para a obtenção de tal valor e discriminando as principais rubricas, conforme abaixo determinado:

Coeficiente Técnico Preço Unitário Custo Total a) Matéria prima (especifique) b) Mão-de-obra direta c) Outros Custos d) Total Custo de Produção (A+B+C) e) Despesas Administrativas f) Despesas Comerciais g) Custo Total (D+E+F) h) Lucro i) Preço " ex-fábrica" (G+H)

4.2.2.2. Apresente a justificativa para a escolha do terceiro país de economia de mercado como base para definição do valor normal.

4.2.2.3. Caso não seja possível a apresentação de quaisquer das informações solicitadas no subitem 4.2.2.1:

a) justifique a razão do não fornecimento;

b) apresente o preço "ex-fábrica", explicitando a margem de lucro utilizada, ou o valor construído do produto em questão no mercado brasileiro, pertinente ao último ano e aos meses já transcorridos do ano em curso.

4.3. Do Preço de Exportação:

4.3.1. Forneça o preço de exportação para o Brasil do produto alegadamente objeto de "dumping", ao longo do último ano e dos meses já transcorridos do ano em curso.

Preencha o quadro abaixo especificando, quando for o caso, os preços de:

i) os diversos tipos/modelos que sejam representativos de diferentes classes, tamanhos, teores do produto, etc.;

ii) cada exportador do(s) país(es) envolvido(s) nas importações brasileiras alegadamente objeto de "dumping".

Empresa: Volume/quantidade: US\$ Fonte e Data da Informação a) Preço CIF para o Brasil b) Frete para o Brasil c) Seguro d) Preço FOB para o Brasil (a-b-c) e) Outros custos de exportação para o Brasil- transporte fábrica/porto- outros (especifique) f) Preço "ex-fábrica" do produto destinado ao mercado brasileiro (d-e)

4.3.2. Se existem razões para se acreditar que o produtor e o importador são associados ou que existe um acordo compensatório entre eles, ou que por qualquer outra razão o preço de exportação é irreal, indique:

4.3.2.1. as razões que levam à consideração de que o preço de exportação é irreal:

4.3.2.2. o preço pelo qual o produto importado é vendido ao primeiro comprador interno independente no Brasil, bem como a estimativa de todos os custos incorridos a partir do preço ex-fábrica, incluindo frete, seguro, imposto de importação, outros custos de importação, além de uma margem de lucro razoável para o revendedor do produto, conforme quadro a seguir.

US\$ Fonte e Data da Informação a) Preço de venda do produto importado ao primeiro comprador interno independente b) Impostos sobre venda c) Lucros do importador com a revenda d) Despesas do importador com a revenda (especifique) e) Preço do produto similar importado internado (a-b-c-d) f) Despesas diversas g) AFRMM (25% s/frete) h) Imposto de Importação i) Preço CIF para o Brasil (e-f-g-h-) j) Frete para o Brasil k) Seguro l) Preço FOB para o Brasil (i-j-k) m) Outros custos de exportação para o Brasil-

transporte fábrica/porto- outros (especifique) n) Preço "ex-fábrica" do produto destinado ao mercado brasileiro (l-m)

4.4. Da Comparação do Valor Normal com o Preço de Exportação:

4.4.1. Apresente as diferenças de características físicas existentes entre o produto considerado para fins de determinação do valor normal e aquele considerado para fins de determinação do preço de exportação, indicando os efeitos estimados destas diferenças sobre os preços em questão.

4.4.2. Identifique outras diferenças existentes em função de quantidades, nível de comércio, condições de vendas, etc. existentes entre os dois produtos em questão, indicando os ajustes necessários para compensar tais diferenças e tornar os preços (valor normal e de exportação) comparáveis.

4.4.3. No caso de existirem diferenças acentuadas em termos de produtividade e custos de produção, decorrentes de tecnologias distintas utilizadas, forneçam informações a respeito destas diferenças.

5. Do Dano:

5.1. Das Importações do Produto:

5.1.1. Forneça a evolução das importações do produto em questão, em quantidade e em valor, dos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso, segundo país de origem.

5.1.2. Forneça o nome e endereço das principais firmas importadoras do produto alegadamente objeto de "dumping" de seu conhecimento.

5.1.3. Forneça os preços médios mensais de exportação para o Brasil, por país de origem, dos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso:

País A País B Etc. a) Preço FOB b) Frete c) Seguro d) Preço CIF(a+b+c) e) Imposto de Importação f) AFRMM(25% s/frete) g) Despesas Diversas h) Total (d+ e + f + g)

5.1.4. Apresente informações sobre o potencial de exportação para o Brasil - capacidade de produção efetiva ou potencial do(s) país(es) exportador(es) para o Brasil.

5.2. Do Mercado:

5.2.1. Estimativa da evolução do consumo aparente (apresentar fontes, bem como metodologia utilizada), dos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso.

5.2.2. Apresente as formas de concorrência predominantes neste mercado (preço, diferenciação do produto, assistência técnica, rede de distribuição, propaganda, etc.).

5.2.3. No caso do setor agrícola, descreva as políticas governamentais de preços aplicadas ao produto.

5.3. Dados do Peticionário:

- Apresente a informação por empresa representada nesta petição. Caso não seja possível a apresentação individualizada, justifique.

- Todas as informações solicitadas devem ser fornecidas salvo quando indicado em contrário, em termos anuais, para o período dos últimos 5 anos até os meses já transcorridos do ano em curso. Caso se trate de produto sazonal, apresentar as informações solicitadas agregadas segundo os períodos relevantes, indicando, no caso de produtos agrícolas, época de plantio, de colheita e de comercialização.

5.3.1. Relacione as linhas de produção da empresa e apresente o valor do faturamento total e por linha de produção.

5.3.2. Em relação ao produto em questão e demais linhas relevantes de produção (isto é, aquelas que em conjunto com a produção do produto em exame representem pelo menos 70% do faturamento total da empresa), indique separadamente:

5.3.2.1. Evolução da capacidade instalada, especificando regime operacional (1, 2 ou 3 turnos) e do grau de ocupação; (No caso de produtos agrícolas, informe também a área plantada).

5.3.2.2. Produção anual, quantidade e valor (No caso de produtos agrícolas, informe também a quantidade de sementes plantadas e a produtividade).

5.3.2.3. Vendas anuais para o mercado interno, quantidade e valor (Total e segundo os tipos de mercado. Ex: atacado e varejo).

5.3.2.4. Exportação anual, quantidade e valor.

5.3.2.5. Evolução dos preços mensais no mercado interno e no mercado externo.

5.3.2.6. Evolução dos estoques anuais (quantidade).

5.3.2.7. Evolução do emprego na produção, na administração e em vendas.

5.3. 3. Em relação ao produto similar, apresente a estrutura de custo discriminada de acordo com o quadro abaixo:

Coeficiente Técnico Preço Unitário Custo Total a) Matéria prima (especifique)

b) Mão-de-obra direta c) Outros Custos d) Total Custo de Produção (A+B+C) e)

Despesas Administrativas f) Despesas Comerciais g) Custo Total (D+E+F) h) Lucro i)

Preço "ex-fábrica" (G+H)

5.3.3.1. Apresente as condições de fornecimento dos principais insumos, indicando principais fornecedores por insumo.

5.3.4. Forneça as demonstrações financeiras e o balanço patrimonial auditado.

5.3.5. Apresente o Demonstrativo de Resultados da linha de produção do produto em questão.

5.3.6. Indique:

5.3.6.1. Principais clientes com suas respectivas participações no total das vendas da empresa, bem como suas áreas de atividade.

5.3.6.2. Os canais de distribuição e suas respectivas participações no total das vendas da empresa.

5.3.6.3. As políticas de comercialização por tipo de cliente, região geográfica, etc.

6. Da Causalidade:

6.1. Indique de que forma as importações alegadamente objeto de "dumping" estão causando dano à indústria doméstica.

6.2. Enumere outros fatores conhecidos, além das importações do produto objeto de "dumping", que possam estar causando dano à indústria doméstica (Ex: volume e preços de importação de produtos não objeto de "dumping", impacto de alterações no imposto de importação sobre os preços domésticos, contração na demanda ou mudança nos padrões de consumo, práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos estrangeiros e a concorrência entre eles, progresso tecnológico, desempenho exportador e produtividade da indústria doméstica, entre outros).

1 Caso o preço indicado não seja "ex-fábrica", indique qual o nível de comércio pertinente ao mesmo, explicitando os ajustes necessários para estabelecer o preço "ex-fábrica";

Caso haja variação de preços, em função da política de comercialização dos produtores/exportadores (volume de vendas, tipo de clientes, etc.), especifique o preço indicado.