

Tipologias de *Dumping*¹

Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt²
Isabel Ramos de Sousa³
Marcos André M. de Lima⁴

Agosto / 2002

¹ Este documento expressa as opiniões pessoais dos autores e não reflete as posições oficiais da Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE

² Secretária-Adjunta da Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda. Email: cschmidt@fazenda.gov.br. Av. Presidente Antônio Carlos, 375, sala 1029, 70048-900, Rio de Janeiro - RJ. Tel: (21) 3805-3075. Fax: (21) 3805 – 2096.

³ Coordenadora de Investigação de Práticas Anticoncorrenciais da Coordenação-Geral de Defesa da Concorrência - DF da Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda. Email: isabelr@fazenda.gov.br. Av. Presidente Antônio Carlos, 375, sala 1029, 70048-900, Rio de Janeiro - RJ. Tel: (21) 3805-2085. Fax: (21) 3805 – 2061.

⁴ Técnico da Coordenação Geral de Defesa da Concorrência – DF (COGDC-DF), da Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda. Email: mlima@fazenda.gov.br. Av. Presidente Antônio Carlos, 375, sala 1029, 70048-900, Rio de Janeiro - RJ. Tel: (21) 3805-2085. Fax: (21) 3805 – 2096.

RESUMO

Este texto objetiva interpretar as principais motivações sobre o que leva uma empresa a cometer *dumping*, prática desleal de comércio, reconhecida pela Organização Mundial do Comércio – OMC. Realizando uma tipologia minuciosa, embora não exaustiva, pode-se notar que a literatura descreve várias causas para essa prática. Destarte, sendo o Ministério da Fazenda um dos ministérios que fazem parte da Câmara de Comércio Exterior⁵; e sendo a Secretaria de Acompanhamento Econômico uma das secretarias que fazem parte das reuniões do CT5⁶ e CDCS⁷ no Mercosul; é pertinente que se conheçam os tipos de *dumping* que possam causar danos graves à sociedade brasileira – empresários e consumidores. Além disso, o presente texto poderá ser utilizado como base de tomadas de decisões no Mercosul, onde se discute a possibilidade de eliminação de políticas *antidumping*, substituindo-as por políticas de concorrência.

⁵ Câmara que decide, entre outras competências, sobre medidas *antidumping*.

⁶ Comitê Técnico Número 5 – é o grupo que negocia a unificação dos procedimentos de defesa da concorrência no Mercosul.

⁷ Comitê de Defesa Comercial e Salvaguardas – é o grupo que negocia a unificação dos procedimentos de defesa comercial e salvaguardas no Mercosul.

I. INTRODUÇÃO

Atualmente, no Mercosul, discutem-se as diversas tipificações de *dumping* com o intuito de subsidiar as discussões, e futuras decisões, dos governos dos países deste bloco sobre uma possível substituição de medidas *antidumping* por medidas de defesa da concorrência. Esta Secretaria participa ativamente dessas discussões, através das reuniões do Comitê Técnico n.º 5 – CT5 – e do Comitê de Defesa Comercial e Salvaguardas – CDCS. Além disso, a SEAE também faz parte, conjuntamente com a Secretaria de Assuntos Internacionais – SAIN, ambos do MF, da Câmara de Comércio Exterior – CAMEX, Câmara que decide, entre outras competências, sobre a aplicação de medidas *antidumping*⁸ no Brasil. Neste sentido, compreendendo algumas, e se possível todas, das *rationales* que levam os empresários a praticarem *dumping*, a SEAE e os demais órgãos envolvidos poderão optar por políticas mais eficazes, com menor probabilidade de estarem cometendo equívocos.

Sobre a literatura deste assunto, desde 1923, com o texto clássico de Jacob Viner (Viner, 1923), estudiosos vêm tentando classificar as razões que levam os empresários a cometerem *dumping*. Dentre estas razões, duas são de extrema importância: i) quando um monopolista maximizador de lucro discrimina os mercados doméstico e de exportação, pelo fato destes serem distintos; e ii) quando a firma tenta eliminar seus rivais no mercado de exportação para tornar-se a única empresa neste mercado, no longo prazo. Vale observar que, em ambos os casos, uma condição necessária é a existência de poder de mercado pela firma que comete o *dumping*, pois somente desta forma esta poderia impor preços (isto é, ser uma *price maker*). No concernente à segunda situação, em particular, também seria necessária uma elevada capacidade de financiamento, para que a firma “infratora” possa cobrir prejuízos no curto e médio prazos.

Como existem outras razões para o *dumping*, além daquelas duas brevemente descritas, este texto tem como objetivo resumir os principais tipos de *dumping* descritos na literatura de defesa comercial. Para tanto, este trabalho está dividido da seguinte forma: na seção II define-se o que é *dumping*, nas seções III e IV são apresentados alguns tipos de *dumping* e seus possíveis impactos sobre as economias dos países importadores e exportadores, na seção V são apresentadas algumas medidas *antidumping* utilizadas internacionalmente e medidas específicas para o caso de preço predatório, e, finalmente, na seção VI encontra-se a conclusão do trabalho.

II. DEFINIÇÃO DE DUMPING

No artigo VI do *General Agreement on Tariffs and Trade*, 1994 (GATT) *dumping* é definido como sendo a fixação do preço de exportação, para um determinado bem e país, a um nível inferior ao seu valor normal.

No tocante ao preço de exportação, este é fácil de ser verificado. O mesmo não se pode afirmar quanto ao valor normal. O *Agreement on Implementation of Article VI of the GATT* apresenta três metodologias para o cálculo deste valor, analisadas em condições normais de comércio, a saber:

⁸ Nota explicativa sobre o processo: DECOM → COMEX → Aprovação por consenso.

Na primeira, e mais simples, o valor normal seria o preço praticado pelo país de origem (das exportações) para o consumidor deste país, se houver vendas suficientes⁹ do produto similar. Se as vendas forem insignificantes, parte-se para uma das outras duas definições. Na segunda metodologia, o valor normal seria o preço praticado para as exportações em um terceiro país (caso estas vendas sejam representativas). E, por último, na terceira, também chamada de valor normal pelo custo cheio, este valor seria construído da seguinte forma: somar-se-ia aos custos de produção, administrativos, de venda e gerais (outros) uma determinada margem de lucro (cujo cálculo é subjetivo). Ressalte-se que a definição de *dumping* descrita acima uniformiza este conceito entre os países que fazem parte do comércio internacional.

Observa-se que, para alguns autores, *dumping* pode ser definido como preço abaixo do custo cheio (terceira metodologia) ou abaixo de algum outro tipo de custo, representados pela linha de Ethier (in Naidin, 1998). Por isso, mesmo que os preços impostos no país de origem e nas exportações sejam iguais, se estes estiverem abaixo do custo, o país importador pode solicitar uma medida *antidumping*.

III. DUMPING – UMA VISÃO GERAL

Segundo Willig (1998), há dois tipos de *dumping*: o não monopolista e o monopolista. No primeiro caso, o *dumping* tem baixa possibilidade de gerar uma estrutura de mercado monopolista no país importador. Consequentemente, de forma geral, este *dumping* resulta em uma ampliação da concorrência no mercado do país importador, no longo prazo, o que é benéfico do ponto de vista dos consumidores deste país, muito embora não o seja para os produtores, pois há uma tendência de queda do lucro dos empresários.

No concernente ao *dumping* monopolista, há grande possibilidade do exportador gerar uma situação de monopólio (permanente) no país importador, no longo prazo, o que deve resultar na destruição da indústria doméstica simultaneamente à elevação de preço e à redução da oferta de produtos no mercado doméstico. Desta forma, como este tipo de *dumping* não traz nenhum benefício à sociedade do país importador, este deve ser combatido.

De acordo com aquele autor, dependendo da motivação e das circunstâncias que cercam a empresa exportadora, o *dumping* não monopolista pode ser dividido em algumas categorias, dentre elas, *dumping* de expansão de mercado, cíclico e estatal. Já o *dumping* monopolista pode ser também denominado como *dumping* predatório.

Já autores como Viner (1923), Loyo (in Naidin, 1998), Tirole (1988), Palmetier (in Naidin, 1998), Messerlin (in Naidin, 1998), Miranda (in Naidin, 1998), Brander e Krugman (in Naidin, 1998) e Ethier (in Naidin, 1998) não fazem esta distinção de Willig, mas definem alguns outros tipos de *dumping*, como por exemplo, o esporádico, de curto prazo, de longo prazo ou permanente ou estrutural e cambial.

Assim sendo, para compilar os diversos tipos de *dumping* tratados na literatura econômica, procurou-se enquadrá-los de acordo com algum critério específico, tal como Willig fez (dividindo em apenas dois tipos distintos). No presente trabalho, o critério utilizado foi saber se a prática do *dumping* estaria contextualizada em um planejamento estratégico de longo

⁹ As vendas no mercado doméstico são consideradas suficientes quando representarem 5% do volume exportado.

prazo da firma, doravante chamado *dumping* intencional, ou se esta prática seria o resultado de algum choque exógeno ocorrido na economia, doravante *dumping* chamado não intencional. Esse assunto será o objeto de estudo da próxima seção.

Antes de prosseguir o texto, cabe ressaltar que o *dumping* cambial não será tratado no presente artigo como *dumping*, ainda que esteja contemplado na literatura, uma vez que esta prática não cabe na definição da seção II. Para explicar essa opinião, será exposto um exemplo hipotético: imagine que o país-sede da empresa exportadora desvaloriza sua taxa de câmbio ($E = \$$ em moeda doméstica / $\$$ em moeda estrangeira), tornando, deste modo, seu produto mais barato no país importador em termos da moeda externa. Isto pode prejudicar a competitividade das empresas concorrentes no país importador, e geralmente é o que ocorre, mas não é um caso de ocorrência de *dumping*.

Para ilustrar este caso, considere o impacto da desvalorização cambial ocorrida no Brasil sobre as empresas argentinas. Num primeiro momento, a taxa de câmbio brasileira era de R\$/US\$ 1,00 e após a desvalorização, da ordem de 100%, a taxa foi para R\$/US\$ 2,00. Assim, antes da desvalorização um produto brasileiro, vendido a R\$ 1,00 no mercado doméstico, poderia ser vendido a US\$ 1,00¹⁰ no mercado argentino. Após a desvalorização, este mesmo produto poderia ter chegado ao mercado argentino a US\$ 0,50¹¹, ocasionando, indubitavelmente, um problema de competitividade para as firmas argentinas.

Portanto, como este fato não se caracteriza como *dumping*, esta prática não deveria ser combatida pelo uso de uma medida antidumping. Melhor seria se fossem usados instrumentos de defesa da concorrência, talvez por um órgão supranacional, tomando como base legal uma legislação da concorrência intra-Mercosul¹². Destarte, por estas razões, este caso não será apresentado nas seções posteriores.

IV. DUMPING – UMA VERSÃO COMPILADA¹³

IV.1. *Dumping* Não Intencional

Este tipo de *dumping* ocorre quando é praticado devido a um choque externo (de curta duração) ocorrido na economia, que afeta suas decisões (estratégias) de maneira não intencional. Ou seja, tal prática não resulta do planejamento estratégico da empresa, mas de uma resposta a uma eventualidade. Assim, pode-se entender que este é um *dumping* temporário (de curto prazo) e além disso, de acordo com Willing, um *dumping* não monopolista, pois mesmo que venha criar um possível monopólio no curto prazo (fato improvável), ele logo se dilui. Em outras palavras, cessado o efeito do choque, o *dumping* extingue-se e o mercado volta a trabalhar de forma como antes.

Na literatura foram encontradas algumas designações que se ajustam a este grupo, quais sejam: *dumping* cíclico, *dumping* esporádico, *dumping* de curto prazo, e *dumping* temporário.

¹⁰ Desconsiderando custos de transporte e outros custos envolvidos na exportação de produtos.

¹¹ A evidência empírica mostra que o preço do produto brasileiro deve ter chegado a um preço mais barato do que antes da desvalorização, pois a Argentina, talvez porque não tivesse outra forma de solucionar este fato, impôs muitas medidas antidumping contra o Brasil.

¹² A base legal poderia ser o Protocolo de Fortaleza, o qual já foi internalizado pelo Brasil, isto é, já foi aprovado pelo Congresso, mas não por todos os membros do Mercosul.

¹³ No estudo deste item será tomado como hipótese que a firma não espera que haja aplicação de qualquer medida restritiva às suas exportações.

Dentre outras possibilidades, o *dumping* de curto prazo pode ocorrer quando:

- i) há redução da oferta no país de origem (escassez de oferta), *ceteris paribus*, levando a um aumento do preço no mercado deste país vis-à-vis o preço no mercado exportador, ou
- ii) no país de origem, a demanda se elevou repentinamente (excesso de demanda), *ceteris paribus* levando a um aumento do preço no mercado de origem vis-à-vis o preço no mercado exportador, ou
- iii) no país exportador, há um excesso de oferta, *ceteris paribus*, por exemplo, isto é, há muita produção ou vendas acima do “ponto de equilíbrio”, ou
- iv) há uma escassez da demanda, *ceteris paribus*, resultando em uma queda no preço no mercado exportador vis-à-vis o preço no mercado de origem.

Em todas essas quatro possibilidades, dentre outras que se poderiam enquadrar neste caso, 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. Assim sendo, sacrificar os consumidores do país importador, por um problema repentino no mercado, não parece ser a alternativa mais adequada, muito embora seja possível. Desta forma, se fosse imposta uma medida *antidumping*, esta teria um efeito protecionista à indústria doméstica e não de compensação ao dano a esta indústria, como, em tese, deveria ser.

Contudo, se a prática acarretar um comportamento predatório, na acepção de que esteja causando (ou ameaçando) prejuízo grave à indústria doméstica, caberia, talvez, a aplicação de medidas de salvaguardas, de acordo com as normas disciplinadas no decreto 1.488, de 11 de maio de 1995. Esta poderia vir a ser uma melhor resposta do Governo ao problema em questão, dado que a medida poderia ter o prazo de vigência igual ao período de *dumping*, que seria o lapso de tempo necessário para prevenir ou reparar o prejuízo grave.

IV.2. *Dumping* Intencional

Este ocorre quando uma firma pratica *dumping* devido a um planejamento estratégico deliberado e, dessa forma, é praticado de maneira intencional. Quanto à sua duração, esta pode ser temporária, como no caso de preços predatórios, ou não. Como será exposto nas subseções a seguir, há diversas designações de *dumping*, tratadas na literatura econômica, que pertencem a este grupo. Cabe ressaltar que estes casos não formam conjuntos disjuntos e, em algumas circunstâncias, se sobrepõem-se.

IV.2.1. *Dumping* Discriminador

Este *dumping* decorre do fato de que a elasticidade-preço no mercado exportador (ϕ_Y) é menor do que a elasticidade-preço no mercado doméstico (ϕ_X) se e somente se o preço de exportação é menor (P_Y) do que o preço do mercado do país exportador (P_X). Matematicamente, abrevia-se da seguinte forma: $j_X > j_Y \Leftrightarrow P_X < P_Y$.

Na literatura foram encontradas três designações que se ajustam neste grupo: *dumping* de expansão de mercado, *dumping* racional, *dumping* monopolista discriminador, *dumping* permanente, *dumping* estrutural, *dumping* de longo prazo.

Por esta abordagem, o *dumping* é uma ação perfeitamente racional (por isso um dos nomes acima), se possível permanente (também é um outro nome dado a este caso) com a motivação de maximizar o lucro do empresário do país de origem e a aumentá-lo com o ganho da parte que se refere ao *dead weight loss*¹⁴.

Normalmente, observa-se que o excedente do consumidor¹⁵ eleva-se de forma permanente, pois mais consumidores do país importador passam a ter acesso ao produto a preços menores. No concernente ao excedente do produtor¹⁶ do país de origem, este também aumenta, pois caso contrário a empresa não escolheria pela discriminação. Já com relação ao excedente do produtor do país importador, este diminui, devido a uma maior concorrência no mercado deste país.

Sendo assim, a discriminação de preço de terceiro grau traz uma maior eficiência econômica¹⁷, o que é positivo. Contudo, há que saber como se dá a compensação entre os excedentes, e não somente observar o que ocorre com o excedente total¹⁸. Isto posto, se com o *dumping* discriminatório o excedente total aumentar, porque o do produtor aumentou e o do consumidor caiu, algo deveria ser feito, pois as empresas estão auferindo ainda mais lucros e os consumidores pagando preços maiores. No entanto, não é isso que se espera que aconteça. Pelo contrário. Espera-se que o excedente total aumente, devido a um aumento do excedente do consumidor e uma queda do produtor. Neste caso, há hipótese de não haver preço predatório, uma medida *antidumping* não deveria ser imposta, muito embora fosse possível.

Como observação final, de acordo com a definição de Willig, este tipo de *dumping* poderia enquadrar-se no tipo não monopolista, pois a firma exportadora não tem a pretensão de ser a única no longo prazo, como é o próximo caso a ser visto.

IV.2.2. Preço Predatório

Ocorre quando a empresa do país de origem impõe preço no mercado exportador abaixo do seu custo com o objetivo de eliminar seus rivais no mercado exportador no curto e médio prazos, para aquela permanecer neste mercado no longo prazo como monopolista, se ressarcindo dos prejuízos sofridos nos curto e médio prazos.

Este *dumping* é também do tipo *discriminação de preços de terceiro grau*; no entanto, a motivação para a prática é distinta. Esta discriminação é feita não porque os mercados têm diferentes elasticidades preço da demanda, mas porque a firma quer ser monopolista no mercado exportador no longo prazo. Isto é, a empresa exportadora deflagra uma guerra de

¹⁴ Também conhecido como área do peso morto. Ver em Mas-Collel (1995), ou em qualquer livro de microeconomia pura que aborda sobre a questão do monopolista discriminador.

¹⁵ Ver em Mas-Collel (1995), ou em qualquer livro de microeconomia pura.

¹⁶ Idem a nota anterior.

¹⁷ Há, necessariamente, uma melhora no sentido de Pareto, no sentido de que o peso morto diminui (no limite, é eliminado).

¹⁸ Excedente total (ET) = excedente do produtor (EP) + excedente do consumidor (EC). Neste contexto, poderia-se entender como produtor a firma do país de origem e as firmas do país importador e como consumidores aqueles que estão no país importador. No entanto, vamos considerar somente o que ocorre no mercado nacional. Isto é, consumidores e empresas da indústria doméstica.

preços no mercado exportador para destruir a concorrência, com a finalidade de ser a única no longo prazo.

No que diz respeito aos impactos sobre os consumidores do país importador, pode-se considerar que, em um primeiro momento, estes consumidores são beneficiados com os preços do bem deprimido. No entanto, após a eliminação das concorrentes, a firma que praticou o preço predatório poderá elevar seus preços, favorecendo-se de seu maior poder de mercado. Os consumidores são então prejudicados, tendo seu excedente reduzido. Segundo Willig, os ganhos dos consumidores no momento inicial são suplantados pelas perdas ocorridas posteriormente. Consequentemente, neste tipo de *dumping* observa-se que o excedente total do país importador diminui no longo prazo, com a eliminação das firmas no mercado interno, concentrando-o mais.

Desta forma, é pertinente que o Governo (órgão de defesa comercial do país importador) aplique uma medida *antidumping* ao país exportador.

IV.2.3. *Dumping* estratégico

Ocorre este *dumping* quando a empresa do país de origem precisa de economia de escala na sua produção (como se este mercado fosse um monopólio natural), o que poderia fazê-lo exportando, e tem, concomitantemente, incentivo à exportação (que pressiona o preço de exportação para baixo) ou proteção à importação (que pressiona o preço interno do país exportador para cima).

Este também é um caso de discriminação de preços de 3º grau, mas com uma motivação distinta daquela apresentada anteriormente. Neste caso ela ocorre não por razões de mercados (diferentes elasticidades da demanda), mas pelo fato de a empresa precisar expandir o seu mercado e haver alguma política comercial que favoreça esta expansão via exportação a um preço relativo (ao vendido no mercado de origem) menor.

Neste caso, nenhuma medida *antidumping* deveria ser implementada, devido às razões já expostas na subseção VI.3.1, a não ser que o *dumping* estratégico enseje também um comportamento predatório, na acepção mencionada na subseção VI.3.2. Neste caso, a aplicação de medidas *antidumping* seria pertinente.

IV.2.4. *Dumping* estatal

Ocorre este quando uma empresa estatal de um país que de moeda não conversível exporta bens com o objetivo de ter acesso a uma divisa forte. Neste caso, como os preços no país de origem (cotados na moeda não conversível) não podem ser comparados com os preços de exportação (cotados na moeda conversível), seja porque não há taxa de câmbio, seja porque os preços do país de origem não são ditados pelas regras do mercado, a constatação do *dumping* pode ser feita comparando-se com a venda do produto em questão em uma outra região ou até mesmo por um custo cheio estimado¹⁹.

¹⁹ Cabe ressaltar que este tipo de *dumping* pode não ser a melhor forma de maximizar a obtenção de divisas, para países como a China. Contudo, esta prática é relativamente eficaz neste sentido, pelo menos até que medidas *antidumping* sejam impostas aos países em que se concentram estas empresas estatais.

Ressalta-se que nem sempre que uma empresa estatal exporta está cometendo *dumping*, mas pode ocorrer. Empiricamente este fato pode ser notado nas aberturas de investigação contra a China, até dezembro de 2001.

Este também é um caso de discriminação de preços de terceiro grau, mas com a motivação distinta da já dita. Neste caso, a causa é a obtenção de divisas para o financiamento das suas importações (do país de origem).

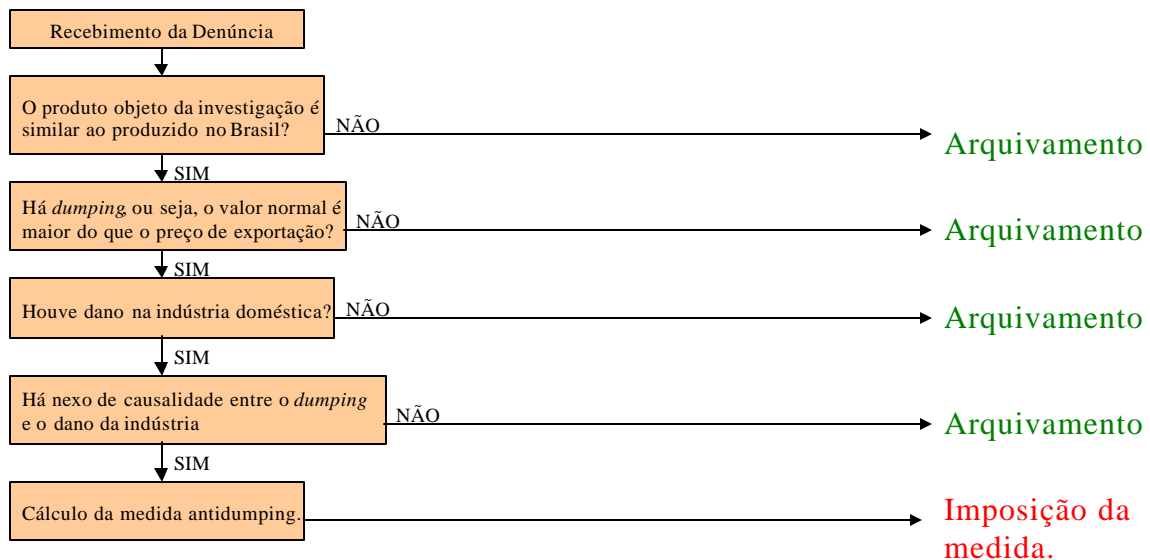
Também neste caso, nenhuma medida *antidumping* deveria ser implementada, devido às razões já expostas no subseção VI.3.1, a não ser que o *dumping* estatal esteja tendo um comportamento predatório, na acepção mencionada na subseção VI.3.2. Neste caso, a aplicação de medidas *antidumping* seria pertinente.

V. POLÍTICAS ANTIDUMPING E ANTITRUSTE (PREÇO PREDATÓRIO)

As políticas *antidumping* têm como objetivo prevenir o *dumping*, conforme definido no artigo VI do GATT, e não se limitam somente a prevenir o do tipo predatório. As normas que disciplinam os procedimentos administrativos, relativos à aplicação de medidas *antidumping* estão dispostas no decreto 1.602, de 23 de agosto de 1995. Para a aplicação desta medida é necessário provar a existência de: (i) *dumping*, (ii) dano à indústria doméstica e (iii) nexo de causalidade. O esquema a seguir expõe as principais etapas de análise em um processo de *dumping*.

ESQUEMA I

Principais Etapas para Análise de *Dumping* (pelo DECOM)²⁰



²⁰ Departamento de Comércio Exterior da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

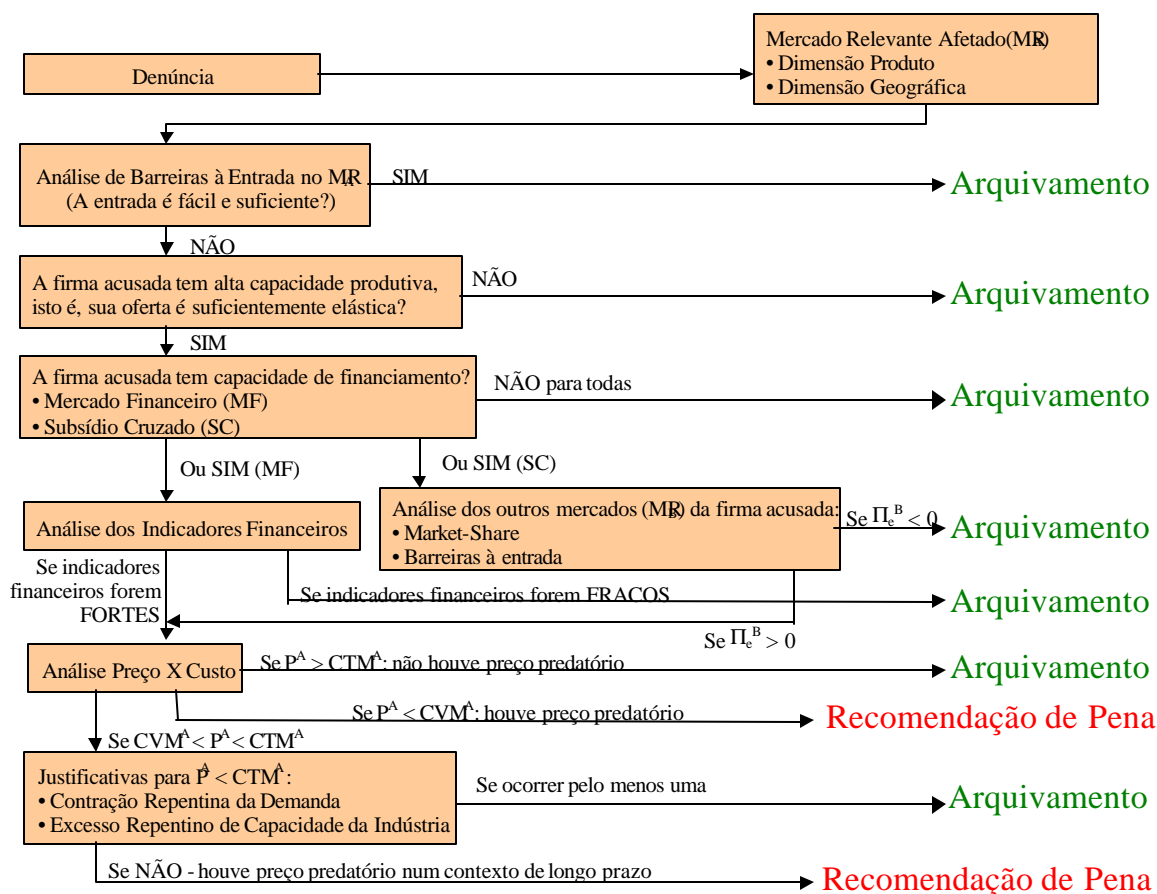
Já do ponto de vista antitruste, se uma empresa brasileira estiver praticando preço predatório no mercado interno (o que nada diz respeito à *dumping*), esta empresa estará infringindo a ordem econômica, como previsto no artigo 21, inciso XVIII, da Lei 8.884/94. Como, normalmente, é difícil estimar o custo da empresa, devido à assimetria de informação, o órgão antitruste verifica se as condições necessárias para a prática de preço predatório estão sendo satisfeita. Se estiverem, parte-se para análise de custo.

Desta forma, a SEAE analisa uma prática de preços predatórios verificando os seguintes pontos, a saber: (i) se há elevada barreira à entrada; (ii) se a oferta da firma predadora é suficientemente elástica; (iii) se a firma tem capacidade de financiamento para arcar com o prejuízo no curto prazo, dentre outros pontos. Para facilitar a compreensão, apresenta-se abaixo um esquema (esquema II), que expõe as etapas adotadas por esta Secretaria para a averiguação de uma denúncia de preços predatórios.

Antes de prosseguir vale observar que, talvez, este esquema possa colaborar para o Mercosul no tocante à sua decisão de eliminar a medida *antidumping* substituindo-as por medidas de concorrência.

ESQUEMA II

Etapas para Análise de Preço Predatório da SEAE



Nota-se que a política *antidumping* é distinta da política antitruste, mesmo no caso particular de preço predatório, em que há uma convergência sobre o que fazer, isto é, de punir a empresa predatória. A diferença nasce na concepção destas políticas. Enquanto a primeira tem uma ótica mais pró-indústria, a outra, tem uma visão mais pró-consumidor.

Mesmo no caso específico de preço predatório, enquanto as medidas *antidumping* são aplicadas independentemente da estrutura de mercado em questão ou da capacidade de financiamento da empresa acusada, pois referem-se ao tema da defesa comercial (em que há uma violação no fluxo do comércio), estes fatores são de extrema relevância sob uma ótica antitruste.

Assim, uma preocupação adjacente à este texto, em que se tentou analisar os diversos tipos de motivação de *dumping*, é encontrar as classificações que conflitam e as que coincidem com a ótica antitruste, reconhecendo as diferenças de motivação, de aplicação e a legitimidade de cada política.

VI. CONCLUSÃO

Este artigo pretendeu apresentar, ainda que de forma não exaustiva, algumas motivações para uma empresa cometer *dumping*. Foram realizadas duas classificações: intencional e não intencional. De forma geral, o caso que justifica a utilização de medidas *antidumping*, dentro de um contexto de análise antitruste, é o de preço predatório.

Por outro lado, como este trabalho teve como principal motivação a discussão entre os países membros do Mercosul sobre a possibilidade da eliminação da medida *antidumping* por medidas de defesa da concorrência (medidas antitruste), vale fazer uma consideração a este ponto:

O único tipo de *dumping* que seria analisado por uma ótica antitruste seria o caso de preço predatório. No entanto, estatisticamente, este tipo de *dumping* é um evento raro – isto é, tem baixa probabilidade de ocorrência – ou é difícil de ser provado. Assim, por esta visão, talvez não fosse o caso de fazer tal substituição.

Por outro lado, há três pontos relevantes: o primeiro é que se pode utilizar uma concepção de preço predatório um pouco distinta da utilizada acima, fazendo com que a probabilidade de ocorrência aumente, mas que não seja tão elevada como a atual²¹. Segundo, que parece não ser coerente politicamente ou economicamente um Bloco Econômico aplicar medidas *antidumping* entre si. E, por último, o fato de que alguns problemas de competitividade (como o chamado *dumping* cambial) entre dois países do Bloco acabam sendo combatidos com medidas equivocadas, por falta de uma unificação de mecanismos de defesa da concorrência unificados. Isto, aliás, poderia ser realizado com a internalização do Protocolo de Fortaleza de todos os quatro países do Mercosul.

²¹ Ver texto Schmidt et alii (2002), *Comércio e Competição*.

VII. BIBLIOGRAFIA

DECISÃO N.º 18 DE 17 DE DEZEMBRO DE 1996 DO CONSELHO DO MERCADO COMUM. Protocolo de Defesa da Concorrência do Mercosul.

DRABEK, Z., Brada, J. (1998) Exchange Rate Regimes and the Stability of Trade Policy in Transitional Economies, Staff Working Paper. World Trade Organization.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (1994) Agreement on Implementation of the General Agreement on Tariffs and Trade, Parte I, Artigo 2.

MARQUES, Fernando de Oliveira (organizador) (2002) Código de Defesa do Consumidor, Legislação de Defesa Comercial e da Concorrência, Legislação das Agências Reguladoras e Constituição Federal, 3º edição.

MAS-COLELL, A., Whinston, M., Green, J. (1995) Microeconomic Theory, Oxford University Press, 1995.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA DO COMÉRCIO E DO TURISMO E FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (1997) Manual de Defesa Comercial, 80 p.

NAIDIN. L. C. (1998) Dumping e antidumping no Brasil : evolução da regulamentação, aplicação e efeitos sobre o comércio. Tese de Doutorado, UFRJ.

SCHMIDT, C. A., Sousa, I. R., Lima, M.A. (2002) Comércio e Competição, Documento de Trabalho da SEAE/MF, n.º 14.

TAVARES, J., Macario, C., Steinfatt, K. (2001) “Antidumping in the Americas”, Trade Unit Studies. Organization of American States.

TAVARES, J.(2001) “Legal and economic interfaces between antidumping and competition policy”, FTAA document

TIROLE, J. (1988) The Theory of Industrial Organization, MIT Press.

VINER, J. (1923) “Dumping: A Problem in International Trade”, University of Chicago.

WILLIG, Robert D. (1998), “Economic Effects of Antidumping Policy”, in Robert Z. Lawrence (ed) , Brookings trade Forum 1998, Brookings Institution Press, Washington, DC.