

A INTERAÇÃO ENTRE ANTITRUSTE E ANTIDUMPING: PROBLEMA OU SOLUÇÃO?¹

ANDREA PEREIRA MACERA²

Dezembro/2006

¹ Este trabalho expressa as opiniões da autora e não necessariamente reflete as posições oficiais da Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE.

² Coordenadora-Geral de Análise de Mercados da SEAE, mestre em Administração pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo. Esplanada dos Ministérios, Bloco P, Sala 304, 70048-900, Brasília-DF. Telefone: (61) 3412 2372 Fax: (61) 3412 1752. E-mail: andrea.macera@fazenda.gov.br

RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo apresentar as razões pelas quais as variáveis de defesa da concorrência devem ser utilizadas nas análises de aplicação de medidas *antidumping*. Diversos estudos mostram que a utilização de medidas *antidumping* por parte dos países membros da Organização Mundial de Comércio se afastou do objetivo original de proteção da economia nacional contra o dumping predatório, tornando-se um mecanismo de isolamento dos setores contra a competição de produtos importados e, consequentemente, adquirindo um viés protecionista. A cláusula do interesse nacional surge como instrumento que viabiliza a interação entre as políticas *antidumping* e antitruste sem contrariar as normas nacionais e internacionais pertinentes à matéria, permitindo, assim, que ambas as políticas cumpram os objetivos a que se propõem.

1 – INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem por objetivo apresentar a interface entre o antidumping e o antitruste, mostrando as razões pelas quais as variáveis de defesa da concorrência devem ser utilizadas nas análises de aplicação de medidas antidumping. Para tanto, faz-se necessário apresentar, primeiramente, um breve histórico do movimento de liberalização comercial, contexto no qual se insere a aplicação de medidas antidumping.

Durante os anos imediatamente posteriores à Segunda Guerra Mundial, os principais problemas econômicos mundiais eram: a) restaurar a economia da Europa Ocidental, onde as exportações se tornaram quase inexistentes, a inflação era elevada e as importações superavam a capacidade de pagamento da região; b) reestruturar o sistema monetário internacional, que apresentava apenas o dólar norte-americano e o franco suíço como unidades monetárias estáveis e plenamente conversíveis; c) fomentar economicamente os países subdesenvolvidos (ELLSWORTH, 1974).

Em meados da década de 1950, o período de reconstrução estava encerrado. De 1960 a 1973, o Produto Mundial Bruto (PMB) cresceu cerca de 5,5% por ano, contra um crescimento do PMB provavelmente só um pouco maior que 1,5% ao ano no período de 1860 a 1914 (WILLIANSO, 1989:09). Como principais fatores explicativos deste crescimento pode-se citar o dinamismo tecnológico sem precedentes, a expansão da educação, o acesso à energia barata, a crescente interdependência das nações e a mobilidade do capital. Com relação ao último fator, as principais formas foram os empréstimos do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e os investimentos externos diretos das empresas multinacionais, sobretudo norte-americanas. O comércio internacional tornou-se um motor de crescimento, tendo seu volume quase quadruplicado no período de 1955 a 1973 (WILLIANSO, 1989:10).

Em 1948, em Genebra, estabeleceu-se um sistema de regras e instituições para regular o comércio mundial. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT)³ praticamente foi um mecanismo multilateral criado para o encaminhamento e resolução de controvérsias comerciais. Nas regras adotadas pelo GATT dominavam três princípios: i) o comércio

³ A sigla GATT vem do nome deste organismo em inglês: *General Agreement on Tariffs and Trade*.

deveria ser conduzido de maneira não discriminatória; ii) o uso de restrições quantitativas (quotas) era condenado; iii) a condição de “nação mais favorecida” deveria ser assegurada a todos os membros do GATT, ou seja, para evitar a discriminação, cada nação deveria ser tratada da mesma maneira que a nação mais favorecida, em relação aos impostos de importação e exportação (ELLSWORTH, 1974:523-525).

Na esteira do GATT, o principal instrumento de esquematização dessa liberalização, nos primeiros anos pós-1948, foi uma série de conferências de negociação de tarifas de importação. O método de negociação envolvia o principal fornecedor de um produto para determinado mercado solicitando uma concessão do importador, que exigiria algo em troca. Se e quando eles concordassem com um acordo que acreditasse ser mutuamente vantajoso, a regra da “nação mais favorecida” asseguraria sua extensão a todos os demais membros do GATT. Contudo, em meados da década de 1950, as possibilidades de redução de tarifas via negociações bilaterais estavam esgotando-se. Tornava-se necessário organizar negociações mais complexas, passando-se de tratativas item a item para a redução de tarifas e muitas concessões feitas em conjunto, formando um pacote cujo resultado líquido fosse julgado aceitável pelos demais participantes (WILLIAMSON, 1989:278).

Desde a implementação do GATT houve nove rodadas de conversações globais de comércio, sendo que a Rodada Doha teve início em 2001 e foi suspensa em julho de 2006, devido ao impasse entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. A Rodada Uruguai, concluída em 1994, foi a mais ambiciosa, visto que conseguiu elaborar regras norteando o comércio em serviços e protegendo a propriedade intelectual (como as de patente e software), assuntos anteriormente fora do domínio do GATT. Outro êxito dessa rodada foi a criação da Organização Mundial de Comércio (OMC), que passou a funcionar em 1995. Ao contrário do desordenado GATT, a OMC foi criada como uma organização permanente, com poderes muito maiores para arbitrar as disputas mercantis (LEAL, 1997).

Pode-se ter uma idéia da liberalização comercial ocorrida na última década a partir dos resultados da Rodada Uruguai, sobretudo na área tarifária. A Tabela 1 apresenta as reduções tarifárias para produtos industriais, nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Verifica-se que os países desenvolvidos tiveram uma redução tarifária, em média, de 36% após a Rodada Uruguai. Quanto aos países em desenvolvimento, essa

redução foi de cerca de 20%. No Brasil, a tarifa média para produtos industriais passou de 40% para 27%, representando uma redução de cerca de 33%.

TABELA 1
Reduções tarifárias para produtos industriais

| País ou Grupo | Tarifa Média Ponderada | | |
|----------------------------------|-------------------------------|-------------------|--------------------|
| | Pré RU (%) | Pós RU (%) | Redução (%) |
| Países Desenvolvidos | 6,3 | 3,9 | 38 |
| - CE | 5,7 | 3,6 | 37 |
| - EUA | 4,6 | 3,0 | 34 |
| - Japão | 3,9 | 1,7 | 36 |
| Países em Desenvolvimento | 15,3 | 12,3 | 20 |
| - Argentina | 38,2 | 30,9 | 19 |
| - Brasil | 40,6 | 27,0 | 33 |
| - México | 46,1 | 33,7 | 27 |
| - Índia | 71,4 | 32,4 | 54 |
| Economias em Transição | 8,6 | 6,0 | 30 |

Fonte: Thorstensen, 1999.

GATT, 1994 – *The Results of the Uruguay Round – Market Access for Goods and Services*

De certo modo, a política de concorrência e a política de liberalização comercial apresentam objetivos comuns, à medida que visam à remoção de barreiras concorrências. A política de concorrência protege o processo competitivo e não os competidores, maximizando a eficiência econômica (alocativa, distributiva e dinâmica), o que se reflete em preços eficientes, qualidade superior dos produtos e inovações. Já a política de liberalização comercial tem foco na facilitação de acesso a mercados, através da redução de tarifas ou restrições quantitativas e eliminação de barreiras ao investimento estrangeiro direto (GUASCH e RAJAPATIRANA, 1998:3). A concorrência das importações torna-se essencial em mercados nos quais existem elevadas barreiras à entrada (por exemplo, economias de escala, *sunk costs* e tecnologia), dificultando o exercício de poder de mercado das empresas dominantes.

Embora as rodadas de negociação tenham como principal objetivo a redução de tarifas e a ampliação do volume de comércio entre os países, o GATT prevê a adoção de medidas de proteção contra importações. Existem três classes de exceções: i) medidas de defesa comercial (antidumping, subsídios e salvaguardas); ii) exceções permanentes (por exemplo,

questões envolvendo segurança nacional); iii) exceções contigenciais (por exemplo, problemas com balanço de pagamentos).

O antidumping, único elemento a ser tratado neste estudo, deve ser entendido, portanto, como uma proteção permitida e excepcional, utilizada segundo critérios previamente definidos, a fim de atender a um setor da economia nacional. O Artigo VI do GATT permite aos membros da OMC aplicarem medidas antidumping sobre as importações de um produto cujo preço de exportação seja inferior ao “valor normal” (ou seja, o preço do produto no mercado doméstico do país exportador) se tais importações causarem ou ameaçarem causar dano material à indústria do país importador. O Acordo de Implementação do Artigo VI do GATT (Acordo Antidumping) estabelece regras detalhadas relativas ao cálculo do dumping, do dano e do nexo causal.

O impacto econômico da aplicação de medidas antidumping é considerável, visto que afeta o processo concorrencial nos mercados nacionais e internacionais. À medida que o antidumping tem como foco o dano à indústria e não à concorrência, é natural que se estabeleça um viés protecionista. Decorre daí a relevância deste trabalho, o qual se propõe a mostrar que a interface entre antidumping e antitruste é não apenas necessária, mas também possível.

Este estudo está dividido em seis partes, sendo a primeira esta introdução. A segunda seção apresenta os principais objetivos e a teoria econômica das políticas de defesa da concorrência. A definição de dumping, seus objetivos e sua *rationale* econômica são apresentados na terceira seção. Na quarta seção, são elencados alguns elementos e variáveis utilizadas nas análises de antidumping e de antitruste, mostrando como os objetivos antagônicos das duas políticas conduzem as autoridades a análises distintas. A quinta seção do trabalho traz uma análise das dificuldades e possibilidades de interação entre antidumping e antitruste. Finalmente, na sexta seção constam as conclusões.

2 – DA DEFESA DA CONCORRÊNCIA (ANTITRUSTE)

2.1 - Objetivos

De acordo com a Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), os objetivos das leis de defesa da concorrência são:

“Controlar ou eliminar os convênios ou acordos restritivos entre empresas, as fusões e aquisições ou o abuso de posição dominante no mercado, que limitem o acesso aos mercados ou restrinjam de algum modo a concorrência e tenham efeitos prejudiciais no comércio nacional e internacional ou no desenvolvimento econômico” (UNCTAD, 2003).

Conquanto as legislações nacionais tenham absorvido de modo diverso os objetivos da lei, sempre nelas o denominador comum é a proteção da eficiência econômica em prol dos consumidores, a situação econômica dos pequenos produtores e o desenvolvimento econômico em geral, com o fito de manter os mercados livres de interferências e assegurar sua transparência de funcionamento. No Brasil, a lei que trata de defesa da concorrência é a Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, a qual diz em seu Artigo 1º:

“Esta Lei dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica, orientada pelos ditames constitucionais de liberdade de iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão do abuso do poder econômico”.

De modo geral, a defesa da concorrência associa-se à eficiência, constituindo esta o estandarte das políticas antimonopólio. A eficiência contempla um amplo conjunto de elementos, não havendo uma definição única. O termo eficiência possui três componentes básicos: eficiência na produção, eficiência na alocação e eficiência na inovação (UNCTAD, 2003).

A eficiência na produção existe quando os bens são produzidos com a utilização da combinação mais efetiva dos recursos disponíveis com a tecnologia existente, ou seja, com a combinação que permite alcançar o maior nível de produção a menores custos. A eficiência alocativa, também conhecida por eficiência *paretiana*, diz respeito a uma situação em que não se pode realocar bens ou recursos para melhorar as condições de algum dos agentes sem prejudicar as de outro. Vale dizer que o estoque de bens e custos é alocado mediante algum sistema de preços àqueles compradores que o valorizam mais (VARIAN,1993:17). Finalmente, a eficiência na inovação ou eficiência dinâmica consiste em conseguir, mediante invenção e desenvolvimento, a difusão de novos produtos que incrementam a riqueza social. Este tipo de eficiência relaciona-se com a visão *schumpeteriana* do processo competitivo, a qual contempla a introdução de novos produtos ou melhorias dos já existentes, a introdução de um novo método de produção, o desenvolvimento de novos mercados, a exploração de uma nova fonte de oferta e a reformulação de métodos de organização (KUPFER e HASENCLEVER, 2002:129).

Uma outra classificação (FAGUNDES, 2003:33) destaca dois tipos básicos, a eficiência alocativa (composta pela eficiência distributiva, produtiva e do *mix* de produção) e a eficiência dinâmica (inovação). A eficiência distributiva é atingida quando os bens são alocados, por meio de sistema de preços, aos indivíduos com maior propensão a pagar pelos bens (maior preço de reserva) ou a seu melhor uso (mensurado pela utilidade dos consumidores). Já a eficiência produtiva consiste na minimização dos custos de produção. A preocupação neste caso está relacionada ao fato de uma firma particular fabricar seus produtos ao menor custo possível. Por fim, a eficiência do *mix* de produção consiste na melhor combinação possível entre diferentes conjuntos de produtos e serviços que maximizarão os planos de produtores e consumidores. Quanto à eficiência dinâmica, esta é definida como ganhos de eficiência produtiva no longo prazo, gerados, mormente, por investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D).

Em suma, o objetivo da política de defesa da concorrência será o de promover a eficiência econômica das empresas e garantir o bem-estar do consumidor.

2.2 – *Rationale Econômica*

A concorrência perfeita e o monopólio são dois modelos básicos da teoria neoclássica e representam os extremos de atomização e concentração da produção. Entre estes modelos, situam-se todas as possibilidades de funcionamento dos mercados no mundo real, tais como a concorrência pura, o monopólio e o oligopólio. A fim de apresentar a *rationale* econômica por trás da discussão de políticas de concorrência, apresentar-se-ão nesta seção apenas os dois modelos básicos de produção da teoria neoclássica.

A estrutura de mercado definida como competição perfeita não prevê qualquer tipo de coordenação entre as empresas atuantes no mercado. As decisões são descentralizadas, vale dizer que as empresas estão sujeitas apenas à disciplina do mercado e por isso são tomadoras de preços. As hipóteses básicas do modelo de concorrência perfeita são: i) grande número de empresas; ii) produto homogêneo; iii) livre entrada e saída de empresas do mercado (inexistência de barreiras); iv) maximização de lucros; v) livre circulação de informação (inexistência de assimetrias); vi) perfeita mobilidade de fatores (KUPFER e HASENCLEVER, 2002:5). Qualquer alteração dessas hipóteses produz um desequilíbrio entre oferta e demanda, sendo que a correção deste desequilíbrio se faz pelas próprias forças do mercado perfeito, fazendo com que as quantidades voltem a se ajustar aos preços.

Visto que no modelo de concorrência perfeita a empresa individual aparece como uma tomadora de preços, depreende-se que a curva de demanda individual da empresa é uma linha horizontal ao nível do preço competitivo P_0 . Caso pratique preços maiores que o preço P_0 , a empresa não consegue vender e, portanto, nenhuma tentativa de elevar preços será bem sucedida. Caso pratique preços menores que P_0 , haverá uma limitação de quantidade que impedirá o aumento adequado de receita. A empresa maximiza lucros⁴ ao produzir uma quantidade a qual o preço de mercado (P) iguala-se aos seus custos marginais

⁴ O objetivo das empresas é a maximização do lucro, sendo este definido como a diferença entre a receita total (RT) e o custo total (CT). Se o lucro for nulo (RT=CT) significa que a taxa normal de lucro está sendo obtida. Se o lucro for positivo (RT>CT) significa que a empresa apresenta lucros extraordinários ou renda econômica. Neste caso, haverá entrada de empresas no mercado até o ponto em que o lucro se iguale a zero (KUPFER e HASENCLEVER, 2002:5).

(CMg)⁵. Vale dizer que a condição de maximização de lucro nesta situação é $P=CMg$. Visto que a empresa no modelo de concorrência perfeita faz uso dos recursos de forma eficiente, à medida que sua produção é aumentada, cada unidade extra é mais onerosa. Desta forma, a curva de custos marginais tem inclinação positiva (Gráfico 1).

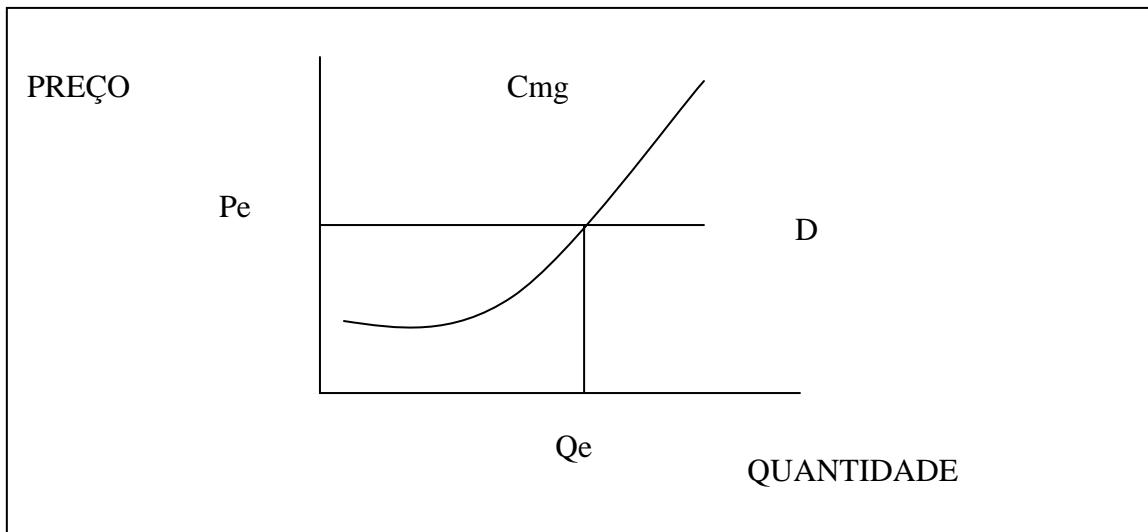


GRÁFICO 1: Preço e Quantidade de Equilíbrio no Modelo de Concorrência Perfeita
Fonte: VARIAN, 1993.

Portanto, o funcionamento do mercado de competição perfeita conduz para a alocação ótima de recursos, prevalecendo as seguintes condições no longo prazo: i) a quantidade de produto se dá no nível do custo médio mínimo; ii) os consumidores pagam o preço mínimo, que cobre o custo marginal do produto; iii) as plantas estão operando em plena capacidade; iv) as empresas ganham lucros normais.

O monopólio, por outro lado, caracteriza-se por uma estrutura em que há apenas uma empresa atuante no mercado. As hipóteses básicas deste modelo são: i) existência de único produtor; ii) produtos sem substitutos próximos; iii) barreiras à entrada; iv) maximização de lucros (KUPFER e HASENCLEVER, 2002:12). Os consumidores não têm outra alternativa senão comprar do monopolista, o qual tem o poder de impor seus preços. Este poder de mercado absoluto permite que o monopolista opere sempre com lucros extraordinários, impondo uma margem (*mark up*) sobre os custos marginais. Não existem

⁵ O custo marginal (CMg) mede a taxa de variação dos custos quando a produção é aumentada em uma unidade (VARIAN, 1993:389).

forças de concorrência que obriguem o monopolista a operar no ponto ótimo da concorrência perfeita, em que $P=CMg$. Na hipótese de que ele o faça, nada garante que ele abra mão do lucro extraordinário. Destarte, com as hipóteses acima, o preço cobrado pelo monopolista será sempre maior do que aquele em competição perfeita e a quantidade vendida, menor.

Em um mercado concorrencial, a receita marginal é igual ao preço do produto, visto que, havendo tantos ofertantes, todos os produtos são vendidos ao mesmo preço. O formato da curva de demanda do Gráfico 1 mostra que o produtor é um tomador de preço. No entanto, na situação de monopólio, a receita marginal é menor que o preço. A demanda pelo monopolista, conforme se vê no Gráfico 2, é negativa ou descendente, gerando assim receita marginal menor do que a receita média, consequentemente o preço será cobrado acima dos custos marginais. A receita média é igual ao preço, visto que aquela representa a receita total dividida pela quantidade vendida. Para vender unidades adicionais o monopolista deve reduzir preços. Todavia, todas as unidades são vendidas ao mesmo preço. Isto não significa que o monopolista tenha poderes ilimitados para fixar preços; os consumidores têm seu preço de reserva, acima do qual não estão dispostos a comprar o produto. Logo, o monopolista vai produzir e vender ao preço no qual sua curva de custo marginal (CMg) cruza com a curva de receita marginal (RMg). Neste ponto, o monopolista maximiza seus benefícios.

O custo social do monopólio é a perda líquida de bem-estar da sociedade. Menos consumidores compram o produto e aqueles que o compram pagam um preço mais elevado. Conforme se observa no Gráfico 2, o excedente do consumidor em concorrência corresponde ao triângulo AFD^6 . O monopólio, ao aumentar o preço e reduzir a quantidade em relação à situação de concorrência perfeita, diminui o excedente do consumidor para o triângulo ABC . A área acima da curva de oferta é denominada excedente do produtor e está relacionada aos lucros da empresa (Receita Total – Custo Total). As quantidades transacionadas reduzem-se de Qe para Qm na situação de monopólio. Aqueles que procuram o bem e cujo preço de reserva é superior, situam-se no segmento da curva de

⁶ O conceito de excedente de consumidor visa medir o benefício deste em adquirir certa quantidade de um bem, admitindo-se a redução de consumo de outros bens. Geralmente, o interesse não está em medir o nível absoluto do excedente do consumidor, mas sim a variação desse excedente em consequência da variação no preço de um bem.

procura AB. Eles continuarão a comprar o bem, mas pagarão P_m ao invés de P_e . Este aumento de preço provoca transferência de riqueza do consumidor para o produtor. O triângulo sombreado delimitado pelas letras BEF é o custo social do monopólio ou a perda de peso morto.

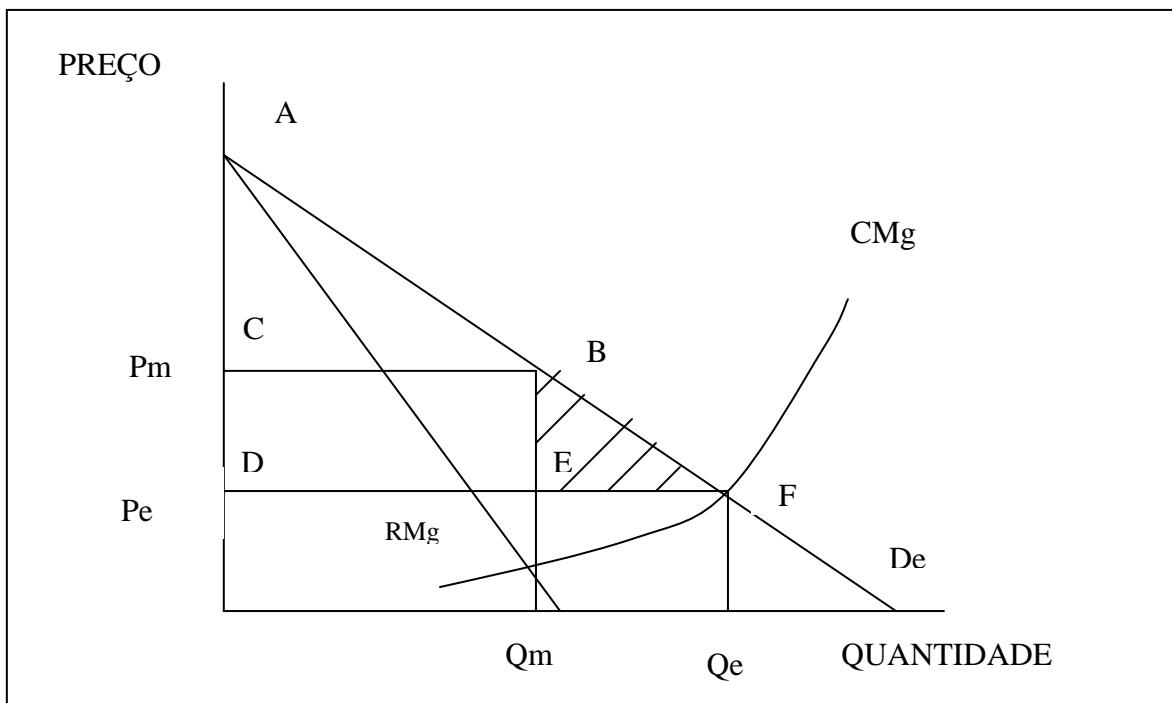


GRÁFICO 2: Custo Social do Monopólio

Fonte: VARIAN, 1993

O monopolista opera a um nível ineficiente de produto, uma vez que o restringe a um ponto em que os consumidores estão dispostos a pagar mais pelo produto do que custa fabricá-lo. Além disso, o monopolista não deseja produzir quantidades extras por que isto forçaria uma queda de preços. Para que o monopolista consiga extrair o máximo do excedente do consumidor e aumente sua receita real é preciso que ele pratique discriminação de preços, que nada mais é do que a venda de um mesmo produto a preços diferentes. Esta discriminação dependerá da renda dos consumidores, de suas preferências e da facilidade de se encontrar produtos substitutos. O monopolista irá procurar segmentar sua curva de demanda em diferentes elasticidades para criar mercados distintos para seu produto. Para tanto, são necessárias as seguintes condições: i) que o mercado possa ser

dividido em submercados com elasticidades-preço da demanda distintas; ii) que o monopolista seja realmente capaz de estabelecer uma segmentação de mercados, a fim de que não exista a possibilidade de revenda do produto adquirido a preços baixos (KUPFER e HASENCLEVER, 2002:18)⁷.

A teoria neoclássica, portanto, nos fornece a explicação econômica para as políticas de defesa da concorrência, visto que essas buscam eliminar os efeitos nocivos do monopólio, dado que a economia real dificilmente opera em condições de livre concorrência. A defesa da concorrência não é um fim em si, mas um meio para se criar uma economia eficiente, na qual os consumidores dispõem de maior variedade de produtos pelos menores preços possíveis, desfrutando de um nível máximo de bem-estar econômico.

3 – DO DUMPING

3.1 – Conceito

A definição do dumping, tal qual explicitada no Acordo Geral de Tarifas e Comércio – GATT, consiste na venda de produtos para exportação a preços inferiores aos praticados na indústria doméstica do país exportador (“valor normal”). Dito de outro modo: valor normal – preços de exportação = margem de dumping; se esta margem for maior que zero, está caracterizado o dumping no sentido usado na política comercial internacional (SEYFFARTH, 2000). O Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994 (Acordo Antidumping), em seu Artigo 2º, traz a seguinte definição:

⁷ Basicamente, existem três tipos de discriminação de preços (VARIAN, 1993:459):

- a) primeiro grau ou discriminação de preços perfeita: cada unidade é vendida ao consumidor pelo preço máximo que ele está disposto a pagar, não havendo excedente do consumidor, o qual é extraído em sua totalidade pelo monopolista (um exemplo seria o caso do médico de uma pequena cidade que cobra de seus clientes preços diferentes, de acordo com a renda dos pacientes);
- b) segundo grau: o preço por unidade não é constante e depende da quantidade que o consumidor compra (por exemplo, os serviços de eletricidade);
- c) terceiro grau: o monopolista vende o produto para diferentes compradores por preços diferentes, mas cada unidade é vendida ao mesmo preço para o mesmo grupo de consumidores (por exemplo, descontos para estudantes e idosos).

“Para as finalidades do presente Acordo, considera-se haver prática de dumping, isto é, 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 país, no curso normal das atividades comerciais, para o mesmo produto destinado ao consumo no país exportador”.

O Artigo VI do GATT diz:

“Para 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 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 de preços”.

De modo geral, trata-se de discriminação de preços entre diferentes mercados nacionais. A prática comercial conhecida como dumping pressupõe, portanto, a existência de dois ou mais mercados e diferentes elasticidades-preço da demanda nesses mercados.

A prática de dumping não é condenável *per se*. Esta prática somente será considerada juridicamente nociva quando causar ou ameaçar causar: a) prejuízo material à indústria nacional; ou b) retardar o estabelecimento da indústria nacional, entendendo-se aqui indústria nacional como sendo aquela estabelecida no território de um Estado-Membro da Organização Mundial de Comércio. No Brasil, o Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, regulamenta a aplicação de medidas antidumping.

Deve-se ressaltar que existem diferenças conceituais entre dumping, vendas abaixo do preço de custo (*underselling*) e vendas destinadas à eliminação de concorrentes (preço predatório).

O *underselling* pode ser identificado a partir da venda de produtos abaixo do seu preço de custo. Diferentemente do dumping, que está sujeito às normas internacionais da Organização Mundial de Comércio, o *underselling* submete-se às leis de defesa da concorrência nacionais. No caso do Brasil, esta prática está sujeita à Lei nº 8.884/94⁸. Esta prática não é condenável *per se*; a condenação da empresa somente ocorre se o ato tiver por efeito a limitação da concorrência, a dominação do mercado, o aumento arbitrário de lucro ou o exercício abusivo de posição dominante. Na verdade, o *underselling* é uma prática de difícil caracterização, visto que não há consenso sobre qual o conceito de custo a ser utilizado, a saber: a) custo fixo – aquele que não varia e independe da quantidade de bens produzida; b) custo variável – varia de acordo com o aumento ou diminuição da produção; c) custo total – soma do custo fixo e variável; d) custo médio – razão entre custo total e quantidade produzida; d) custo marginal – custo necessário para se produzir uma unidade a mais de determinado bem (BARRAL, 2000). Portanto, a tentativa de definir dumping como venda transnacional abaixo do preço de custo é frustrada, visto que a estrutura e alocação de custos das empresas variam de país para país, além de ser extremamente difícil definir exatamente o nível de custos a ser considerado quando do estabelecimento de preços de determinado produto. Nos casos de empresas multinacionais e multiproduto a identificação de custos se torna ainda mais arbitrária.

A prática de preço predatório, por sua vez, ocorre quando o produtor vende com baixíssimos níveis de lucro, visando somente à eliminação dos concorrentes. Assim como o *underselling*, a prática de preço predatório também será punível pelas leis de defesa da concorrência⁹. Segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (1989):

⁸ Lei nº 8.884/94, Art 21: “As seguintes condutas, além de outras, na medida em que configurem hipótese prevista no art. 20 e seus incisos, caracterizam infração da ordem econômica: (...) XVIII - Vender injustificadamente mercadoria abaixo do preço de custo”.

⁹ Para maiores informações, ver Guia de Análise Econômica da Prática de Preços Predatórios, disponível em: <http://www.seae.fazenda.gov.br/>

“O preço predatório se refere ao corte de preços no esforço de excluir concorrentes, a fim de ganhar ou proteger seu poder de mercado. O preço predatório, contudo, é uma forma complexa de conduta anticoncorrencial. Ela exige que a empresa incorra em perdas substanciais ou ao menos que reduza seus lucros na esperança que essas perdas serão recuperadas no futuro, através do exercício de poder de mercado”.

Desta forma, verifica-se que o dumping se caracteriza pela discriminação de preços entre mercados nacionais distintos. O *underselling* pode ser identificado a partir da venda de produtos abaixo do seu preço de custo. O preço predatório, por seu turno, será identificável como prática visando à eliminação de concorrentes, através da venda de produtos a preços impraticáveis no longo prazo. Das definições elencadas, infere-se que: i) as três práticas podem ocorrer concomitantemente, a exemplo do produtor estrangeiro que exporta a preço de dumping e revende no mercado interno abaixo do preço de custo, com vistas a eliminar concorrentes nacionais; ii) pode não existir correlação entre estas três práticas, se, por exemplo, o produtor estrangeiro pratica dumping porque possui domínio do seu mercado nacional, praticando ali preços maiores ou se o produtor estrangeiro revende abaixo do preço de custo em razão de um excesso de estoque, inexistindo intuito ou possibilidade de dominação de mercado (BARRAL, 2000).

3.2 – *Rationale Econômica*

Conforme mencionado anteriormente, a prática de dumping nada mais é que a discriminação de preços entre diferentes mercados nacionais. Todavia, não é uma prática condenável *per se*, visto que a discriminação de preços nem sempre causa prejuízo à indústria do país importador.

As principais razões para que uma empresa mantenha a discriminação transnacional de preços por determinado período de tempo estão elencadas a seguir (MARCEAU, 1994):

- a) busca de novos mercados, sem a intenção de eliminar a concorrência nesses mercados;
- b) obtenção de economias de escala;

- c) necessidade de venda de excesso de estoques, devido a um superdimensionamento da capacidade produtiva ou a períodos de depressão no mercado nacional;
- d) eliminação da concorrência em outros mercados nacionais.

Nas três primeiras hipóteses, o produtor pode ter a intenção de elevar rapidamente seus preços tão logo a produção regular seja retomada. Apenas a última hipótese tem o intuito predatório e visa à eliminação da concorrência com o fito de obtenção dos lucros advindos do poder do monopólio.

Jacob Viner especificou os elementos do comportamento comercial hoje entendido como dumping. Para o autor, o dumping caracteriza-se pela discriminação de preços entre compradores de diferentes mercados nacionais e poderia ser: i) esporádico; ii) de curto prazo; iii) permanente (VINNER, 1923). O dumping esporádico ocorreria em situações excepcionais, por exemplo, quando da necessidade de vender excesso de estoque, não havendo consequências negativas para a indústria do país importador. O dumping permanente seria aquele mantido por um longo período de tempo, podendo ocorrer quando o mercado exportador fosse protegido, enquanto o mercado consumidor interno fosse competitivo. Neste caso, a vantagem para o consumidor do mercado importador seria superior aos danos provocados à indústria desse mercado. Os efeitos negativos, na opinião do autor, somente ocorreriam no dumping de curto prazo, quando o prejuízo para a indústria local do país importador fosse superior aos benefícios trazidos para os consumidores desse país; na verdade, as empresas nacionais não promoveriam a realocação de recursos produtivos para outro setor econômico enquanto a prática do dumping persistisse (o que ocorreria no dumping permanente). Contudo, o Artigo VI do GATT adota apenas dois tipos de dumping: o condenável e o não condenável. O dumping condenável deve implicar dano à indústria doméstica e o nexo causal entre o dano e a prática de dumping. O dumping não condenável é aquele que não gera efeitos negativos para a indústria de um país (BARRAL, 2000). Portanto, como já dito, o dumping não é uma prática condenável *per se*.

O argumento econômico ordinariamente invocado para a existência de medidas antidumping se refere à necessidade de proteção à indústria doméstica, que sofre concorrência externa. Para justificar esta proteção, alega-se que: i) o dumping representa manifestação de preço predatório, ou seja, após conquistar o mercado nacional, os preços

dos produtos estrangeiros serão majorados para recuperar os lucros dos produtores estrangeiros; ii) o dumping afeta as decisões de investimento no mercado importador, pois os novos produtores sabem que não poderão concorrer com o produto importado (BARRAL, 2000:16).

Conforme já visto anteriormente, dumping e preço predatório são conceitos diferentes. Ademais, a discriminação transnacional de preços não necessariamente tem o intuito predatório, podendo ser explicada por decisões mercadológicas da empresa (conquista de novos mercados ou venda de excesso de estoques), por decisões de produção (economias de escala) ou por circunstâncias de mercado (períodos de desaceleração econômica).

A realidade econômica do intuito predatório na prática de discriminação de preços é bastante questionável. Embora seja teoricamente possível, sua existência real está condicionada a fatores complexos, que dependem não apenas da conformação econômica do país importador, mas também das características estruturais do mercado exportador (BARRAL, 2000:19). No caso do mercado importador, para que uma empresa estrangeira possa praticar preço predatório será necessário que: i) os custos dos produtores nacionais sejam elevados, a fim de que a diferença de preços seja tal que supere os custos de conquista de mercado, distribuição e transporte; ii) seja um mercado fechado, que não atrairá outros concorrentes estrangeiros quando o preço do monopolista começar a ser praticado; iii) o custo de saída do mercado não seja alto para os concorrentes nacionais; iv) não exista legislação antitruste que reprema o futuro preço abusivo. No mercado exportador, a empresa deve contar com as seguintes condições: i) controle do mercado interno, de forma que preços de monopólio possam ser cobrados para sustentar o déficit das exportações predatórias; ii) altos custos de entrada, a fim de não atrair investimentos de outras empresas para aquele ramo de produção; iii) mercado fechado, de forma a impedir as importações no país de origem; iv) inexistência de legislação antitruste que puna o preço monopolista praticado no país de origem.

Portanto, a aplicação de medidas antidumping seria justificável, em tese, para a defesa do produtor nacional contra o dumping predatório. Contudo, a probabilidade de que tal comportamento ocorra, ou possa ser comprovado na prática, é bastante pequena, em razão das diversas condições necessárias aos mercados envolvidos.

Do exposto, verifica-se que a aplicação de direitos antidumping pode causar perdas ao consumidor e reduzir o bem-estar da sociedade, à medida que implica aumento de barreiras à entrada aos produtos importados através da imposição de sobretaxas, indo de encontro às políticas de defesa da concorrência (FEENSTRA, 2004:209). Note-se que embora a proteção concedida ao produtor nacional via aplicação de direitos antidumping seja benéfica para o produtor no curto prazo, no longo prazo os efeitos de tais medidas podem ser perversos para o bem estar da economia, visto que não há garantias de que o produtor gere ganhos de eficiência com a proteção concedida, tornando-se dependente do Estado para manter a indústria em funcionamento.

Torna-se necessário analisar, então, os principais elementos do antitruste e do antidumping.

4 – ELEMENTOS DO ANTITRUSTE E ANTIDUMPING

Conforme dito anteriormente, a aplicação de medidas antidumping é regida por um acordo internacional estabelecido no âmbito da Organização Mundial de Comércio. As práticas de preço predatório e discriminação de preços, por sua vez, encontram-se na esfera das legislações nacionais de defesa da concorrência. Esta dicotomia jurídica, bem como os diferentes objetivos das políticas antitruste e antidumping, ensejam análises diferenciadas por parte das autoridades responsáveis pela aplicação das medidas, conforme exposto a seguir (MARCEAU, 1994:110).

a) Natureza da infração

Existem diferentes testes para averiguar a prática de preços predatórios, os quais variam de país para país. De modo geral, no âmbito das políticas antitruste, levam-se em consideração as seguintes variáveis: a) o market share da empresa predadora, com o fito de verificar se ela é dominante no mercado; b) a estrutura do mercado e as condições de entrada, com o intuito de checar se existem condições para a prática de preço predatório; c) se o objetivo da empresa é de fato eliminar os rivais ou se há outras variáveis econômicas

ou mercadológicas que justifiquem o nível de preços praticado. O Guia brasileiro de Preço Predatório diz¹⁰:

“Para a constatação de uma estratégia de preços predatórios é necessário provar, além da venda abaixo do custo, que as condições necessárias para que essa estratégia seja lucrativa (ou seja, que no longo prazo a concorrência irá se reduzir e com isto a firma predadora terá poder de mercado) estejam presentes, a saber: participação de mercado significativa da firma predadora, elevadas barreiras à entrada, capacidade produtiva para atender o incremento da demanda no curto prazo e capacidade de financiamento devido às perdas incorridas nessa estratégia.”

Em contraste, nas investigações de antidumping as variáveis anteriormente elencadas não são levadas em consideração. Não há uma análise da estrutura dos mercados exportador e importador, sendo apenas analisadas as variáveis econômicas pertinentes à empresa peticionária e àquela acusada da prática de dumping. Ademais, trabalha-se com o conceito de “melhor informação disponível”, o que geralmente significa utilizar a informação fornecida pelas indústrias domésticas. A utilização da melhor informação disponível (*best information available*) ocorre nos casos em que: i) qualquer parte interessada negar acesso à informação necessária; ii) a parte não forneça a informação solicitada em prazo razoável; iii) a parte interponha obstáculos à investigação antidumping. Nestes casos, a autoridade nacional aplicará, no cálculo do valor normal e da margem de dumping, a informação que julgar mais pertinente. Decerto que a utilização da melhor informação disponível é controversa.

b) Dano e Causalidade

Na análise antidumping, a determinação do dano baseia-se em “evidência positiva”.

O Artigo 3 do Acordo Antidumping do GATT diz:

¹⁰ Para maiores informações, ver Guia de Análise Econômica da Prática de Preços Predatórios, disponível em: <http://www.seae.fazenda.gov.br/>

“A determinação do dano para as finalidades previstas no Artigo VI do GATT 1994 deverá basear-se em provas materiais e incluir exame objetivo: (a) do volume das importações a preços de dumping e do seu efeito sobre os preços dos produtos similares no mercado interno; e (b) do consequente impacto de tais importações sobre os produtores nacionais desses produtos”.

Todavia, mesmo se não houver aumento da quantidade de produtos importados, mas o decréscimo da produção doméstica aumentar a diferença entre o consumo de bens nacionais e importados, então está caracterizado um dano potencial. Outrossim, existe evidência de dano se, no período da investigação do dumping, verificar-se a redução de preços domésticos do mercado em questão. Não se questiona o dano ao consumidor, mas tão somente à indústria nacional.

Na análise antitruste, a queda de vendas não é considerada um elemento suficiente para comprovar o dano causado por práticas de outras empresas. Na verdade, o foco da análise é o dano à concorrência, e não a uma empresa em particular. Visto que a defesa da concorrência envolve a pressão por preços menores, a redução de preços praticada por determinada empresa não necessariamente indica dano à concorrência e redução do bem-estar dos consumidores.

c) Definição de mercados

Na análise antitruste a definição de mercado é o processo de identificação do conjunto de agentes econômicos (consumidores e produtores) que efetivamente limitam as decisões referentes a preços e quantidades. Dentro dos limites de um mercado, a reação de consumidores e produtores a mudanças nos preços relativos depende do grau de substituição entre os produtos ou fonte de produtores. O teste do monopolista hipotético é o instrumental analítico utilizado para a aferição do grau de substitutibilidade entre bens e serviços e, como tal, para a definição do mercado relevante. Assim estabelece o Guia brasileiro para Análise Econômica de Atos de Concentração:

“O mercado relevante se determinará em termos de produtos e serviços que o compõem (dimensão produto) e da área geográfica para a qual a venda destes produtos é economicamente viável (dimensão geográfica). Segundo o teste do monopolista hipotético, o mercado relevante é definido como o menor grupo de produtos e a menor área geográfica necessários para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preços”¹¹.

A análise antidumping, por sua vez, trabalha com o conceito de “indústria doméstica”, a qual é definida como a totalidade dos produtores nacionais do produto similar.¹² Observa-se, portanto, que o foco está no produtor, não havendo qualquer preocupação com o bem-estar do consumidor. Quanto ao mercado do produto, o conceito de similaridade é vago, inexistindo uma análise de substitutibilidade e de elasticidade.

Dos elementos apresentados, fica claro que os objetivos do antidumping e do antitruste seguem caminhos opostos. As leis antidumping protegem os produtores domésticos contra a concorrência das importações, enquanto as leis de concorrência protegem a competição, definida em termos do bem-estar da economia como um todo (OCDE, 1984). Não se trata aqui de estabelecer uma dicotomia entre produtor e consumidor e optar pelo benefício de um ou de outro, mas sim de criar mecanismos que permitam aumentar o nível de bem-estar da sociedade, garantindo a repartição de ganhos entre produtores (lucro justo) e consumidores (preço justo). Resta a pergunta: é possível haver interação entre o antidumping e o antitruste?

¹¹ A Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda adota como referência o aumento de preço de 5%, 10% ou 15% por um período inferior a um ano.

¹² Decreto nº. 1.602, de 23 de agosto de 1995.

5 – DA INTERAÇÃO ENTRE ANTITRUSTE E ANTIDUMPING

Conquanto exista clareza quanto aos limites legais e aos objetivos das políticas antitruste e antidumping, a interação econômica entre ambas é menos nítida. A par do aumento de preços dos produtos importados e da redução de contestabilidade dos mercados domésticos, as distorções econômicas provocadas pela aplicação de medidas antidumping podem incluir incentivos para colusão entre oligopólios nacionais e internacionais, desvio de comércio e incentivos perversos relacionados ao investimento estrangeiro direto (ARAÚJO, 2001). Entretanto, tais efeitos são de difícil observação e quantificação (BLONIGEN e PRUSA, 2001).

Apesar dos resultados positivos da Rodada Uruguai, em termos de abertura comercial e redução das tarifas de importação, observa-se que nas duas últimas décadas a utilização de medidas antidumping tem aumentado significativamente. Um aspecto interessante a ser mencionado é o número de países envolvidos em disputas antidumping, que triplicou nos anos 1990 em relação à década de 1980 (PRUSA e SKEATH, 2001). Aos tradicionais países usuários de medidas antidumping (Austrália, Canadá, União Européia, Nova Zelândia e Estados Unidos) se juntou um grupo de chamados “novos usuários”, dentre os quais destacam-se Brasil, México e África do Sul.

Outrossim, é válido mencionar que, diante do aumento de casos e de usuários de medidas antidumping, a identificação de motivos para aplicação destas medidas é cada vez mais difícil. Teoricamente, a aplicação de medidas antidumping seria justificável para a defesa do produtor nacional contra o dumping predatório. Contudo, a probabilidade de que tal comportamento ocorra na prática (ou seja comprovado) é bastante pequena, em razão das diversas condições necessárias aos mercados envolvidos. Estabeleceu-se, portanto, um *gap* entre a *rationale* econômica do antidumping e sua aplicação prática.

O que se observa é que as medidas antidumping têm sido aplicadas com objetivos anticompetitivos, no intuito de proteger ou ampliar o poder de mercado de empresas monopolistas ou oligopolistas (MARCEAU, 1994:44). O Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) produziu diversos estudos sobre o impacto da imposição de medidas antidumping e concluiu que tais medidas têm um viés protecionista e agem no sentido de isolar o setor da competição do produto importado, sancionando o

poder de monopólios (CONWAY e DHAR, 1991). O objetivo da aplicação de medidas antidumping seria, portanto, o de transferir renda da totalidade da economia para os produtores domésticos de bens ditos “dumpeados”.

No Brasil, uma análise dos pedidos de aplicação e revisão de medidas antidumping, no período 1995 a 2005, corrobora o argumento acima. O Quadro 1¹³, a seguir, mostra que 87% dos peticionários são empresas de mercados considerados concentrados (ou seja, com no máximo 3 empresas atuantes) e 42% das investigações se encerram com aplicação de medidas antidumping nestes mesmos mercados.

QUADRO 01

Pedidos de medidas antidumping por estrutura do mercado do peticionário

| Estrutura de Mercado do Peticionário | Tipo de Pedido | Com aplicação* | Sem aplicação | Total de Pedidos |
|--|-----------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------|
| Competitiva | Proposição | 7 | 6 | 13 |
| | Revisão | 8 | 0 | 8 |
| | Total | 15 | 6 | 21 |
| Concentrada (no máximo 3 empresas atuantes) | Proposição | 50 | 49 | 99 |
| | Revisão | 28 | 9 | 37 |
| | Total | 78 | 58 | 136 |
| Total Geral | | 93 | 64 | 157 |

Fonte: Relatório DECOM, 2005

*Inclui casos de compromissos de preços entre as partes.

Quanto aos setores, observa-se no Quadro 2 que os dois grandes peticionários são química e siderurgia e metalurgia. Dadas as suas especificidades, ambos os setores são mundialmente concentrados. O setor siderúrgico, em particular, já foi objeto de acusação de condutas anticompetitivas, tendo sofrido condenação em alguns segmentos pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), órgão judicante responsável pela aplicação de penalidades relativas às infrações à ordem econômica.

¹³ O levantamento e formatação dos dados foi realizado por Fábio Salim, participante do V Programa de Intercâmbio da Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda, em julho/2006.

QUADRO 02

Pedidos de aplicação de direitos antidumping por setor *

| Setor | Com aplicação** | Sem aplicação | Total de pedidos | % do total de pedidos |
|---------------------------|-----------------|---------------|------------------|-----------------------|
| Agronegócio | 10 | 1 | 11 | 7% |
| Maq. Equip. e Transportes | 5 | 1 | 6 | 4% |
| Borracha | 7 | 4 | 11 | 7% |
| Têxtil, Madeira e Fibras | 7 | 2 | 9 | 6% |
| Outros Manufaturados | 5 | 2 | 7 | 4% |
| Plásticos | 10 | 18 | 28 | 18% |
| Produtos Minerais | 2 | 2 | 4 | 3% |
| Química | 20 | 21 | 41 | 26% |
| Siderurgia e Metalurgia | 27 | 13 | 40 | 25% |
| Total Geral | 93 | 64 | 157 | 100% |

*Os produtos foram agrupados por setor de acordo com os 2 primeiros dígitos da NCM

**Inclui casos de compromissos de preços entre as partes

Fonte: Relatório DECOM, 2005

Alguns autores argumentam que medidas antidumping são desnecessárias e que reduzem o bem-estar do consumidor. Eles defendem, portanto, a eliminação de tais medidas ou, no mínimo, sua transferência para a esfera de análise da defesa da concorrência (GUASCH e RAJAPATIRANA, 1998; HOEKMAN e MAVROIDIS, 1994; TREBILCOCK, 1996). Todavia, coloca-se aqui a questão da soberania dos Estados e do alcance das leis de defesa da concorrência. Ao contrário das regras de antidumping, que são regidas por uma norma internacional da OMC, as leis de defesa da concorrência têm um alcance nacional e não podem ser aplicadas em outras jurisdições. Ademais, não há um modelo único e internacional de lei de defesa da concorrência.

Em 1996, na Conferência Ministerial de Singapura, estabeleceu-se um grupo de trabalho para tratar da interface entre comércio e defesa da concorrência (Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy – WGTCP). Em 2001, no âmbito da Declaração de Doha, o foco de trabalho desse grupo era: a) definir princípios básicos, incluindo transparência e não-discriminação; b) adotar providências para os casos de cartel; c) estabelecer modalidades para cooperação voluntária; d) apoio para o contínuo fortalecimento das instituições de concorrência nos países em desenvolvimento. Em julho de 2004, o Conselho Geral da OMC decidiu retirar o tema do programa de trabalho

estabelecido da Conferência Ministerial de Doha, em 2001. Atualmente, o grupo está desativado no âmbito da OMC.

No intuito de mitigar os efeitos anticompetitivos das medidas de defesa comercial, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), antes mesmo da conclusão da Rodada Uruguai, encorajou seus Estados membros a incluírem variáveis de concorrência em suas investigações de dumping, por exemplo: a) impacto da medida sobre a estrutura dos mercados e sobre o processo competitivo; b) impacto da medida sobre a disponibilidade, qualidade e preço de bens e serviços; c) efeito esperado sobre o investimento doméstico no mercado afetado; d) efeito da medida sobre grupos específicos de consumidores, etc. A recomendação da OCDE baseia-se no reconhecimento de que:

“(...) the effective application of competition policy plays a vital role in promoting world trade by ensuring dynamic national markets and encouraging the lowering or reducing of entry barriers to imports; (...) the need for increased co-operation between competition and trade authorities at the national and international levels to avoid or minimize conflicts between laws, regulations and policies in the field of trade and competition” (OCDE, 1984)¹⁴.

Pode-se pensar, em um primeiro momento, que a interação entre antidumping e antitruste é extremamente difícil de ser realizada, tendo em vista todos os elementos já elencados. Contudo, as variáveis de concorrência podem, sim, ser introduzidas nas análises de dumping através da cláusula do interesse nacional. Essa cláusula permite a suspensão da aplicação do direito antidumping, mesmo havendo a comprovação do dumping, dano e nexo causal, por motivos considerados de interesse nacional. Embora o princípio do interesse nacional, como norteador e limitador da aplicação de medidas antidumping, não conste expressamente no Acordo Antidumping do GATT, normas correlatas vêm se

¹⁴ “(...) a efetiva aplicação das políticas de concorrência desempenha um papel vital na promoção do comércio mundial, visto que assegura a dinâmica dos mercados nacionais e encoraja a redução de barreiras à entrada das importações; (...) a necessidade de maior cooperação entre as autoridades de concorrência e de comércio em níveis nacional e internacional para evitar ou minimizar conflitos entre leis, regulamentos e políticas no âmbito do comércio e da concorrência”. Tradução livre da autora.

materializando no direito interno dos Estados Membros da Organização Mundial de Comércio. No Brasil, o Decreto nº 1.602/96 estabelece em seu Artigo 64, Parágrafo 3º:

“Em circunstâncias excepcionais, mesmo havendo comprovação de dumping e de dano dele decorrente, as autoridades referidas no art. 2 poderão decidir, por razões de interesse nacional, pela suspensão da aplicação do direito ou pela não homologação de compromisso 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”.

Entretanto, os poucos precedentes¹⁵ envolvendo a utilização desta cláusula no Brasil não permitem uma definição clara do que possa ser o interesse nacional. Na verdade, a vaguezza do termo e as dúvidas quanto aos critérios de uso estão presentes em todos os países que a adotam em suas legislações.

Foge ao escopo deste trabalho tentar definir critérios e variáveis que possam ser utilizados para uma aplicação mais freqüente e transparente da cláusula do interesse nacional, dado que o objetivo principal do estudo foi mostrar que apesar de terem objetivos diferentes, e aparentemente antagônicos, a cláusula do interesse nacional aparece como instrumento que permite a interação entre as políticas antidumping e antitruste, sem contrariar as normas nacionais e internacionais pertinentes à matéria. A grande vantagem desta cláusula reside no fato de que ela amplia o leque de informações disponíveis para as autoridades responsáveis pela tomada de decisão, permitindo a introdução de considerações relativas à concorrência sem modificar a essência da análise atualmente realizada no âmbito das legislações antidumping dos diversos países.

¹⁵ No Brasil, houve apenas 3 (três) casos de suspensão por interesse nacional: a) pneumáticos de bicicleta originários da Índia e China (Res. Camex nº 02, de 16/01/04); b) ferro cromo alto carbono originário da África do Sul, Cazaquistão e Rússia (Res. Camex nº 36, de 15/12/04); c) cimento Portland originário do México e Venezuela, no Estado de Roraima (Res. Camex nº36, de 27/11/06).

6 – CONCLUSÃO

No período posterior à Segunda Guerra Mundial, o comércio internacional tornou-se um dos motores do crescimento econômico das nações. Em 1948, estabeleceu-se o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), o qual deu lugar à Organização Mundial de Comércio, em 1995, órgão responsável por arbitrar as disputas mercantis e promover a liberalização comercial entre seus membros. Com o fito de evitar a prática de comércio desleal entre os países associados, o GATT permitiu alguns instrumentos de proteção contra importações, dentre eles a aplicação de direitos antidumping.

O objetivo da utilização de medidas antidumping seria o de proteger a indústria nacional contra o chamado dumping predatório, ou seja, a entrada de produtos importados, cujos preços baixos fossem capazes de causar ou ameaçassem causar dano aos produtores nacionais. A realidade econômica do intuito predatório é bastante questionável, embora seja teoricamente possível. Sua existência real, contudo, está condicionada a fatores complexos, que dependem não apenas da conformação econômica do país importador, mas também das características estruturais do mercado exportador. Na realidade, se observa que as medidas antidumping têm um viés protecionista e agem no sentido de isolar o setor da competição do produto importado. Neste sentido, a aplicação de medidas antidumping colide frontalmente no longo prazo com os objetivos de promoção da eficiência econômica e da garantia de bem-estar do consumidor, preconizados pelas políticas de defesa da concorrência.

Reconhece-se os benefícios da abertura comercial, mas devem ser considerados também os impactos negativos desta abertura para as economias nacionais. Neste contexto, a defesa dos produtores nacionais pode ser um imperativo, sobretudo para países em desenvolvimento. Todavia, a legislação antidumping não parece ser uma alternativa eficaz para alcançar este imperativo, tendo em vista as incongruências que encerra. Para que a legislação antidumping cumpra os objetivos a que se propõe, ou seja, defender as economias do dumping predatório, torna-se necessário atribuir-lhe uma relação mais estreita com os princípios do antitruste. Neste contexto, importa definir uma metodologia que viabilize a aplicação da cláusula do interesse nacional, de forma a permitir uma análise mais geral do impacto da aplicação de medidas antidumping sobre o equilíbrio da economia

e o bem-estar do consumidor. Estas são avenidas a serem percorridas por pesquisas futuras e fogem ao escopo deste trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARAÚJO, José Tavares. *Legal and economic interfaces between antidumping and competition policy*. Sistema de Informação sobre Comércio Exterior/Organização dos Estados Americanos – SICE/OEA. December, 2001.

BARRAL, Welber Oliveira. *Dumping e Comércio Internacional: a regulamentação antidumping após a Rodada Uruguai*. Rio de Janeiro: Forense, 2000. 395p.

BLONIGEN, Bruce e PRUSA, Thomas. *Antidumping*. NBER Working Paper n. 8398. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2001. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w8398>.

BRASIL. Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995.

_____. Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994.

_____. Ministério da Fazenda. *Guia para Análise Econômica da Prática de Preços Predatórios*. Portaria nº 70, de 12 de dezembro de 2002. Disponível em <http://www.seae.fazenda.gov.br/>

_____. Ministério da Fazenda. *Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração*. Portaria Conjunta SEAE/SDE nº 50, de 1º de agosto de 2001. Disponível em <http://www.seae.fazenda.gov.br/>

CONWAY, Patrick e DHAR, Sumana. *The widespread application of antidumping duties to import pricing*. World Bank Working Paper WPS 782. Washington: World Bank, 1991. 46p.

ELLSWORTH, Paul T. *Economia Internacional*: teoria e prática, desde o mercantilismo até a formação do Mercado Comum Europeu. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1974. 555 p.

FAGUNDES, Jorge Luiz S. *Fundamentos Econômicos das Políticas de Defesa da Concorrência: eficiência econômica e distribuição de renda em análises antitruste*. São Paulo: Singular, 2003. 242p.

FEENSTRA, Robert. *Advanced International Trade – Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press, 2004. 484p.

GUASCH, J. Luis e RAJAPATIRANA, Sarath. *Antidumping and Competition Policies in Latin América and Caribbean: total strangers or soul mates?* Washington: Interamerican Bank for Reconstruction and Development, 1998. 41p.

HOEKMAN, Bernard e MAVROIDIS, Petros. *Antitrust-based remedies and dumping in international trade*. Washington: Interamerican Bank for Reconstruction and Development, 1994. 29p.

KUPFER, David e HASENCLEVER, Lia (org.). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. 640p.

LEAL, João P. A Organização Mundial de Comércio. *Texto para Discussão n. 517*, Rio de Janeiro, 1997, p.1-68. Disponível em <http://www.ipea.gov.br/pub/td/td.html>

MARCEAU, Gabrielle. *Anti-dumping and anti-trust issues in free trade áreas*. Oxford: Clarendon Press, 1994. 343p.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). *Competition and Trade Policies: their interaction*. Paris: OCDE, 1984.

_____. *Predatory Pricing*. Paris: OCDE, 1989.

PRUSA, Thomas e Skeath, Susan. *The economic and strategic motives for antidumping filings*. NBER Working Paper n. 8424. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2001. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w8424> .

SEYFFARTH, Anamélia S. *The link between competition policy and antidumping policy*. Monografia apresentada no Programa Minerva. George Washington University, 2000. 48p.

THORSTENSEN, Vera et alii. *O Brasil frente a um mundo dividido em blocos*. São Paulo: Nobel, 1994. 277 p.

TREBILCOCK, Michael. *Competition policy and Trade policy*. Journal of World Trade. New York, v. 30, n. 4., p. 71-107, 1996.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). *Model Law on Competition*. UNCTAD Series on Issues in Competition Law and Policy. Geneve: United Nations, 2003. 86p.

VARIAN, Harl R. *Microeconomia: princípios básicos*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1993. 710p.

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

WILLIANSO, John. *Economia aberta e a economia mundial*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989. 394 p.

Série Documentos de Trabalho da SEAE¹⁶

- ***Documento de Trabalho n.º 01- junho de 1999***

Título: Estimación Del Grado de Competencia En La Industria Panameña de Distribución de Combustibles

Autores: Paulo Corrêa, Secretário-Adjunto da SEAE e Víctor Herrera, Economista da Dirección Ejecutiva Econômica (DEE) da Comissão de Livre Concorrência e Assuntos do Consumidor-CLICAC, no Panamá.

- ***Documento de Trabalho n.º 02 - agosto de 1999***

Título: Referencial Metodológico sobre Equilíbrio Econômico-Financeiro: "O Caso das Companhias Aéreas"

Autores: Sérgio Savino Portugal, Secretário-Adjunto da SEAE; Francisco de Assis Leme Franco, Secretário-Adjunto da SEAE; Frederico Campos Guanais, Coordenador-Geral de Defesa da Concorrência - DF da SEAE e Ricardo Romano, Coordenador-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE.

- ***Documento de Trabalho n.º 03 - novembro de 1999***

Título: Desenvolvimento Econômico e Política Antitruste: Razões para a adoção das Portarias nº 39 e nº 45 da SEAE/MF e nº 305 do Ministério da Fazenda

Autores: Claudio Considera, Secretario de Acompanhamento Econômico e Paulo Corrêa, Secretário-Adjunto da SEAE.

- ***Documento de Trabalho n.º 04 - novembro de 1999***

Título: O Transporte Aéreo Doméstico e a Lógica da Desregulamentação

Autora: Márcia Prates Tavares, Coordenadora-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE.

- ***Documento de Trabalho n.º 05 - outubro 2000***

Título: Antitrust And Predation – Reflections On The state Of Art

Autor: Marcelo Ramos, Coordenador-Geral de Comércio e Serviços da SEAE.

- ***Documento de Trabalho n.º 06 - fevereiro 2001***

Título: Como a relação entre as elasticidades cruzada e renda sobre a elasticidade preço de demanda pode auxiliar as análises antitruste na definição do mercado relevante e da possibilidade do exercício do poder de mercado

Autora: Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE.

¹⁶ Todos os Números da Série Documentos de Trabalho encontram-se disponibilizados em <http://www.seae.fazenda.gov.br>

- **Documento de Trabalho n.º 07 - abril de 2001**

Título: Medidas *Antidumping* no Brasil

Autores: Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE; Isabel Ramos de Sousa, Coordenadora de Investigação de Práticas Anticoncorrenciais da Coordenação-Geral de Defesa da Concorrência - DF da SEAE e Claudia Vidal Monnerat do Valle, Coordenadora-Geral de Produtos Industriais da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 08 - abril de 2001**

Título: Política Governamental e Regulação do Mercado de Medicamentos

Autores: Eduardo Fiúza, Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos Macroeconômicos (DIMAC) do Instituto de Pesquisa Aplicada (IPEA); Marcus Lisboa, Professor da escola de Pós-Graduação em economia da Fundação Getúlio Vargas (EPGE/FGV); Mônica Viegas Andrade, Consultora externa CEDEPLAR/UFMG e Lucas Ferraz, Assistente de pesquisa GPOE/FGV.

- **Documento de Trabalho n.º 09 - junho de 2001**

Título: Privatization and Regulatory Reform in Brazil: The Case of Freight Railways

Autores: Antonio Estache, Banco Mundial; Andrea Godstein, Centro de Desenvolvimento da OCDE e Russel Pittman, Divisão Antitruste do Departamento de Justiça Americano.

- **Documento de Trabalho n.º 10 - agosto de 2001**

Título: The Relationship Between Competition Policy and Regulation in the Brazilian Economy

Autores: Claudio Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico e Kélvia Albuquerque, Chefe do Gabinete.

- **Documento de Trabalho n.º 11- janeiro de 2002**

Título: The Political Economy of Antitrust in Brazil: from Price Control to Competition policy

Autores: Claudio Considera, Secretario de Acompanhamento Econômico e Paulo Corrêa, Secretário-Adjunto da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 12 - fevereiro de 2002**

Título: Recent Deregulation of the Air Transportation in Brazil

Autores: Francisco de Assis Leme Franco, Secretario-Adjunto da SEAE; Priscilla Maria Santana, Coordenadora-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE; Celso Barbosa de Almeida, Coordenador na Coordenação-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE e Ricardo de João Braga, Coordenador na Coordenação-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 13 - março de 2002**

Título: Índices de Concentração

Autores: Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE e Marcos André de Lima, Técnico da COGDC – DF da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 14 - abril de 2002**

Título: Comércio e Competição

Autores: Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE; Isabel Ramos de Sousa, Coordenadora de Investigação de Práticas Anticoncorrenciais da Coordenação-Geral de Defesa da Concorrência - DF da SEAE (COGDC – DF) e Marcos André de Lima, Técnico da COGDC – DF.

- **Documento de Trabalho n.º 15 - maio de 2002**

Título: Prováveis impactos na economia brasileira decorrentes da liberalização do mercado de derivados de petróleo e os possíveis entraves ao funcionamento competitivo desse mercado

Autores: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico; Francisco de Assis Leme Franco, Secretário-Adjunto da SEAE; Marcelo Barbosa Saintive, Secretário-Adjunto da SEAE; Paulo Guilherme Farah Corrêa, Secretário-Adjunto da SEAE; Equipe da Coordenação Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura - COGSI: Pricilla Maria Santana, Coordenadora-Geral; Ricardo Kalil Moraes, Coordenador na Coordenação-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura - COGSI; Maurício Estellita Lins Costa, Coordenador; Marcelo Pacheco dos Guarany, Assistente e Isabela Orzil Cançado de Amorim, Assistente.

- **Documento de Trabalho n.º 16 - julho de 2002**

Título: Estimações e Previsões da Demanda por Energia Elétrica no Brasil

Autores: Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE, e Marcos André de Lima, Técnico da COGDC – DF da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 17 - agosto de 2002**

Título: Tipologias de *Dumping*

Autores: Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE; Isabel Ramos de Sousa, Coordenadora de Investigação de Práticas Anticoncorrenciais da Coordenação-Geral de Defesa da Concorrência - DF da SEAE e Marcos André de Lima, Técnico da COGDC – DF da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 18 - agosto de 2002**

Título: O Modelo Brasileiro de Telecomunicações: Aspectos Concorrenciais e Regulatórios

Autores: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico; Francisco de Assis Leme Franco, Secretário-Adjunto da SEAE; Marcelo Barbosa Saintive, Secretário-Adjunto da SEAE; Cleveland Prates Teixeira, Secretário-Adjunto da SEAE ; Maurício Canêdo Pinheiro, Coordenador-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE ; Ricardo Kalil Moraes, Coordenador na Coordenação-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE; Pricilla Maria Santana, Coordenadora-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE e Danielle Pinho Soares, Técnica da Coordenação-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 19 - outubro de 2002**

Título: Regulation and Competition Issues in the Electricity Sector

Autores: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico; Francisco de Assis Leme Franco, Secretário-Adjunto da SEAE; Maurício Canêdo Pinheiro, Coordenador-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE ; Celso Barbosa de Almeida, Coordenador na Coordenação-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura da SEAE e Ernani Lustosa Kuhn, Coordenador da COGSI.

- **Documento de Trabalho n.º 20 - outubro de 2002**

Título: Competition Advocacy in Brazil – Recent Developments

Autores: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico e Mariana Tavares de Araujo, Coordenadora-Geral de Defesa da Concorrência - DF da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 21 - novembro de 2002**

Título: The Brazilian Experience on International Cooperation in Cartel Investigation

Autora: Mariana Tavares de Araujo, Coordenadora-Geral de Defesa da Concorrência - DF da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 22 - novembro de 2002**

Título: Uma Breve História da Economia Política da Defesa da Concorrência

Autor: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico.

- **Documento de Trabalho n.º 23 - novembro de 2002**

Título: Substantive Criteria Used for the Assessment of Mergers – Brazil (Seae/MF)

Autores: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico; Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE; Claudia Vidal Monnerat do Valle, Coordenadora-Geral de Produtos Industriais da SEAE; Kélvia Albuquerque, chefe de gabinete; Leandro Pinto Vilela, Coordenador de Bens de Consumo Duráveis da SEAE e Marcelo Souza Azevedo, Coordenador na Coordenação-Geral de Produtos Industriais da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 24 - dezembro de 2002**

Título: The Importance of Communications: Enhancing Competition Advocacy in Brazil

Autores: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico; Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE; Mariana Tavares de Araujo, Coordenadora-Geral de Defesa da Concorrência - DF da SEAE, e Kélvia Albuquerque, chefe do gabinete.

- **Documento de Trabalho n.º 25 - dezembro de 2002**

Título: Some Lessons on the Antitrust Procedures in the USA for the Brazilian Competition Defense System

Autora: Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, Secretária-Adjunta da SEAE.

- **Documento de Trabalho n.º 26 - dezembro de 2002**

Título: O Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência: Uma Proposta de Reestruturação

Autores: Secretaria de Acompanhamento Econômico –MF, Secretaria de Direito Econômico –MJ e Conselho Administrativo de Defesa Econômica-MJ.

- **Documento de Trabalho n.º 27 - dezembro de 2002**

Título: Sobre Política Antitruste no Brasil e seus Aspectos Críticos

Autora: Carmen Diva Monteiro, especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental, Mestra em Administração Pública pela EBAPE/FGV e Mestra em Engenharia Civil pela PUC/RJ. Coordenadora de Gestão da SEAE .

- **Documento de Trabalho nº 28 - dezembro de 2002**

Título: Âncora Verde: o papel da agricultura no ajuste econômico

Autores: Claudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico; Eduardo Luiz Leão de Souza, Coordenador-Geral de Produtos Agrícolas e Agroindustriais da SEAE. Gustavo Bracale, Assessor Técnico da SEAE.

- **Documento de Trabalho nº 29 - Janeiro de 2004**

Título: *Questões Regulatórias do Setor de Saneamento no Brasil*

Autor: Ronaldo Seroa da Motta, Coordenador de Regulação do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA.

- **Documento de Trabalho nº 30 – fevereiro de 2004**

Título: *Poder de Compra do Varejo Supermercadista: Uma Abordagem Antitruste*

Autora: Leia Baeta Cavalcante, Coordenadora de Serviços Diversos – COSDI.

- **Documento de Trabalho nº 31 – outubro de 2004**

Título: *O Mercado de Saúde Suplementar no Brasil*

Autora: Andréa Pereira Macera, Assessora do Gabinete, Marcelo Barbosa Saintive, Secretário-Adjunto de Acompanhamento Econômico

- **Documento de Trabalho nº 32 – fevereiro de 2006**

Título: *O Processo de Flexibilização e as Fusões e os Acordos de Cooperação no Mercado de Transporte Aéreo de Passageiros*

Autor: Carlos Emmanuel Joppert Ragazzo, Coordenador-Geral de Defesa da Concorrência

- **Documento de Trabalho nº 33 – maio de 2006**

Título: *A Regulação Tarifária e o Comportamento dos Preços Administrados*

Autores: Marcelo Barbosa Saintive, Secretário-Adjunto da Secretaria de Acompanhamento Econômico, Regina Simões Chacur, Assessora Técnica da Coordenação Geral de Análise de Mercados

- **Documento de Trabalho nº 34 – Agosto de 2006**

Título: Unbundling Policy in Telecommunications:

A Survey

Autor: César Mattos, Consultor Legislativo da Câmara dos Deputados

- **Documento de Trabalho nº 35 – Dezembro de 2006**

Título: A Retomada da Reforma/Melhora Regulatória no Brasil::

Um passo fundamental para o crescimento Econômico Sustentado

Autora: Kélvia Frota de Albuquerque, Chefe de Gabinete da Secretaria de Acompanhamento Econômico

Documentos de Trabalho
Secretaria de Acompanhamento Econômico/MF

A Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE iniciou, em junho de 1999, a série Documentos de Trabalho. Essa série, publicada sem periodicidade definida, tem como escopo a divulgação de estudos referentes aos temas ligados às áreas de atuação da SEAE, destacando-se: (i) defesa da concorrência; (ii) promoção da concorrência; e (iii) regulação econômica. Dá-se preferência a publicações inéditas, sobre a economia brasileira e oriundas do corpo técnico da SEAE. Os trabalhos podem possuir cunho acadêmico ou caráter aplicado, como estudos de casos originados no órgão, respeitando-se o sigilo legal.

Com a finalidade de reduzir o fluxo de papéis, a série circulará, predominantemente, por via eletrônica sendo enviada a diversas entidades ligadas à área em questão.

Os trabalhos expressam as opiniões dos autores, não refletindo necessariamente as posições oficiais da SEAE.

Com a publicação e a divulgação da série Documentos de Trabalho, a SEAE espera contribuir para o aprofundamento do debate técnico nas áreas de atuação da Secretaria.

InSTRUÇÕES AOS AUTORES

1. Os trabalhos inéditos no Brasil terão preferência para a publicação.
2. Os trabalhos destinam-se, prioritariamente, ao corpo técnico da Secretaria, o que não exclui a possibilidade de se atingir um público mais amplo.
3. Os textos devem ser redigidos em português, inglês ou espanhol. Solicita-se a utilização do processador de texto **Word for Windows** (últimas versões).
4. A primeira página do texto deverá conter as seguintes informações: (i) título; (ii) nome(s), função e local de trabalho do(s) autor(es); (iii) nota de rodapé contendo endereço, telefone, número de fax e endereço de correio eletrônico do(s) autor(es). A segunda página do texto deverá conter resumo com cerca de 100 palavras.
5. As referências bibliográficas deverão ser citadas sumariamente no corpo do texto, e devem figurar completas no final do mesmo. A referência sumária obedecerá à forma “Solow (1949)” e a referência completa conterá os seguintes elementos, pela ordem: a) autor ou autores; b) título completo (entre aspas, se for um artigo); c) nome do periódico (em negrito), volume, número, páginas, mês e ano.
Exemplo:
DÍAZ-ALEJANDRO, C. “Good-bye financial repression, hello financial crash”. **Journal of Development Economics**, vol.19, nº 1-2, pp.39-53, setembro 1985.
6. A formatação final dos trabalhos ficará a cargo de uma equipe de edição formada por técnicos da **SEAE**. Solicita-se o máximo de clareza e nitidez, sobretudo no que toca a fórmulas, gráficos e diagramas, evitando-se símbolos e notações que possam ensejar mais de uma interpretação.
7. Os textos apresentados serão julgados por uma Comissão Editorial, composta pelos Secretários – Adjuntos da SEAE.
8. Os interessados deverão encaminhar seus textos, por via eletrônica, à Comissão Editorial (marcelo.ferreira@fazenda.gov.br e claudia.viegas@fazenda.gov.br), os quais serão informados sobre o processo de seleção realizado, incluindo a data provável da publicação do texto, se for o caso.