



OAS Trade Section

[About Us](#)
[The OAS and Trade](#)
[Capacity Building](#)
[Outreach and Dialogue](#)
[Publications](#)
[FAQs on Trade](#)
[SICE](#)


As Normas Antidumping da ALCA e a Agenda Multilateral

José Tavares de Araujo Jr *
 Novembro de 2002

1. Introdução

Nenhum outro tema na agenda de negociações sobre a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) reúne tantos paradoxos quanto a definição de normas antidumping. Conforme mostram os dados apresentados adiante neste trabalho, uma análise estritamente quantitativa sobre o uso destas medidas no hemisfério levaria à conclusão de que a ALCA poderia seguir facilmente os exemplos da União Européia e do acordo CER (Closer Economic Relations) assinado pela Austrália e a Nova Zelândia, que aboliram as ações antidumping no interior de suas respectivas regiões. Além de sugerir a existência de interesses convergentes nesta direção, as estatísticas disponíveis também indicam que as negociações poderiam ser relativamente simples, porque envolveriam, na prática, apenas as cinco maiores economias da região: Argentina, Brasil, Canadá, México e Estados Unidos. Por fim, este tema deveria estimular uma aliança entre o Brasil e os Estados Unidos, que supostamente seriam os principais interessados na abolição do antidumping no hemisfério.

Entretanto, nenhum destes eventos ocorreu até o momento. Em lugar de promover consenso, as negociações sobre antidumping tornaram-se um dos tópicos mais conflitivos da ALCA, tendo estimulado a participação ativa da maioria dos 34 membros desta iniciativa, inclusive aqueles que não tem sido afetados por este instrumento; e ao invés de aliados, os governos do Brasil e dos Estados Unidos vem adotando posições antagônicas nesta matéria. Enquanto a posição brasileira visa proteger os interesses dos exportadores afetados por ações antidumping, a posição americana defende exclusivamente os interesses das indústrias locais que competem com importações.

Este artigo discute a estratégia negociadora brasileira face a este contexto paradoxal. A seção 2 analisa os interesses em jogo, com base nas estatísticas sobre a aplicação de medidas antidumping entre as economias do hemisfério, e com ênfase particular sobre os interesses brasileiros. A seção 3 indica os principais pontos consensuais existentes na ampla literatura teórica e empírica que foi produzida nos últimos 25 anos sobre a economia política da proteção antidumping, mostrando que tanto os negociadores da ALCA quanto os demais membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) dispõem atualmente de recursos analíticos abundantes para definir regras sensatas nesta área. A seção 4 examina as normas antidumping dos principais tratados comerciais em vigor no hemisfério, bem como as posições negociadoras que estão sendo debatidas na ALCA, dedicando atenção especial à estratégia americana anunciada na Lei de Comércio de 2002. A seção 5 argumenta que dificilmente o Brasil e os Estados Unidos conseguirão superar suas divergências no plano hemisférico, devido sobretudo às limitações institucionais advindas do poder político exercido pela ITC (International Trade Commission). Entretanto, esse eventual impasse poderá favorecer as negociações no âmbito da OMC, que é inequivocamente o fórum mais adequado para regular essa matéria. Por fim, a seção 6 resume os pontos centrais de uma estratégia negociadora conveniente aos interesses brasileiros.

2. Os interesses em jogo na ALCA

A tabela 1 descreve alguns aspectos da proteção antidumping entre os países da ALCA no passado recente, com base nas investigações iniciadas no período 1987/2000. Segundo os dados ali reunidos, existem pelo menos quatro fatores que poderiam facilitar as negociações sobre esse tema no hemisfério. Em primeiro lugar, *a maioria das ações iniciadas pelos países da região foram dirigidas ao resto do mundo, e não ao hemisfério*. Em conjunto, esses países abriram 485 investigações entre si, e 1259 contra o resto do mundo. No caso dos Estados Unidos, por exemplo, mais de 80% dos casos visaram economias de fora da região; e mesmo Canadá e México, cujos fluxos comerciais se concentram preponderantemente nos Estados Unidos, também adotam condutas similares. Em contraposição, como o resto do mundo não tem reagido da mesma forma, *a maioria das ações sofridas pelos países da ALCA foram iniciadas por outros parceiros no hemisfério*: num total de 638, apenas 153 foram provenientes do resto do mundo. Assim, de acordo com a lógica mercantilista que costuma orientar as negociações comerciais, a eventual abolição deste instrumento no âmbito da ALCA poderia ser alcançada com relativa facilidade, porque removeria um obstáculo importante à expansão das exportações dos países membros, sem reduzir demasiadamente a proteção às indústrias que competem com importações.

Tabela 1
Ações Antidumping entre os Negociadores da ALCA: 1987 – 2000

Origem	Arg.	Br.	Can.	EUA	Mex.	Outros Reg.	Total ALCA	Resto do Mundo	Total OMC
Argentina	-	2	2	14	1	3	22	7	29
Brasil	38	-	13	30	19	4	104	36	140
Canadá	-	1	-	42	4	1	48	10	58
Estados Unidos	10	26	65	-	68	13	182	78	260
México	3	4	3	34	-	10	54	14	68

Outros na Região	10	7	1	27	11	19	75	8	83
Total ALCA	61	40	84	147	103	50	485	153	638
Resto do Mundo	104	100	218	635	130	72	1259	1572	2831
Total OMC	165	140	302	782	233	122	1744	1725	3469

Fonte: OMC

Em terceiro lugar, os principais interessados nessa negociação seriam Argentina, Brasil, Canadá, México e Estados Unidos, porque foram objeto de 435 das 485 ações iniciadas por governos do hemisfério durante o período em análise. Por outro lado, os governos desses cinco países foram autores de 410 daquelas investigações. A maioria dos demais países da região praticamente não usa este instrumento de proteção, e é relativamente pouco afetada por ele, conforme mostramos em outro trabalho (Tavares, Macario e Steiffatt, 2001). De fato, se excluirmos a participação dos países menores, quer como autores ou como objeto das investigações, veremos que 78% das ações antidumping envolveram exclusivamente as cinco maiores economias. Por fim, Brasil e Estados Unidos teriam ainda uma afinidade adicional, porque são os únicos, entre os principais usuários de medidas antidumping, que sofrem mais ações do que aplicam (104 versus 40, no caso do Brasil; e 182 versus 147, no caso dos Estados Unidos).

No Brasil, 133 empresas exportadoras sofreram ações antidumping iniciadas por Argentina, Canadá, México e Estados Unidos entre 1990 e 2001. Um dos aspectos notáveis dessas ações foi a distribuição do número de casos por firma. Enquanto que 103 empresas foram citadas em apenas um caso, e outras 23 receberam duas ou três citações, um tratamento bem diferente foi reservado a sete empresas do setor siderúrgico, conforme mostra a tabela 2.1 CSN, Cosipa e Usiminas, além de serem os alvos mais frequentes, usualmente aparecem reunidas nas investigações abertas por aqueles países. No período em análise, isto ocorreu em 15 casos. Num segundo patamar, encontram-se Belgo-Mineira, Gerdau, Mannesman e Villares, com uma frequência de quatro a sete casos.

Tabela 2
Ações Antidumping contra Exportadores Brasileiros de Produtos Siderúrgicos
Número de Casos por Empresa e País: 1990–2001

Empresa	País				Total
	Argentina	Canadá	Estados Unidos	México	
Cia. Siderúrgica Nacional	2	4	5	4	15
Cia. Siderúrgica Paulista	4	4	6	4	18
USIMINAS	2	4	6	4	16
Indústrias Villares	-	-	5	1	6
Belgo-Mineira	1	-	3	1	5
Gerdau	2	3	3	2	7
Mannesmann	-	-	4	-	4

Fontes: <http://www.ia.ita.doc.gov>; <http://www.ccr-a-adrc-gc.ca>; <http://economia.gob.mx>; <http://www.mecon.gov.ar/cnce>.

Este trabalho não pretende analisar o desempenho dos exportadores submetidos a ações antidumping. Cabe notar, entretanto, que em virtude das peculiaridades deste instrumento protecionista, o impacto das investigações varia significativamente em função do tamanho e do grau de diversificação das empresas exportadoras. Para uma firma de grande porte que atua em vários mercados, uma ação antidumping constitui uma barreira comercial a ser contornada de distintas maneiras: diferenciação de produto, desvio das exportações para terceiros mercados, investimento direto no país importador, e outros expedientes destinados a repartir as rendas de proteção com as empresas do país importador, como acordos de preços e restrição “voluntária” de exportações. Tais opções nem sempre estão disponíveis para uma empresa de pequeno ou médio porte que exporta para um único mercado.

Estes eventos sugerem uma explicação plausível para a conduta do governo norte-americano, que desde o início das negociações vem se opondo a modificar as normas antidumping no âmbito da ALCA. Conforme mostra a literatura discutida na próxima seção, para os exportadores de economias desenvolvidas, as investigações iniciadas por outros países frequentemente terminam sendo um bom negócio. Assim, do ponto de vista dos negociadores, os eventuais prejuízos sofridos por alguns exportadores não seriam suficientes para compensar o esforço de enfrentar as pressões protecionistas domésticas.

Além disso, as negociações sobre antidumping revelam uma limitação importante do projeto da ALCA: mesmo que este instrumento venha a ser abolido entre os países do hemisfério, suas principais consequências danosas não seriam eliminadas, porque os governos da região continuariam a aplicá-lo contra o resto do mundo; e conforme enfatizam os estudos referidos na próxima seção, as normas para verificar a existência de dumping podem ser capturadas facilmente por monopolistas domésticos. No Brasil, por exemplo, este tipo de distorção tem sido crescente nos últimos anos. Entre 1998 e 2001, em 27 casos (incluindo investigações novas e revisões) encerrados com aplicação de direitos antidumping, 23 envolveram produtos nos quais a indústria nacional tem entre *um* e *cinco* fabricantes, sendo que em 12 casos o fabricante nacional é monopolista.²

3. Instrumentos analíticos e estratégias negociadoras

Na extensa literatura sobre a economia política da proteção antidumping existem pelo menos quatro pontos recorrentes entre autores com as mais variadas inclinações.³ Este consenso abrange personalidades tão diversas quanto Kenneth Dam (2001), Alan Greenspan (1999), Anne Krueger (1995), Joseph Stiglitz (1997), Robert Willig (1998) e vários outros, conforme apontei em trabalho anterior (Tavares, 2002). O primeiro ponto é o de que os custos da proteção antidumping incidem preponderantemente sobre os países que iniciaram as investigações, já que os encargos impostos aos consumidores e ao conjunto da indústria doméstica costumam superar os benefícios auferidos pelas indústrias protegidas por medidas antidumping. Por outro lado, as rendas de proteção tendem a ser repartidas entre a indústria doméstica e os exportadores do resto mundo, através de vários mecanismos permitidos (explícita e/ou implicitamente) pela legislação antidumping, como acordo de preços, restrição voluntária de exportações, diferenciação de produtos, diversificação de mercados, investimentos diretos no país importador, etc. A posteriori, portanto, as medidas antidumping não são necessariamente nocivas aos interesses das indústrias exportadoras, não obstante suas consequências sobre o bem estar nos países importadores e as distorções eventualmente introduzidas nos padrões de comércio internacional.

O segundo ponto é o de que os procedimentos usados nas investigações antidumping podem ser facilmente apropriados por empresas domésticas envolvidas em condutas anti-competitivas. Os exemplos mais estudados na literatura são os de colusão, manutenção de cartéis e abuso de posição dominante (ver, entre outros, Messerlin, 1990; Pierce, 2000; Prusa, 1992; Taylor, 2001; Zardini, 2000). Como se sabe, as normas da OMC fornecem uma definição simplista de dumping, ao comparar preços domésticos e internacionais sem levar em conta outros aspectos do processo de competição no país e no exterior, tais como barreiras à entrada, grau de concentração e poder de mercado. Assim, quando a indústria local é concentrada, aquelas normas se transformam em instrumentos convenientes para lidar com importações competitivas. Em certos casos, a investigação serve apenas para provocar um acordo de preços com os competidores externos e sustentar as margens de lucro no mercado local. Em outros, o objetivo pode ser o de manter a disciplina de um cartel em funcionamento, ou de elevar artificialmente a lucratividade de um monopolista doméstico, que pode estar negociando uma fusão com um investidor estrangeiro ou um conglomerado doméstico.

O terceiro ponto é o de que o simplismo das normas da OMC não é casual, posto que, do ponto de vista dos governos, a principal utilidade da legislação antidumping é a de conferir proteção seletiva e temporária a indústrias incapazes de enfrentar a concorrência de bens importados. Assim, o argumento usual na literatura é o de que, ao invés de antidumping, o instrumento adequado para lidar com situações deste tipo é a salvaguarda (Finger, 1998; Messerlin e Tharakan, 1999; Tavares e outros, 2001). As medidas de salvaguarda são mais transparentes, menos beligerantes, e melhor direcionadas do que antidumping. Em lugar de acusar os exportadores de outros países, o governo passa a se ocupar com os fatores domésticos que podem estar limitando a competitividade das empresas que operam no país.

O quarto ponto refere-se à substituição das normas antidumping por instrumentos antitruste. Na sua versão mais radical, este argumento sugere simplesmente abolir a legislação antidumping naqueles países que dispõem de leis de concorrência. Uma alternativa mais moderada seria a de definir certos pre-requisitos à abertura de uma ação antidumping, visando explicitar duas características básicas do mercado relevante dos produtos a serem investigados: o grau de concentração e as barreiras à entrada. Esta providência seria suficiente para impedir a abertura de casos em que o mercado relevante fosse desconcentrado no país ou no exterior, porque nestas circunstâncias é impossível praticar preços predatórios.⁴ Seriam eliminados também muitos casos de abuso de posição dominante, porque não caberia abrir uma investigação contra exportadores que não possuam poder de mercado no seu país de origem. Na prática, esta providência implicaria a virtual eliminação das medidas antidumping, porque preços predatórios são eventos raros no comércio internacional (Shin, 1998).

Apesar das evidências abundantes sobre as distorções provocadas por este instrumento, e das recomendações consensuais na literatura visando eliminá-lo ou pelo menos disciplinar o seu uso, as ações antidumping tornaram-se uma das formas preferidas de proteção em economias abertas nas últimas décadas. Uma das razões para esse contraste entre a análise econômica e a conduta de governos decorre do perfil de distribuição das rendas geradas pela proteção antidumping. Conforme vimos, os exportadores de grande porte frequentemente se beneficiam das ações iniciadas contra eles, e isto reduz a eficácia de um dos mecanismos clássicos para a remoção de barreiras comerciais que é o embate entre as pressões protecionistas domésticas e os interesses exportadores do resto do mundo. Desta maneira, eventuais avanços em direção a normas multilaterais sensatas nesta matéria dependeriam, na prática, de iniciativas unilaterais por parte dos usuários de medidas antidumping.

Tabela 3
Desempenho Exportador e Medidas Antidumping

País	Exportações em 1999 (US\$ bilhões)	Ações antidumping sofridas pelo país (1987-1997)	Grau de exposição
Estados Unidos	695.2	188	27
Alemanha	541.5	92	17
Japão	419.4	133	32
França	300.4	51	17
Reino Unido	269.0	54	20
Canadá	238.4	35	15
Itália	230.6	49	21
Holanda	200.4	32	16
China	195.2	247	127

Bélgica	176.3	34	19
Hong Kong	174.4	34	19
Coréia	144.7	139	96
Brasil	48.0	105	219

Fontes: www.wto.org; Miranda e outros (1998).

Tabela 4
Investigações Antidumping Iniciadas pelo Brasil: 1988 – 2001

País	No. de Ações	País	No. de Ações
1. África do Sul	5	30. Grécia	2
2. Alemanha	4	31. Hong Kong	1
3. Argentina	3	32. Índia	4
4. Austrália	1	33. Indonésia	1
5. Áustria	1	34. Itália	1
6. Bangladesh	1	35. Iugoslávia	1
7. Bielorrússia	1	36. Japão	3
8. Bósnia	1	37. Malásia	2
9. Bulgária	1	38. Macedônia	1
10. Canadá	3	39. México	4
11. Casquistão	3	40. Noruega	1
12. Chile	3	41. Nova Zelândia	1
13. China	18	42. Países Baixos	1
14. Chipre	1	43. Paquistão	1
15. Colômbia	1	44. Polónia	1
16. Coréia do Sul	4	45. Reino Unido	4
17. Coréia do Norte	1	46. Romênia	3
18. Costa do Marfim	1	47. Rússia	6
19. Croácia	1	48. Sri Lanka	1
20. Cuba	1	49. Tailândia	2
21. Dinamarca		50. Taiwan	2
22. Eslovênia	1	51. Tchecoslováquia	1
23. Espanha	4	52. Ucrânia	4
24. Estados Unidos	26	53. União Européia	2
25. Estônia	1	54. URSS	1
26. Filipinas	1	55. Uruguai	2
27. Finlândia	1	56. Uzbequistão	1
28. França	4	57. Venezuela	3
29. Geórgia	1	Total	152

Fonte: Relatório DECOM 2001 (www.mdic.gov.br).

Neste contexto, cabe discutir as possibilidades de sucesso das posições negociadoras de países como o Brasil, que defendem normas antidumping mais rigorosas do que as atuais. Como mostra a tabela 3, não há outro país no mundo cujas exportações tenham sido tão afetadas por medidas antidumping quanto o Brasil nas últimas duas décadas. Em 1999, o Brasil foi 28^o exportador mundial; entretanto, se ponderamos o valor das exportações de mercadorias pelo número de investigações antidumping iniciadas contra o país entre 1987 e 1997, vemos que o grau de exposição do Brasil a este tipo de medida protecionista é quase duas vezes maior que o da China, e é cerca de 10 vezes superior à média sofrida pelos principais exportadores mundiais no passado recente. Por outro lado, como descreve a tabela 4, durante a década de 90 o Brasil também tornou-se um usuário importante deste instrumento, tendo iniciado 152 ações contra mais de 60 países entre 1988 e 2001.⁵ Cerca da metade dos casos concentraram-se nos Estados Unidos, União Européia e China, enquanto que a outra metade incluiu países de todos os continentes, com os mais diversos perfis exportadores e estilos de política comercial.

À primeira vista, esta conduta brasileira pode ser interpretada como uma consequência natural da abertura da economia. De fato, a evidência histórica recente sugere que os processos de liberalização comercial costumam ser acompanhados por ciclos "compensatórios" de proteção antidumping (Miranda e outros, 1998; Blonigen e Prusa, 2001; Naidin, 1998). Nos anos 70, a difusão internacional destas medidas coincidiu com a remoção de barreiras comerciais entre as economias industrializadas, que havia sido promovida pelas sucessivas rodadas de negociações multilaterais do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) a partir de 1947. Assim, até o final da década de 80 os únicos usuários frequentes de medidas antidumping eram Estados Unidos, União Européia, Canadá e Austrália. Nos anos 90 surgiram, além do Brasil, diversos

usuários novos entre os países em desenvolvimento, como África do Sul, Argentina, Coreia, Índia e México; e todos eles haviam implementado reformas comerciais unilaterais a partir de meados dos anos 80.

Entretanto, para explicar os fundamentos desses ciclos “compensatórios” é necessário distinguir, em cada caso, as duas componentes básicas da economia política da proteção antidumping: a *conduta do governo*, que pode estar usando este instrumento como substituto de medidas de salvaguarda, e a *influência das corporações domésticas*, que visam preservar o poder de mercado que dispunham antes da abertura da economia. No caso brasileiro, os dados da tabela 4 e as evidências comentadas na seção anterior sugerem que o peso relativo da segunda componente é bem superior ao da primeira. Logo, os argumentos que o Brasil vem defendendo na ALCA e na OMC cumprem, de fato, duas finalidades. Por um lado, a meta explícita é eliminar uma fonte de incerteza para as indústrias exportadoras, por outro o governo procura estabelecer compromissos internacionais que facilitem o controle de práticas anticompetitivas no mercado doméstico.

Apesar de sua evidente sensatez, e de poder ser defendida com instrumentos analíticos rigorosos, a posição brasileira enfrenta um obstáculo comum na ALCA e na OMC: a resistência do governo americano, que desde o final da Rodada Uruguai vem obstruindo o debate sobre normas antidumping em todos os forums em que participa.⁶ Cabe notar, entretanto, que as negociações de normas não são baseadas no intercâmbio de concessões, como no caso de tarifas e outros temas na área de acesso a mercados, mas na busca de consenso em relação a determinados princípios. Na atual rodada de negociações da OMC, por exemplo, o Brasil está associado a um grupo de 14 países interessados em rever as normas antidumping vigentes.⁷ Para esses países a estratégia negociadora pertinente não é definir uma “oferta” aos Estados Unidos, a fim de “recompensar” uma eventual mudança de atitude, mas buscar os instrumentos que tornem insustentável a posição americana.

Uma estratégia promissora em circunstâncias deste tipo é a de sugerir regras multilaterais baseadas em experiências bem sucedidas no plano doméstico ou regional. Explorando essa via, a União Européia submeteu à OMC uma proposta que contém uma *cláusula de interesse público* que restringiria a abertura de ações antidumping.⁸ Como se sabe, as normas comunitárias enfatizam a primazia da política de concorrência sobre quaisquer outras ações governamentais (Bourgeois e Demaret, 1995; Tavares, 2002). Na legislação antidumping, a subordinação é mantida através do Artigo 21, que define o conceito de *interesse comunitário*, e do Artigo 8, que proíbe acordos de preços que provoquem resultados anticompetitivos.⁹

A principal fragilidade da proposta européia é de natureza operacional. Como reconhece o documento da comunidade, para implantar aquela cláusula em âmbito multilateral seria necessário definir procedimentos burocráticos simples e transparentes que comprovassem a defesa do interesse público em eventos específicos. Na Europa, a Comissão possui autonomia para aplicar a cláusula de interesse comunitário quando julgar conveniente, e não está obrigada a anunciar os critérios utilizados em cada caso. Este arranjo institucional não é, evidentemente, factível em âmbito multilateral.

As normas antidumping vigentes no Brasil possuem alguns instrumentos similares aos artigos 8 e 21 da legislação européia, mas sua eficácia tem sido prejudicada por falta de uma regulamentação apropriada. O Artigo 64 do Decreto 1602, de 23.08.95, determina: “Em circunstâncias excepcionais, mesmo havendo comprovação de dumping e de dano dele decorrente, as autoridades [...] poderão decidir, por razões de interesse nacional, pela suspensão da aplicação do direito ou pela não homologação de compromissos de preços, ou, ainda [...] pela aplicação de direito em valor diferente do que o recomendado, e, neste caso, o ato deverá conter as razões que fundamentaram tal decisão (Art.64§3; grifo meu).” Além disso, o Artigo 15, que trata da “demonstração de nexos causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica”, procura excluir da análise os impactos advindos da liberalização comercial, bem como outros fatores tais como: “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 (Art.15§1; grifo meu).”

Ambos artigos do Decreto 1602 tratam de investigações em andamento, e portanto desconsideram uma recomendação importante da literatura resumida no início desta seção, a de que o momento mais adequado para aplicar a cláusula de interesse nacional e coibir práticas anti-competitivas é aquele que antecede à abertura da investigação, não obstante outras medidas que venham a ser tomadas posteriormente. Conforme vimos, a regulamentação deste princípio poderia ser feita através de procedimentos simples. No caso brasileiro, bastaria uma portaria ministerial estabelecendo o seguinte:

(a) Antes de iniciar qualquer investigação antidumping, os técnicos do Departamento de Defesa Comercial (DECOM) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior fariam uma análise sumária das condições de concorrência vigentes no mercado relevante dos produtos citados na petição. Tal análise focalizaria dois aspectos da indústria doméstica e das congêneres estrangeiras envolvidas na alegação de dumping: grau de concentração e barreiras à entrada.

(b) Visando proteger o interesse nacional, o DECOM não iniciaria a investigação nos casos em que a configuração da indústria no país ou no exterior fosse incompatível com a prática de dumping. Tais casos compreenderiam as indústrias desconcentradas e aquelas onde não existem obstáculos relevantes à entrada e saída de competidores.

(c) Nas investigações em curso, que devido ao item (b) envolveriam exclusivamente indústrias concentradas no país e no exterior, o DECOM não aprovaria compromissos de preços quando a elasticidade da demanda no mercado brasileiro fosse inferior à unidade, para evitar dois efeitos prejudiciais ao interesse público: a elevação do poder de mercado das empresas domésticas e a transferência de rendas de proteção aos competidores externos.

Além de implantar normas acuradas para proteger o interesse público, a portaria acima teria uma vantagem

adicional sobre outras propostas que visam introduzir princípios de concorrência nas ações antidumping: *ela evita a participação das autoridades antitruste*. Assim, poderia ser adotada inclusive em países que não possuam leis de concorrência,¹⁰ e eliminaria o tradicional conflito burocrático entre as áreas de antitruste e de política comercial. Em propostas anteriores, como as de Hoekman e Mavroidis (1996), e Tharakan, Versmunt e Tharakan (1998), a análise das condições de concorrência nos casos de alegação de dumping seria conduzida pelas autoridades antitruste, mas, como notou Krishna (1997), este tipo de sugestão ignora um obstáculo institucional delicado que é a ausência de poder de veto destas autoridades sobre aquelas responsáveis pelas ações antidumping. Por fim, outro mérito daquela portaria seria a de oferecer uma nova perspectiva ao debate sobre a cláusula de interesse público nos âmbitos da ALCA e da OMC, não obstante os desafios comentados a seguir.

4. O estado atual das normas antidumping nas Américas

Antidumping é um assunto controverso em todo processo de integração porque envolve, como vimos nas seções anteriores, a definição de soluções para dois problemas distintos: o controle de práticas anticompetitivas com dimensão internacional e a proteção a indústrias incapazes de enfrentar a concorrência de produtos importados. Experiências bem sucedidas, como as da União Européia e do acordo CER entre Austrália e Nova Zelândia, mostram que as condições políticas para abolir as ações antidumping em âmbito regional só surgem quando os governos são capazes de criar mecanismos que isolem os dois problemas. Para que o primeiro problema possa ser enfrentado através dos instrumentos apropriados, isto é, as leis de concorrência, é necessário definir também as regras para lidar com o segundo problema, que dizem respeito, basicamente, à contabilidade de custos e benefícios advindos das ajudas estatais. Portanto, em nenhum dos dois casos seria correto afirmar que as leis antidumping *teriam sido substituídas* por leis de concorrência, posto que as medidas tomadas foram parte de processos mais amplos de remoção de barreiras comerciais, visando unificar as condições de concorrência nos mercados domésticos dos países membros daqueles acordos regionais. A experiência do CER mostra ainda que tal processo de convergência não requer necessariamente a criação de instituições supra-nacionais.

Em 1997, Canadá e Chile assinaram um acordo de livre comércio que também aboliu o uso de medidas antidumping, tendo criado um precedente importante para as negociações em curso na ALCA, embora aquele acordo não se enquadre no perfil acima referido. Em primeiro lugar, porque a integração comercial dos signatários é muito reduzida. Na segunda metade dos anos 90, as transações bilaterais corresponderam, respectivamente, a 0.1% e 1.5% da pauta de comércio exterior de cada um deles. Logo, como não havia registro de ações antidumping entre seus membros, o acordo apenas eliminou um mecanismo inoperante. Mas, por outro lado, estabeleceu regras especiais para a aplicação de salvaguardas durante um período de transição.

Os quatro principais acordos de integração em vigor no hemisfério permitem ações antidumping entre os seus membros. Na Comunidade Andina, a primeira norma sobre esta matéria foi introduzida em 1971 com a Decisão 45, modificada posteriormente em 1987 e 1991 através das Decisões 230 e 283, respectivamente. Estas Decisões são anteriores às legislações nacionais dos países membros, que só vieram a adotar as regras da OMC durante a década de 90 (ver OEA, 1999). Atualmente, como é típico da Comunidade Andina, as normas comunitárias prevalecem sobre as leis nacionais nos casos de âmbito regional. No CARICOM (Caribbean Community), onde apenas Jamaica, Santa Lucia e Trinidad & Tobago possuem leis nacionais, as normas comunitárias foram aprovadas em março de 2000, através do Protocolo VIII, que emendou o Tratado de Chaguaramas nos assuntos relativos a política de concorrência, proteção ao consumidor, dumping e subsídios. Este protocolo segue, em linhas gerais, os procedimentos aprovados pela OMC na Rodada Uruguai.

Além de possuírem regulamentos supra-nacionais, outro traço comum à Comunidade Andina e ao CARICOM é o de que tais instrumentos praticamente não foram aplicados até o momento, conforme vimos na seção 2. De fato, entre os membros destes acordos, os únicos países que tem recorrido a medidas antidumping com alguma frequência tem sido Colômbia, Peru e Venezuela, mas dirigidas em grande parte ao resto do mundo (ver Tavares e outros, 2001). Assim, nas negociações da ALCA, onde os membros de ambas comunidades atuam em bloco, é razoável supor que seus governos sejam favoráveis à imposição de disciplinas rigorosas, que poderiam incluir até mesmo a eventual eliminação de leis antidumping no hemisfério.

No MERCOSUL, os governos aplicam exclusivamente leis nacionais baseadas nas normas da OMC, conforme ratificou recentemente a Decisão 13/2002, de 05.07.02, do Conselho do Mercado Comum. Entretanto, um dos objetivos do Protocolo de Defesa da Concorrência assinado em Fortaleza em dezembro de 1996 foi estabelecer um marco institucional que permitisse uma futura eliminação de medidas antidumping entre seus membros, e desde então aquele objetivo tem sido reiterado diversas vezes. É improvável, portanto, que os países da região venham a adotar uma estratégia conflitante com esta na ALCA.

As normas do NAFTA, descritas no seu capítulo 19, são idênticas às do acordo Canadá – Estados Unidos firmado em 1989, que podem ser resumidas em três princípios básicos. O primeiro ratifica a validade das leis nacionais no interior da área de livre comércio. O segundo assegura aos países membros o direito de alterar sua legislação, desde que em conformidade com as normas da OMC. O terceiro estabelece um mecanismo de solução de controvérsias para rever as decisões finais das investigações antidumping. O mecanismo é operado através de painéis binacionais formados para examinar cada caso, que terão um prazo de até 315 dias para concluir o exame. Cada painel é integrado por cinco especialistas, três dos quais serão cidadãos de um dos países envolvidos no caso, e dois do outro; e seu mandato se restringe a uma única tarefa: verificar se a legislação do país em questão foi aplicada corretamente, e, havendo consenso de que algum erro foi cometido, solicitar às autoridades nacionais que reexaminem o caso. Como os painéis só podem ser formados após a conclusão dos casos nacionais, seu mandato possui outra limitação importante, que é a de manter intactas várias das funções protetionistas do mecanismo antidumping, que começam a operar a partir do momento em que a investigação é iniciada, conforme já documentaram estudos em diversos países (ver

Blonigen e Prusa, 2001).

O estágio atual das negociações da ALCA indica que o formato do eventual capítulo sobre antidumping ainda está indefinido. ¹¹ Num extremo, poderá prevalecer a posição americana anunciada na Lei de Comércio de 2002, que visa conferir autonomia irrestrita às leis nacionais e obedecer apenas ao marco jurídico da OMC. ¹² No outro extremo está a proposta contida no Artigo 16 da versão apresentada à Reunião Ministerial de Buenos Aires em abril de 2001: "When the free trade area is established and goods circulate among countries of the FTA fundamentally free of restrictions, the countries shall renounce the use of antidumping measures for reciprocal trade." Entretanto, outras posições intermediárias também constam na agenda de negociações, como a cláusula de interesse público (Art. 15), um mecanismo de solução de controvérsias que incluiria consultas entre as partes a partir do início das investigações (Art. 14), uma Comissão que se reuniria pelo menos duas vezes ao ano para avaliar o estado das medidas antidumping no hemisfério (Art. 13), etc.

Além das divergências explícitas no texto preliminar do capítulo, outro obstáculo às negociações da ALCA reside na tradicional atitude do governo americano, que insiste em tratar antidumping como se fosse um mecanismo de salvaguarda. Este hábito, cuja evidência empírica já foi mensurada inúmeras vezes na literatura, tem sido defendido pelos Estados Unidos na OMC como uma prática legítima: "Contrary to the assumptions of some economists, the antidumping rules are not intended as a remedy for the predatory pricing practices of firms or as a remedy for any other private anti-competitive practices typically condemned by competition laws. Rather, the antidumping rules are a trade remedy which WTO members have agreed is necessary to the maintenance of the multilateral trading system. Without this and other trade remedies, there could have been no agreement on broader GATT and later WTO packages of market-opening agreements, especially given imperfections which remain in the multilateral trading system." (EUA, 1998) Assim, ao invés de distinguir as duas componentes da proteção antidumping referidas no início desta seção, o governo americano prefere unificá-las artificialmente, a despeito da oposição que enfrenta, não apenas em fóruns internacionais, mas sobretudo no plano doméstico, conforme discutimos na próxima seção.

5. O debate sobre antidumping nos Estados Unidos

Na comunidade acadêmica americana, a visão típica sobre antidumping foi resumida por Michael Finger nos seguintes termos: "antidumping is a trouble-making diplomacy, stupid economics and unprincipled law" (1993, p. 56). A resenha de Blonigen e Prusa (2001), que lista cerca de uma centena de títulos publicados naquele país nos últimos 15 anos, não registra um único diagnóstico favorável à proteção antidumping. Com relação ao confronto entre Brasil e Estados Unidos nas negociações da ALCA, um trabalho recente do CATO Institute, um centro de estudos de onde saíram vários funcionários da atual administração Bush, cita o presidente Fernando Henrique Cardoso para aplaudir a sensatez da posição brasileira (Lindsey e Ikenson, 2001).

Assim, a portaria sugerida na seção 3 para regulamentar a cláusula de interesse público contaria com o apoio não só dos estudiosos do tema, mas sobretudo de personalidades influentes no governo americano, como Kenneth Dam, ¹³ sub-secretário do Tesouro, Anne Krueger, sub-gerente geral do Fundo Monetário Internacional, e Alan Greenspan, presidente da Reserva Federal. Krueger, por exemplo, é autora de várias propostas similares àquela portaria, como as seguintes: "... the United States could alter administered protection procedures in ways that would make them less conducive to seizure for protectionist purposes and nonetheless permit them to perform their intended functions against practices deemed to be unfair. The Department of Commerce itself could alter several procedures without any new law. Those include the requirements for format of data submission, the criteria for rejecting observations, and a number of other practices that bias antidumping, countervailing duty, and escape clause administration. [...] Another measure would be to change the law to conform more closely to the economists' notion of predatory pricing [...]. Such a change in itself would remove a great deal of the bias inherent in current trade remedy administration." (1995, pp. 118-9)

Propostas semelhantes às de Krueger são abundantes na literatura americana, mesmo entre autores heterodoxos como o prêmio Nobel Joseph Stiglitz, ex-chefe do Conselho de Assesores Econômicos do presidente Clinton, ex-vice presidente e economista-chefe do Banco Mundial. Segundo Stiglitz: "The most extreme reform to the antidumping laws would be to merge them with our domestic predatory pricing laws. If predatory pricing is the primary policy concern raised by dumping [...], this suggestion seems to have substantial merit." (1997, p. 420) Na mesma linha, Alan Greenspan sugere: "Antidumping initiatives should be reserved [...] for those cases where anticompetitive behavior is involved. Contrary to popular notions about antidumping suits, under U.S. and WTO law, it is not required to show evidence of predatory behavior, or intention to monopolize, or any other intentional efforts to drive competitors out of business." (1999, p. 3)

Entretanto, as forças políticas que sustentam a proteção antidumping nos Estados Unidos tem se revelado mais influentes do que os autores supracitados, conforme atestam a Lei de Comércio de 2002 e o viés protecionista da atual administração Bush. Cabe notar ainda que a orientação expressa na Lei de Comércio não resulta apenas de pressões políticas circunstanciais, mas também de uma restrição institucional com sólidas raízes históricas. Qualquer alteração na legislação antidumping daquele país afetará as funções da U.S. International Trade Commission (ITC), uma autarquia com ampla independência política fundada em 1916. Além ser responsável pela decisão final nas investigações antidumping, a ITC fornece recomendações ao Presidente, ao U.S. Trade Representative e ao Congresso em todos os temas relativos à política comercial, mas não participa de negociações internacionais. A comissão é dirigida por 6 conselheiros – três republicanos e três democratas – e possui uma equipe com cerca de 360 profissionais. Os conselheiros, que não podem ser reconduzidos, possuem mandatos superpostos de 9 anos, o que implica uma nova nomeação a cada 18 meses. A ITC acompanha de perto o debate acadêmico e político sobre protecionismo nos Estados Unidos, e alguns dos estudos mais completos sobre os efeitos do antidumping na economia americana foram feitos por técnicos da comissão (ver USITC, 1995; Gallaway e outros, 1999). Estes trabalhos ratificaram o consenso existente na literatura especializada, mostrando que os custos impostos aos consumidores

americanos são muito maiores do que os benefícios auferidos pelas indústrias protegidas por medidas antidumping. Apesar de sua repercussão no mundo acadêmico, estes estudos não provocaram mudança alguma na conduta da ITC.

Sob a ótica dos interesses brasileiros, é possível argumentar que a proposta da seção 3 não contradiz a lei americana de comércio, porque o objetivo textual de ambas é “aplicar com rigor a legislação antidumping”, ainda que os propósitos políticos sejam opostos. Este detalhe é relevante para as negociações na ALCA e na OMC, porque indica a existência de um espaço jurídico para a busca de soluções conciliatórias, já que os delegados norte-americanos não poderão desobedecer formalmente o seu mandato negociador. Além disso, a proposta brasileira não afetaria diretamente as atribuições da ITC (embora a carga de trabalho de seus funcionários viesse a ser reduzida drasticamente), mas apenas as rotinas do Departamento de Comércio, que é a autoridade responsável pela verificação da existência de dumping. Como a ITC só começa a participar da investigação após a determinação preliminar do Departamento de Comércio, a consequência prática seria a de que a maioria dos casos seria encerrada antes daquele momento.

No âmbito da ALCA, se o Brasil definisse uma posição negociadora com base na proposta acima, provavelmente contaria com o apoio da maioria dos países. Contudo, os precedentes advindos do NAFTA e do acordo Canadá–Estados Unidos sugerem que as perspectivas de sucesso de tal estratégia não seriam animadoras. Nas negociações de ambos acordos, o governo canadense empenhou-se na tentativa de abolir ou pelo menos restringir o uso de antidumping, e a concessão máxima que conseguiu extrair do governo americano foi o mecanismo de solução de controvérsias referido na seção 4 (ver Jones, 2000; Blonigen, 2002). Em contraposição, o marco da OMC oferece condições negociadoras mais favoráveis. Em primeiro lugar, porque a proposta brasileira poderia ser anunciada como uma versão operacional de uma tese promovida pela União Européia. Em segundo, porque contaria com o apoio imediato de outros parceiros importantes, como o Japão e a China, além dos demais membros do Grupo dos 14. Por fim, ao contrário do que ocorre com a ALCA, no caso da OMC o governo americano não poderia usar o argumento de que este fórum não é o mais apropriado para definir normas antidumping.

6. Conclusão

Para regulamentar a cláusula de interesse público em ações antidumping, este artigo apresentou uma proposta que resolveria um problema que consta na agenda multilateral há 30 anos: a definição de regras para impedir que os governos apliquem medidas antidumping em lugar de salvaguardas para proteger indústrias incapazes de enfrentar a concorrência de produtos importados. A estratégia aqui sugerida explora uma peculiaridade das negociações internacionais sobre normas, que não se baseiam no intercâmbio de concessões, mas na busca de consenso em relação a determinados princípios, em geral resultantes de experiências nacionais bem sucedidas. Assim, o ponto de partida da estratégia seria a adoção unilateral da portaria descrita na seção 3, que em seguida seria introduzida simultaneamente nas negociações da ALCA e da OMC. Mesmo se a proposta brasileira viesse a ser rejeitada em ambos os fóruns, o país seria beneficiado, porque teria adotado uma atitude similar à do Japão, que tem sido alvo frequente de ações antidumping nas últimas duas décadas, mas evita aplicar este instrumento, em virtude de seus efeitos nocivos ao interesse nacional.

Referências

- Blonigen, Buce, e Thomas Prusa (2001), “Antidumping”, *NBER Working Paper* no. 8398, (www.nber.org).
- Blonigen, Bruce (2002), “The Effects of CUSTA and NAFTA on Antidumping and Countervailing Duty Activity”, *mimeo*, University of Oregon. Texto preparado para o Banco Mundial.
- Bourgeois, Jacques e Paul Demaret (1995), “The Working of EC Policies on Competition, Industry and Trade: a Legal Analysis,” in P. Buigues, A. Jacquemin and A. Sapir (eds.), **European Policies on Competition, Trade and Industry: Conflict and Complementarities**, Aldershot, U.K – Brookfield, U.S.: Edward Elgar
- Dam, Kenneth (1970), *The GATT: Law and the International Economic Organization*, University of Chicago Press.
- Dam, Kenneth (2001), **The Rules of the Global Game**, University of Chicago Press.
- Estados Unidos da América (1998) “Observation on the Distinctions between Competition Laws and Antidumping Rules”, **Organização Mundial do Comércio**, WT/WGTCP/W/88, Genebra.
- Finger, Michael (1993), “Lessons from the Case Studies: Conclusions”, in Michael Finger (ed.), **Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt**, University of Michigan Press.
- Finger, Michael (1998), “GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of the Possibilities that the GATT Allows to Restrict Imports,” **World Bank Policy Research Working Paper** 2000, Washington, D.C.
- Gallaway, Michael, Bruce Blonigen e Joseph Flynn (1999), “Welfare Costs of the U.S. Antidumping and Countervailing Duty Laws”, **Journal of International Economics**, vol. 49, pp.211-244.
- Greenspan, Alan (1999), “Technology and Trade,” the Dallas Ambassadors Forum, Dallas, Texas, (www.federalreserve.gov).
- Hoekman, Bernard e Petros Mavroidis (1996), “Dumping, Antidumping and Antitrust,” **Journal of World Trade**, Vol. 30 No.1.

- Jones, Kent (2000), "Does NAFTA Chapter 19 Make a Difference? Dispute Settlement and the Incentive Structure of U.S./Canada Unfair Trade Petitions", *Contemporary Economic Policy*, Vol. 18 (2).
- Krishna, Raj (1997), "Antidumping in Law and Practice", **World Bank Policy Research Working Paper** 1823, Washington, D.C.
- Krueger, Anne (1995), *American Trade Policy: A Tragedy in the Making*, AEI Press, Washington, D.C.
- Lindsey, Brink e Dan Ikenson (2001), "Coming Home to Roost: Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports", Cato Institute, Washington, D.C., (<http://www.ftaa-alca.org>).
- Pierce, Richard (2000), "Antidumping Law as a Means of Facilitating Cartelization," **Antitrust Law Journal** 67. Issue 3.
- Prusa, Thomas (1992), "Why Are So Many Antidumping Petitions Withdrawn?," **Journal of International Economics** 33.
- Shin, Hyun Ja (1998), "Possible Instances of Predatory Pricing in Recent U.S. Antidumping Cases", in Robert Z. Lawrence (ed.), *Brookings Trade Forum* 1998, Brookings Institution Press, Washington, D.C.
- Stiglitz, Joseph (1997), "Dumping on Free Trade: The US Import Trade Laws," **Southern Economic Journal** 64.
- Tavares de Araujo Jr., José (2002), "Legal and Economic Interfaces Between Antidumping and Competition Policy", *World Competition*, vol. 25, no.2.
- Tavares de Araujo Jr, José, Carla Macario e Karsten Steinfatt (2001), "[Antidumping in the Americas](#)", *OAS Trade Unit Studies Series* No. 10.
- Taylor, Christopher (2001), "The Economic Effects of Withdrawn Antidumping Investigations: Is There Evidence of Collusive Settlements?," **Federal Trade Commission Bureau of Economics Working Paper** 240, Washington D.C.
- Tharakan, P.K.M., E. Vermulst e J. Tharakan (1998) "Interface Between Antidumping Policy and Competition Policy: A case Study", *The World Economy*, Vol. 21, No. 8.
- U.S. International Trade Commission (1995), *The Economic Effects of Antidumping and Countervailing Duty Orders and Suspension Agreements*, USITC, Washington, D.C.
- Willig, Robert (1998), "Economic Effects of Antidumping Policy", in Robert Z. Lawrence (ed.), *Brookings Trade Forum* 1998, Brookings Institution Press, Washington, D.C.
- Zanardi, Maurizio (2000), "Antidumping Law as a Collusive Device," **Boston College Working Paper** 487, Boston, M.A.

* Diretor da **EcoStrat Consultores**, membro a **Latin American Trade Network**, consultor da Unidade de Comércio da Organização dos Estados Americanos (OEA). Agradeço os comentários de Honório Kume, Guida Piani, Leane Naidin, Marta Calmon Lemme, Marcelo de Paiva Abreu, Paulo Guilherme Correa e Pedro da Motta Veiga.

- Estes dados originam-se de um estudo em andamento no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, IPEA sobre "O Impacto das Medidas Antidumping sobre a Conduta dos Exportadores Brasileiros". Além do autor do presente trabalho, a equipe dessa pesquisa inclui Honório Kume, Guida Piani e Pedro Carvalho de Miranda.
- Ver os Relatórios DECOM na página internet do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (www.mdic.gov.br).
- Uma resenha exaustiva desta literatura encontra-se em Blonigen e Prusa (2001).
- Como notou Willig (1998), praticar preços predatórios só é viável em situações muito especiais. "As a matter of economic logic (of course, legal standards and precedents may differ), in order for predation to be a possibility in a particular market, that market must meet a number of structural conditions. First, the relevant market must be concentrated enough so that the induced exit of the prey would create significant new monopoly power for the predator. Second, the relevant market must have entry barriers, so that potential competition would not protect consumers and deprive the predator of monopoly power were the exit of the prey induced. Third, the relevant market must be protected by reentry barriers, so that once the prey were induced to exit, they could not easily be resurrected in response to the predator's exercise of monopoly power."(pp. 74-75)
- A tabela 4 não indica com o precisão o número de países afetados, já que os 15 membros da União Européia aparecem reunidos em dois casos, enquanto que 10 daqueles países estão citados isoladamente em outros 23 casos. Da mesma forma, foram abertas 18 ações contra oito membros da antiga União Soviética, que também foi citada em um caso.
- Por exemplo, na reunião do Grupo de Negociação de Regras da OMC, realizada em Genebra julho de 2002, o governo americano continuava insistindo na sua posição tradicional. Segundo o relato da delegação brasileira: "Os EUA, em seus comentários, retomaram argumentação já desenvolvida na primeira reunião do Grupo Negociador, no sentido de que a apresentação de propostas deveria obedecer estritamente o mandato da Declaração Ministerial de Doha, o qual estabelece que devem ser preservados os princípios e conceitos básicos dos Acordos referentes a regras. Para os EUA, muitas das questões ora em discussão no Grupo já foram apresentadas durante a Rodada Uruguai e, tendo em vista não haverem sido solucionadas naquela época, não fariam jus a novo exame. Argumentaram ainda que o crescente recurso a medidas antidumping, observado recentemente, se deveria não a eventuais falhas do instrumento, mas ao aumento do comércio na década de 1990, bem como ao incremento no número de países que passaram a lançar mão do instrumento. Por fim, a delegação norte-americana ponderou que não seria razoável elaborar disciplinas adicionais a conceitos já complexos." (Missão do Brasil em Genebra, 2002, p. 6).
- Este grupo inclui: Brasil, China, Chile, Cingapura, Colômbia, Coréia, Costa Rica, Hong Kong, Israel, Japão, Noruega, Suíça, Tailândia e Taiwan. Ver o doc. TN/RL/W/10, de 28.06.02 (www.wto.org).
- Ver doc. TN/RL/W/13, de 08.07.02 (www.wto.org).
- O Artigo 21 define interesse comunitário nos seguintes termos: "A determination as to whether the Community interest calls for intervention shall be based on an appreciation of all the various interests taken as a whole, including the interests of the domestic industry and users and consumers; (...) In such an examination, the need to eliminate the trade distorting effects of injurious dumping and to restore competition shall

be given special consideration. Measures, as determined on the basis of the dumping and injury found, may not be applied where the authorities, on the basis of all the information submitted, can clearly conclude that is not in the Community interest to apply such measures" (Art. 21§1 do Regulamento 384/96 do Conselho Europeu).

10. Este aspecto é particularmente relevante no caso da ALCA, onde a maioria dos membros potenciais não dispõe de leis antitruste.

11. A versão preliminar do acordo que foi submetida pelos Grupos de Negociação à Reunião Ministerial de Buenos Aires em abril de 2001 está disponível em www.ftaa-alca.org.

12. O texto aprovado em 01.08.02 enfatiza que: "The principal negotiating objectives of the United States with respect to trade remedy laws are: (A) to preserve the ability of the United States to enforce rigorously its trade laws, including the antidumping, countervailing duty, and safeguard laws, and avoid agreements that lessen the effectiveness of domestic and international disciplines on unfair trade, especially dumping and subsidies," (p. 178)

13. As opiniões de Dam, que são conhecidas do público americano desde o seu livro sobre o GATT (Dam, 1970), foram reiteradas recentemente: "The focus of protectionist arguments in the United States has turned away from direct calls for protection to an emphasis on 'fairness'. [...] Despite this smiling fair trade face, the antidumping proceeding always has been and is increasingly a protectionist device, as various Congresses have amended the underlying statute to make the proceeding and remedy more effective. This darker face of antidumping proceeding is so well known inside the Washington Beltway that it has become a trite joke among trade lawyers that antidumping is the protectionist's weapon of choice" (2001, p. 148).

	Home	Site Map	Contact us	Top	
--	----------------------	--------------------------	----------------------------	---------------------	--