

Nº 55

**Estudo
Comparativo das
Legislações
sobre Anti-
dumping e sobre
Medidas
Compensatórias
nos Estados
Unidos e na
Comunidade
Econômica
Européia**

**Silvia M.
Pinheiro**

**Junho de
1991**

TEXTO PARA DISCUSSÃO

ESTUDO COMPARATIVO DAS LEGISLAÇÕES SOBRE ANTI-DUMPING E SOBRE
MEDIDAS COMPENSATÓRIAS NOS ESTADOS UNIDOS E NA
COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPÉIA

SILVIA PINHEIRO

JUNHO DE 1991

Estudo comparativo das legislações sobre anti-dumping e sobre medidas compensatórias nos Estados Unidos e na Comunidade Económica Europeia

I- Introdução:

As ações anti-dumping e as de medidas compensatórias são instrumentos disponíveis à iniciativa privada semelhantes a uma ação judicial. Ou seja, no momento em que determinado setor da indústria obtém prejuízo causado por importações cuja prática de dumping ou aplicação de subsídios é comprovada, tem direito a acionar o exportador através de processo administrativo.

A liberalização das importações implica em uma maior exposição do país ao mercado internacional. O comércio internacional possui regras próprias, enquanto os países dispõem de instrumentos para se protegerem de práticas contrárias às regras estabelecidas.

O GATT¹, elaborou os códigos anti-dumping e de subsídios e medidas compensatórias em 1979, quando do término da rodada de Tóquio. O Brasil como signatário dos mesmos, promulgou a lei brasileira sobre os referidos estatutos em 1987.

1. Acordo Geral de Tarifas ao Comércio.

O GATT fornece os parâmetros gerais para a utilização das medidas de defesa contra as denominadas práticas desleais ao comércio, sendo sob determinados aspectos considerado "vago" por vários países membros. O código brasileiro de anti-dumping e subsídios é transcrição do código do GATT. O procedimento de países signatários, que como o nosso não possuem legislação anterior sobre o tema, é regulamentar o código internacional a fim de que adquira eficácia no âmbito interno.

É costume das nações adotarem interpretações já utilizadas por outros países, no momento de implementarem leis de alcance internacional. As leis são criadas para responderem às necessidades da conjuntura da época em que entram em vigor. Os EUA e a CEE, desde a elaboração de seus primeiros estatutos anti-dumping e de subsídios, efetuaram diversas regulamentações tanto institucionais quanto no conteúdo de seus dispositivos.

O estudo dos principais conceitos subjacentes aos referidos estatutos norte-americano e europeu tem dois objetivos: fornecer o material necessário para a regulamentação da lei brasileira e informar o empresário nacional a respeito das normas comerciais dos países que mais acionam o Brasil.

Para este fim o trabalho deverá se dividir da seguinte forma: a primeira parte introdutória, a segunda, onde será efetuado um histórico da utilização das ações anti-dumping e de

medidas compensatórias nos EUA e na CEE. O histórico conterá em linhas gerais a evolução dos estatutos sobre estes temas. O período analisado será desde a criação dos mesmos, até a primeira grande tentativa de uniformização feita pelo GATT em 1979. A terceira parte abordará os conceitos que norteiam a imposição pelos, EUA e CEE, das medidas de proteção a indústria doméstica das práticas de dumping e de subsídios.

Finalmente, a última parte se dedicará a comentários sobre o estatuto brasileiro anti-dumping e de subsídios e medidas compensatórias.

II-Histórico²:

A prática de dumping e subsídios foi reconhecida logo nos primeiros anos de independência dos EUA. O secretário de tesouro na época, Alexander Hamilton, denunciou a venda de mercadorias pela ex-metrópole, a preço inferior do custo da mercadoria em seu país de origem e o sistema de subsídios a exportação mantido pela Inglaterra, como predatórios a indústria nascente norte-americana.

As primeiras tentativas de reação a estas práticas se deram no final do séc. XIX. Em 1897, o Ato de tarifas promulgado pelos EUA, incluía a autorização ao secretário do tesouro

²Bessler, J.F., e A.N. Willians, 1986 "Anti-dumping and antisubsidy law: The European Communities" London Sweet and Maxwell

para a impor taxas compensatórias a fim de se anular o efeito da concessão de subsídios às exportações que fossem prejudiciais à indústria norte-americana.

Já a prática do dumping tornou-se importante um pouco mais tarde. Foi com o advento da produção em larga escala e da tecnologia que determinados produtores alcançaram posições de monopólio em seus mercados domésticos.

O primeiro estatuto anti-dumping fazia parte do "Revenue Act" de 1916. Esse ato considerava crime de natureza penal a prática do dumping. A lei determinava: "é ilegal a venda de mercadorias a preço inferior do real valor de mercado do país do produtor, se feito com o objetivo de causar dano à indústria norte-americana". A pena para o crime era prisão de até um ano, e ressarcimento dos lesados no território dos EUA.

Dado o caráter penal, as decisões deveriam ser apreciadas pela Corte. Em nenhum caso a pena foi imposta devido à dificuldade de se comprovar a intenção de causar o dano.

As instituições competentes para gerir o estatuto anti-dumping, ao perceberem a impossibilidade da aplicação da pena descrita na lei, propuseram uma reforma. Em 1921, o Congresso aprovou um novo estatuto, agora de natureza administrativa e não mais penal. Segundo este estatuto, uma taxa anti-dumping deveria ser aplicada quando uma mercadoria fosse vendida aos EUA, a preço inferior ao "fair" value, entendido como um valor

abaixo do preço de mercado de produto similar ou idêntico, causando dano a indústria doméstica.

Pode-se observar, que esse dispositivo incluiu dois conceitos hoje discutidos e utilizados: o termo "fair" que deu origem ao chamado "fair trade" e "unfair trade", comércio leal e desleal e a utilização do termo produto similar que tem interpretações diferentes por determinados estatutos de alguns países

A proposta do Congresso de revisão da lei anti-dumping de 1916, tinha como modelo a lei canadense³. Por essa lei, a prática do dumping, por si só, ou seja, apenas a venda de mercadoria a preço inferior ao valor de mercado no país de origem, sem a comprovação do dano à indústria local, era sujeita a taxas anti-dumping. O Senado, no entanto, introduziu dispositivo que exigia a comprovação do dano a indústria doméstica. O estatuto anti-dumping de 1921 possuía perfil mais protecionista que o anterior. Ele não discriminava os preços predatórios dos competitivos, contanto que causassem dano a indústria doméstica eram merecedores de taxas anti-dumping.

A lei norte-americana de anti-dumping permaneceu intacta desde a aprovação do estatuto de 1921 até o Ato de acordos comerciais de 1979.

Com relação aos subsídios, emenda aprovada em 1909 con-

3. Barton Fisher. International Trade and Investment. Little Brown and Company, 1986.

siderava as taxas compensatórias como parte de uma política que pré-estabelecia dois tipos de tarifas a serem aplicadas: as tarifas máximas e as tarifas mínimas. As primeiras, impostas a mercadorias oriundas de nações que porventura se utilizassem de práticas discriminatórias com relação aos EUA. As segundas, seriam as tarifas normais à importação impostas dentro do território norte-americano.

Em 1922, nova emenda aprovada pelo congresso autorizou a imposição de taxas compensatórias para anular a concessão de subsídios à exportação e qualquer outro tipo de incentivo à produção de mercadoria que, importada, causasse dano à indústria dos EUA.

Finalmente, em 1930, a secretaria do tesouro é autorizada a calcular o montante do subsídio contido na mercadoria importada a fim de se estabelecer uma taxa compensatória correspondente. Com isso é findo o sistema de tarifas máximas pré-estabelecidas. A taxa compensatória deveria, a partir dessa data, corresponder ao valor do subsídio calculado por instituição competente.

Antes do ato de tarifas de 1974, as medidas compensatórias eram impostas a mercadorias taxadas em território norte-americano, independente da comprovação do dano à indústria do país. Após essa data, quando o congresso resolveu por estender o alcance das medidas compensatórias a mercadorias não

tributadas, criou-se um procedimento especial: quando um pro-
tributadas, criou-se um procedimento especial: quando um pro-

duto era isento de imposto de importação nos EUA. O International Trade Commission, ITC, efetuaria o teste para avaliar se a indústria foi prejudicada. Só após um resultado afirmativo do ITC as taxas compensatórias eram aplicadas. Outra modificação foi efetuada: o presidente poderia retirar uma taxa compensatória sujeito à aprovação unânime do congresso.

Em 1979, a lei de subsídios e medidas compensatórias foi novamente alterada em alguns pontos importantes, que deverão posteriormente ser analisados.

O primeiro país europeu a adotar medidas de proteção à indústria local foi a Alemanha. Esse país dispunha de mecanismo que autorizava um aumento no nível de tarifa quando algum setor da indústria fosse ameaçado por anormal ou injustificável, "abnormal or unreasonable", competição estrangeira. O dispositivo germânico já continha o termo ameaça de dano, hoje consagrado por todos os países que se utilizam destes mecanismos de proteção.

O primeiros estatutos europeus foram surgindo aos poucos depois da primeira guerra mundial, momento em que alguns países iniciavam processo de reconstrução de suas indústrias. A Liga das Nações, organismo criado no primeiro pós-guerra, foi compelida a elaborar o famoso "Memorandum on Dumping". Foi inspirado nesse documento que o GATT, em 1948, elaborou os seus dispositivos relativos às condições para a imposição de taxas anti-dumping e anti-subsídios.

Até 1957, quando foi assinado o Tratado de Roma, que constituiu a Comunidade Econômica Européia, CEE, as nações européias possuíam políticas comerciais distintas. A criação da CEE teve como um de seus objetivos o estabelecimento de " política comercial comum", através da uniformização das: " alterações tarifárias, negociações de acordos de comércio e de tarifas, medidas liberalizadoras, políticas de exportação e dos mecanismos de proteção à indústria doméstica, contra casos de dumping e de subsídios".

Em 1970, findo o período denominado de transição, a responsabilidade pela gerência da " política comercial comum" foi completamente transferida à Comunidade. Após esse período, os países membros não poderiam mais concluir acordos internacionais ou executar políticas comerciais de objetivos distintos das posições adotadas pela Comunidade com relação a terceiros países.

Pode-se dizer que a " política comercial comum" sob vários aspectos atingiu hoje seu objetivo de uniformização. Porém, algumas nações ainda mantêm políticas autônomas com relação a alguns produtos considerados sensíveis.

Os países que à época da formação da CEE e nos primeiros dez anos considerados de transição, dispunham de ações anti-dumping e de medidas compensatórias eram: Bélgica, França, Alemanha, Itália, Luxemburgo, e Holanda. Durante o período de

transição a aplicação destas leis era feita com consulta prévia à Comunidade

Com o passar do tempo, a imposição de medidas compensatórias e taxas anti-dumping pelos Estados-membros individualmente, passou a ser considerada inconsistente com a proposta de união alfandegária, existindo ainda o risco de importações indiretas.

Estas considerações foram levadas aos organismos competentes, que em maio de 1965 iniciaram as discussões sobre a primeira proposta de regulamentação de medidas comuns de protecção à indústria doméstica das práticas de dumping e de subsídios.

Em 1 de julho de 1968 entra em vigor a primeira lei anti-dumping e de medidas compensatórias da CEE, através do regulamento nº 458/68. Ele sofreu três emendas. A primeira, regulamento nº 2011/73, reforçou a autoridade da Comissão, instituição da CEE, para regular as ações administrativas de protecção à indústria. Foi dada a essa instituição autoridade para conduzir as investigações dentro e fora da CEE.

A segunda emenda foi realizada logo após o acesso da Dinamarca, Irlanda e Reino Unido, em 1977, à CEE. Foi permitido aos dois últimos países, durante um período de transição, a utilização de seus mecanismos próprios de protecção à indústria, desde que não lesassem os interesses da CEE como um to-

do. Após esse período, o regulamento nº1411/77, determinava que a comissão deveria iniciar processo de revisão dos instrumentos nacionais, regulando-os ou extinguindo-os, caso impossível a adaptação.

A terceira emenda é mais importante, alterou e especificou o conteúdo de determinados dispositivos do regulamento nº 459/68, que instituiu as ações anti-dumping e de medidas compensatórias da CEE. Ela tornou mais transparentes alguns conceitos, dentre os quais: preços de exportação, causalidade e dano, entre outros.

Quando da elaboração do Acordo Geral, em 1947, foram incluídos dispositivos que regulamentavam a aplicação das medidas de defesa contra as práticas de dumping e de subsídios. Embora as regras contidas no Acordo Geral fossem consideradas como um importante passo em direção à uniformização dos estatutos anti-dumping e de subsídios dos países, elas foram por diversas vezes ignoradas. O GATT possui um dispositivo denominado "grand-father clause". Por essa cláusula, os dispositivos dos códigos nacionais aprovados anteriormente aos internacionais prevalecem perante os últimos.

Baseados nesta cláusula que os EUA não incorporaram o teste do dano, "injury test", como condição para a imposição de taxas compensatórias. A legislação americana de subsídios, que data de 1897, não continha o "injury test".

A imposição demasiada de taxas compensatórias e medidas anti-dumping pelos EUA, fez com que os demais países tocassem uma série de críticas ao sistema de proteção norte-americano. Além da ausência do "injury test" para os casos de subsídios, a CEE criticava a organização institucional do país no que diz respeito ao julgamento dos casos de dumping.

As investigações anti-dumping são realizadas nos EUA, em dois estágios: o primeiro, que analisa a existência do dumping e a aplicação, em seguida, das medidas provisórias de proteção e o segundo, que avalia o dano à indústria doméstica. O último estágio só era iniciado após a conclusão do primeiro. Isto significa que as medidas provisórias anti-dumping eram aplicadas antes mesmo da comprovação do dano à indústria local.

As discussões prosseguiram durante a rodada Kennedy em 1963. O Japão a CEE e outras partes contratantes insistiam na inclusão dos referidos temas na agenda de negociação da rodada. Esses países alertavam quanto à tendência protecionista das taxas anti-dumping e compensatórias, que prejudicariam o livre comércio, objetivo a ser atingido pela rodada.

A posição norte-americana era de se evitar, a qualquer custo, a utilização do dumping e dos subsídios, enquanto os demais países temiam, principalmente, a reação dos governos a essas práticas pela utilização de ações anti-dumping sem justificativa.

Finalmente, a rodada Kennedy foi concluída com a assinatura de um acordo denominado: "agreement on the implementation of the Article VI of the GATT".

A parte mais importante do acordo era o código anti-dumping, que parecia ter unido as divergentes posições dos países membros. O código tornou mais precisas as regras para a determinação do dumping e do dano à indústria local. Agora a prática do dumping precisava ser a principal causa de dano à indústria, para que uma taxa fosse aplicada na importação de determinada mercadoria.

Também foi estabelecido um Comitê para auxiliar as partes signatárias a reverem suas leis nacionais, a fim de uniformizá-las segundo o código do GATT.

Logo após o término da rodada Kennedy, uma disputa interna ocorre nos EUA entre o Congresso e o Executivo. A polêmica referia-se a dois pontos: o quantum de prejuízo exigido para a determinação de dano à indústria doméstica pelo United States Trade Commission, e a proporção de mercadorias importadas com dumping, a ser considerada como a causa principal de dano à indústria doméstica.

A disputa teve como consequência a emenda de 1968, que determinou às autoridades competentes o cumprimento do código no limite do que determinava a lei norte-americana. Rezava o dispositivo: "nothing in the code shall be constructed to res-

strict the discretion of the United States Tariff Commission in performing its duties and functions under the Anti-dumping Act 1921".

Enquanto os EUA ignoravam diversos aspectos do código do GATT recém aprovado, a CEE e os demais países signatários preocupavam-se em adaptar suas leis nacionais aos novos dispositivos aprovados pelo GATT. Porém, a crise do petróleo e a recessão dela advinda, veio alterar a posição da Comunidade.

Em 1973 iniciam-se as discussões da rodada de Toquio. As ações anti-dumping, que não eram antes consideradas relevantes no âmbito das medidas de defesa, passaram a adquirir posição de maior destaque, dado o novo contexto mundial de crise. A Comunidade foi pressionada pelos países-membros a tomar medidas mais radicais contra as importações com dumping, incluindo até mesmo dispositivos contrários as normas do GATT.

Porém, a discussão sobre os subsídios ainda foi mais polêmica do que a relativa ao dumping durante as negociações. Aquele tema não havia sido objeto de maior regulamentação pelo GATT, quando da rodada Kennedy. Os dispositivos existentes, artigos VI e XVI, eram considerados ambivalentes. O art. XVI, reconhece que os subsídios às importações podem causar efeitos danosos ao comércio entre as nações. enquanto o art. VI, delinea as situações em que as taxas compensatórias não podem ser aplicadas.

A posição norte-americana era a de que a imposição de qualquer forma de subsídios era danosa. Por outro lado, a CEE considerava determinados subsídios domésticos necessários para a recuperação de determinadas regiões.

As negociações sobre o tema foram difíceis, dadas as posições distintas dos principais países. Finalmente, a rodada de Tóquio concluiu o código de subsídios e medidas compensatórias em 1979, revendo ainda o código anti-dumping de 1968.

Pode-se observar pelo histórico, o interesse das nações em possuir dispositivos

que as defendessem de práticas desleais ao comércio, como parte de suas políticas de industrialização. Os primeiros instrumentos foram criados no século XIX para deterem as ex-metrópoles da prática dos subsídios que intencionalmente lesavam as indústrias nascentes das ex-colônias. Quando finda a primeira guerra mundial, outras nações também sentiram a necessidade de incluir em suas legislações comerciais mecanismos de defesa contra práticas desleais.

A partir dessa fase, os estatutos das nações foram por diversas vezes alterados a fim de se adequarem às novas conjunturas. Com o surgimento do GATT, uma tentativa de uniformização foi feita e, mais tarde, os códigos tentaram inibir o uso indiscriminado das taxas compensatórias e anti-dumping. Os EUA, recordistas na utilização dessas ações, chegaram a iniciar no período entre 1958 e 1964, 221 ações

anti-dumping, aplicando medidas provisórias em 90 casos.

A inclusão de códigos anti-dumping e de subsídios na legislação comercial dos países adquiriu ainda maior importância com o passar do tempo, dado o duplo objetivo: de defesa contra as práticas desleais, bem como da utilização indiscriminada das ações anti-dumping e de medidas compensatórias por determinadas nações⁴..

III-Análise dos principais conceitos contidos nos estatutos anti-dumping e de subsídios e medidas compensatórias dos EUA e da CEE⁵..

Esse capítulo apresentará os conceitos atuais, fruto das alterações ocorridas no decorrer dos anos, que variavam segundo as tendências mais protecionistas, ou não, das distintas administrações. Dependendo do sucesso das pressões da indústria doméstica, as definições eram modificadas a fim de facilitar a utilização das medidas de proteção.

Antes de prosseguir com a análise do objeto do capítulo, é importante uma noção de como são as distintas formas de aplicação das taxas anti-dumping e compensatórias nos EUA e

4. Finger, *Antidumping and antisubsidy law in * The Uruguay Round: A handbook on the Multilateral Round Negotiations*. The World Bank publications.

5 Jackson, Vermults. *Antidumping law and practice: a comparative study*. Michigan University. 1989.

na CEE.

Nos EUA, a obrigação do pagamento das taxas anti-dumping e compensatórias é determinada em uma base retrospectiva, relativamente ao ano do trâmite da ação. O percentual atingido no período da investigação original serve apenas como estimativa para a determinação da taxa final.

Esse sistema tem a vantagem de aplicar taxas atuais para a anulação das margens de dumping e do montante dos subsídios. No entanto, apresenta a desvantagem de não proporcionar ao importador o conhecimento, no momento da importação, do valor das taxas a pagar e, portanto, da sua capacidade de cumprir com tal obrigação.

Já com relação ao sistema da Comunidade, as taxas são fixadas prospectivamente, baseadas nos dados adquiridos durante a investigação inicial. Esse procedimento faz com que na maioria dos casos as taxas fiquem defasadas, dado o espaço de tempo entre a investigação inicial e o término da ação, fase em que serão aplicadas.

É importante destacar que a investigação inicial para ambos, constitui o período em que as instituições competentes determinam se existe o dumping e o subsídio e a ligação entre essas práticas e o dano à indústria local.

Porém, considerada ainda mais lesiva, é a forma do sis-

fema da CEE de cobrança das referidas taxas. A Comunidade impõe as medidas de defesa, como percentuais do preço de importação da mercadoria objeto da ação. Isso traz, como consequência, o fato de que a taxa deverá ser paga por todos os importadores da mercadoria, independente da existência da prática de dumping e dos subsídios. Tornando-se parte do preço de importação, essa percentagem será aplicada em todas as futuras importações da mercadoria em questão.

Distintamente dos EUA, a CEE adotou a "lesser duty rule". Essa regra permite que as taxas anti-dumping e compensatórias sejam de valor inferior à margem de dumping e do montante dos subsídios encontrados na mercadoria objeto da ação, se suficientes para anular o efeito das práticas consideradas desleais.

Segundo Vermuist, a "lesser duty rule" é consequência lógica da regra do GATT que determina como condição para a imposição de uma medida de defesa, a causalidade. Ou seja, a ligação entre a prática e o dano à indústria local. O GATT determina no art. 4 do código, que se o dano causado puder ser anulado por taxas inferiores as margens de dumping e de subsídios, é desejável que a "lesser duty rule" seja aplicada. Porém, o Acordo Geral deixa as partes signatárias livres para escolherem se adotam ou não essa regra.

O sistema comunitário possui ainda outra regra que o norte-americano não contém. Essa é denominada de "sunset clau-

se". Por essa cláusula, as taxas anti-dumping e compensatórias expiram após cinco anos de vigência. Se a indústria protegida considerar indispensável, no momento do término da proteção, a continuidade da aplicação das taxas poderá requerer à instituição competente o prosseguimento das mesmas, se comprovada a necessidade.

Ainda segundo Vermultz, essa cláusula deveria ser adotada não só pelos EUA, como por todos os países signatários dos códigos do GATT. O sistema norte-americano possui dispositivo que prevê a revisão anual de cada caso de dumping e de subsídios. Se adotada a "sunset clause", tal encargo burocrático estaria dispensado. Segundo o mesmo autor, essa cláusula é eficiente para lidar com determinados setores cujas taxas compensatórias e anti-dumping tornaram-se desnecessárias.

Podem-se observar que ambos sistemas possuem vantagens e desvantagens para o importador, por um lado, e para o exportador, por outro. O importante é que as taxas anti-dumping e compensatórias não podem servir de punição a práticas passadas de dumping e de subsídios. Elas devem ser impostas com o intuito de prevenir ou anular futuras práticas desleais.

Segundo as regras do GATT, mesmo que seja comprovada a existência do dumping ou dos subsídios, a imposição das taxas não é obrigatória. Os países signatários têm apenas o direito de aplicar as medidas cabíveis, segundo as condições estabelecidas pelo Acordo Geral.

Os dois sistemas, com o passar do tempo, avançaram no sentido de alcançarem o denominado caráter legalista. Isso significa a descrição cada vez maior das normas de seus estatutos, através de regulamentações mais específicas, a fim de se evitar que as pressões políticas prevaleçam no momento das decisões, durante os processos administrativos.

Segundo Jackson, citado por Vermuist em seu artigo:

"Em um sistema com alto grau de poder de decisão dos oficiais do governo, os perigos de corrupção ; de manipulação política e negociações escusas são grandes. Quase sempre os seguimentos mais fracos da economia doméstica (consumidores) pagam pelas decisões tomadas em benefício dos interesses mais poderosos. O sistema legalista permite que os funcionários governamentais bem intencionados possuam justificativas para afastar as pressões dos grupos mais poderosos."

Finger⁶ faz uma distinção entre as medidas de "high-track police" e "low-track police". As últimas, também denominadas de decisões técnicas, são determinadas e não decididas. Determinadas de acordo com as normas e regulamentações administrativas existentes. As primeiras, são decididas, devido à ausência de maiores especificações em lei. Essas estão mais

6. Finger, Hall, Nelson - The Political Economy of Administered Protection - The World Bank Publication.

sujeitas a pressões políticas.

Entre as práticas desleais, as medidas de defesa contra o dumping são consideradas de "low-track police", se comparadas com as medidas de defesa contra os subsídios. Os estatutos anti-dumping possuem maior regulamentação do que os de medidas compensatórias. Aquelas possuem definições mais específicas e em maior quantidade. Ou seja, por exemplo, para a identificação da existência do dumping o número de condições é maior do que para a determinação da existência de subsídios.

Para determinar a existência do dumping, as autoridades, no país importador devem, apurar, se o preço de exportação do produto é inferior ao valor normal, "normal value", de mercadoria similar no país de origem. A diferença entre o preço de exportação e o valor normal constitui a margem do dumping. Essa definição é comum tanto para os EUA, quanto para a CEE.

Já com relação às condições para a imposição de medidas compensatórias, os dispositivos europeu e norte-americano diferem um pouco. O art.3 do regulamento nº 2176/84 da CEE, determina que deve ser comprovada a existência de:

"qualquer subsídio aplicado direta ou indiretamente, no país de origem, sobre a manufatura, produção, exportação e transporte de qualquer produto".

O estatuto norte-americano faz menção apenas a imposição de subsídios, entendidos como subsídios à exportação, exigindo ambos a comprovação da causalidade, entendida como a ligação entre a prática e o dano.

Segundo Bael⁷, o sistema da CEE inclui uma gama de benefícios considerados ilegais, inclusive subsídios domésticos. Portanto, na prática, afirma o autor que as autoridades da Comunidade raramente impuseram taxas compensatórias sobre produtos beneficiados por subsídios domésticos.

A despeito do afirmado por Bael, o estatuto da Comunidade é muito criticado por seus parceiros comerciais devido ao desrespeito as normas do Acordo Geral, que considera os subsídios domésticos necessários ao desenvolvimento de determinados setores da indústria.

A seguir, vamos analisar a definição de dumping que contém tres importantes termos, abaixo discriminados: valor normal, preço de exportação e produto similar.

a-Valor normal:

O método preferido pelos dois sistemas europeu e norte-americano para calcular o valor normal; é utilizar o preço de comercialização da mercadoria em questão no mercado doméstico

7. Bael, Belles ' International Trade and Practice of the EEC' in EEC Antidumping and other trade protection laws. CCH Ltd. 1986

do produtor.

Porém, a primeira condição é que a comercialização no mercado do exportador deva ser normal, ou seja, estão excluídas as vendas entre companhias, filial/matriz e vendas especiais.

A segunda condição diz respeito à impossibilidade de comparação entre preços de vendas domésticas com preços de exportação, se as domésticas forem de volume inferior a 5% do volume das exportações para os EUA e CEE.

Se as instituições no país importador determinarem a impossibilidade de apuração do valor normal da mercadoria, devido à ausência do preenchimento das condições mencionadas, elas podem calcular o valor normal da seguinte forma:

.comparando-se com o preço de exportação de produto similar para terceiros países

.calculando o custo de produção da mercadoria no país de origem mais um montante que inclui custos administrativos de venda e uma margem de lucro.

O primeiro método é o preferido pelos EUA, enquanto o segundo pela Comunidade e todos os demais países que possuem o referido estatuto. Segundo Vermulst, essa preferência se dá pelo fato de que as autoridades, nos EUA, consideram o valor

adquirido pelo método do preço comparativo, mais seguro e correto.

Já as autoridades na CEE, entendem que se existe evidência que as exportações estão com dumping, quando dirigidas ao seu país, estariam também evadidas desse vício quando dirigidas a outros países, comprometendo assim a segurança do valor alcançado pelo primeiro método.

O segundo método denominado de valor construído "Constructed value", apresenta algumas falhas, mesmo o o Acordo Geral não faz menção aos passos para se atingir esse valor. Esses problemas aparecem, quando o custo da produção é calculado de forma arbitrária, não refletindo a realidade econômica do país em questão, sendo inflacionado o valor normal da mercadoria. Nesses casos, as regras anti-dumping podem ser utilizadas para fins protecionistas.

Novamente Vermultz, afirma ser urgente a formulação de regulamentações, para que o valor normal atingido através do método do valor construído, não seja arbitrário. Para isso aponta o mesmo autor os pontos principais para uma futura discussão em âmbito multilateral:

.Quais os custos a serem incluídos quando do cálculo do custo de produção da mercadoria no país de origem?

.Qual a base para o estabelecimento da margem de lucro?

.Qual a base para o estabelecimento dos custos administrativos gerais e quais seriam os mesmos?

.Quando se considera que uma empresa está vendendo em quantidades substanciais abaixo do valor?

b-Valor normal em economias dirigidas:

As autoridades, nesses casos, ignoram os custos de produção da mercadoria no país de origem, baseando o valor normal, nos custos de produção de mercadoria similar em um país de economia de mercado.

Tanto nos EUA, quanto na CEE, o modelo de comparação deve ser um país de nível de desenvolvimento econômico superior ao primeiro. Normalmente essa prática inflaciona o valor normal da mercadoria no país de origem.

Ciente disso, os EUA, através do Omnibus Trade and Competitiveness Act, determinou alguns fatores a serem julgados no momento da apuração do valor construído em uma economia dirigida. O Departamento de Comércio leva em consideração os fatores de produção no país de origem (horas de trabalho, matéria prima utilizada, quantidade de energia e outros), comparando-os com uma economia de mercado.

Esse sistema não é ainda considerado perfeito, porém foi um passo importante na direção do alcance de um padrão mais

Justo de aplicação de taxas anti-dumping em países de economia dirigida.

É importante ressaltar que atualmente são poucos os países que mantêm um sistema de intervenção estatal puro, a tendência desse critério, portanto, é torna-se obsoleto.

c-Preço de exportação:

Os dois sistemas, o norte-americano e o europeu, calculam o preço de exportação baseados no preço pago pelo importador. Nos casos de importação entre empresas (filial e matriz), o preço de exportação é calculado segundo os sistemas europeu e norte-americano, através do resgate do preço de revenda da mercadoria ao primeiro comprador independente no país do importador. Devem ser deduzidos do valor adquirido, os custos ocorridos entre a importação e a revenda. Tanto os EUA quanto a CEE, incluem nos custos uma margem de lucro para o importador.

d-Produto similar:

O código anti-dumping do GATT define produto similar como: um produto idêntico, igual em todos os aspectos ou, na ausência desse produto, outro que, embora não seja idêntico, tenha características muito similares ao produto em questão".

A Comunidade essencialmente adotou a definição integral

do GATT. O critério adotado para a identificação da similaridade, é o físico. Ou seja, um produto é considerado similar a outro se for idêntico ou parecido fisicamente.

Nos EUA, o critério mais adotado para o alcance da similaridade é o funcional. Se ambos os produtos, ao serem comparados, tiverem a mesma utilidade, podem ser considerados similares. Essa regra é utilizada para produtos que não são idênticos mas que se parecem e têm a mesma função.

Embora a definição de produto similar, segundo o critério funcional, pareça mais ampla, ela não é, necessariamente, em consequência, mais protecionista: sendo ampliado o número de indústrias lesadas, o efeito poderá ser o de diluir o dano.

Até o presente momento, foram apresentados os conceitos contidos exclusivamente no estatuto anti-dumping dos EUA e da CEE. O estudo prosseguirá com os conceitos restantes, comuns aos estatutos anti-dumping e de subsídios e medidas compensatórias. Eles são: indústria doméstica, dano e causalidade.

e-Indústria doméstica:

O sistema da CEE, regula em maior detalhe a definição de indústria doméstica. O art. 4 do estatuto da Comunidade define "indústria da Comunidade" pelas seguintes regras:

A regra básica é a de que para serem qualificados como "indústria da Comunidade" os produtores devem possuir a "maior proporção" do total da produção da Comunidade da mercadoria em questão.

Existem três exceções a esta regra:

1. os produtores relacionados com os exportadores ou importadores ou que sejam os próprios importadores da mercadoria, não fazem parte da "indústria da Comunidade".

2. sob especiais circunstâncias, produtores localizados em um mercado regional dentro da Comunidade devem ser considerados como "indústria da Comunidade".

3. finalmente, quando dentre os produtores da Comunidade não existir de forma separada e identificada fabricantes do produto em questão, os efeitos das práticas desleais serão considerados como se tivessem atingido a todos os produtores, que além de outras mercadorias fabriquem também o produto em questão, mesmo que em segundo plano.

A primeira e a segunda exceções, reduzem a abrangência da indústria doméstica na CEE. A terceira, no entanto, tem efeito inverso. Porém, dilui o impacto das importações com práticas desleais, ao dificultar a determinação do dano nessas circunstâncias.

Os EUA definem de forma mais genérica o termo indústria doméstica. Ela é definida por lei com: "os produtores como um todo, ou aquele grupo de produtores que é responsável pela

produção da maior proporção da produção total da mercadoria em questão."

O sistema norte-americano faz apenas uma exceção a essa regra básica: "em circunstâncias apropriadas", o território norte-americano pode se dividir em dois ou mais mercados regionais. Se o dano for configurado em uma dessas regiões, uma determinação afirmativa quanto à imposição de medidas de defesa pode ser alcançada a despeito da indústria nacional não estar comprometida.

As circunstâncias apropriadas são:

.que os produtores dentro do mercado regional vendam se não toda, pelo menos a maior parte de sua produção nesse mercado.

.que a demanda dentro do mercado regional, não seja satisfeita por outros fornecedores, senão os localizados na região considerada.

.a região destacada deve representar importante área de consumo e de produção da mercadoria em questão.

.as condições dos produtores da mercadoria na área destacada devem ser piores do que as da indústria como um todo.

As condições têm o objetivo de prevenir a imposição de taxas às importações realizadas em todo o território nacional, quando o impacto negativo dessas importações está limita-

do a um pequeno segmento do mercado.

f-Dano material. ("material injury"):

Anteriormente, a aprovação do Ato de Acordos de Comércio de 1979, nos EUA, as normas relativas a medidas anti-dumping e compensatórias referiam-se à existência de "dano", ao invés de "dano material". O GATT em seu art. 6, usava o termo "dano material", permanecendo até hoje esta denominação.

Essa distinção foi objeto de polêmica entre os EUA e seus principais parceiros comerciais. Os últimos alegavam que o dano material era uma consequência mais grave do dano. O ITC, definia "dano", como:

" any harm which is more than the minimis, while the minimis injury in turn, was considered frivolous inconsequential, or immaterial".

Já o dano material é definido a partir da existência de três componentes, (a satisfação de apenas um deles é suficiente para a configuração do dano material):

1. se a indústria estiver sofrendo o "dano material", durante o período da investigação.
2. se a indústria não estiver sofrendo o "dano material" durante o período da investigação, porém

existem suficientes indicações de que sofrerá em um futuro próximo (ameaça de dano).

3. não existe ainda indústria local produzindo mercadoria similar, porém poderia existir na ausência da importação dos produtos com dumping e subsídios (retardamento material do estabelecimento de uma indústria).

Considera Vermuils, que apesar das indicações para a apuração do dano material, essa determinação ainda é subjetiva. Aponta ainda como agravante o fato de alguns sistemas, incluindo o da CEE, considerarem confidencial o período de apuração do dano. Isso impede um acompanhamento dos dados utilizados durante a investigação e a segurança de um resultado justo e real.

g-Causalidade:

Embora tecnicamente seja possível dividir os estágios de determinação da existência da prática desleal e em segundo lugar, do dano causado a indústria, na realidade eles devem ser simultâneos, porque são interrelacionados.

Mesmo os países como, por exemplo, os EUA, que verificavam em primeiro lugar a existência da prática desleal e após uma determinação positiva, aplicavam as medidas provisórias antes mesmo da apuração do dano, tiveram os seus sistemas alterados.

O código anti-dumping de 1967 do GATT discutia que as importações com dumping deveriam ser a causa principal do dano à indústria local. A fim de alcançar um resultado, as autoridades deveriam avaliar, por um lado, o efeito do dumping e, por outro, os fatores que em conjunto poderiam estar afetando a indústria local.

Já os códigos aprovados em 1979 exigiam apenas a determinação de que as importações com dumping e subsídios eram causadoras de dano material à indústria local. O código apenas dispõe que outras causas não devem ser levadas em consideração. Pode-se observar que o código do GATT afrouxou o anterior conceito de 1967.

Por último, uma prática comum aos dois sistemas é a acumulação. Essa prática consiste em reunir na investigação inicial todos os exportadores da mercadoria objeto da ação, a fim de se apurar a causalidade. Partindo do princípio que as mercadorias importadas com dumping e subsídios competem entre si e com a indústria no país do importador, faz sentido, sob o ponto de vista da instituição competente, acumular essas importações para se calcular o dano.

A prática da acumulação é feita em dois contextos:

.quando existem vários exportadores dentro do país exportador.

quando existam diversas nações exportando o produto em questão.

Concluindo, pode-se notar que os EUA, seguindo a tradição herdada do sistema inglês, consuetudinário, ou seja, baseado mais jurisprudência do que em especificações normativas, é bem mais suscinto nas suas regulamentações do que o sistema comunitário.

Mais uma vez, é importante relembrar o caráter dinâmico das relações do comércio que fazem com que os conceitos mencionados não sejam estanques. Eles se alteram a cada distinta administração, pelas mudanças do contexto mundial (surgimento de novos parceiros competitivos, recessões e etc.) e pelas discussões em âmbito multilateral do GATT.

IV-Comentários Finais:

As leis anti-dumping e de subsídios são alvo de críticas por alguns estudiosos das relações internacionais. Esses alegam que como instrumentos nacionais para a defesa contra práticas desleais, os estatutos anti-dumping e de medidas compensatórias servem as vezes a objetivos distintos. Embora isso não deixe de ser uma verdade, os referidos estatutos têm a importante função de intermediar as relações de comércio entre nações com distintas estruturas econômico-legais e administrativas:

" *A interdependência econômica mundial é um fato, que trouxe como consequência maior dificuldade de se manejar as relações entre as várias economias. Esse problema é análogo a tentativa de se fazer dois computadores que trabalham de forma diferente, realizarem um mesmo projeto. Para isso é necessário um instrumento mediador ("interface mechanism"). Igualmente nas relações econômicas internacionais, e particularmente nas de comércio, alguns mecanismos de intermediação são necessários para compatibilizar sistemas econômicos e administrativos distintos.*"

Está claro que os códigos anti-dumping e de subsídios do GATT, possuem uma série de lacunas importantes. Essas lacunas dão ensejo a que as nações formulem suas próprias interpretações, às vezes incongruentes com os princípios do Acordo geral de nação mais favorecida e de livre comércio. A dificuldade em regular essas iniciativas unilaterais dos países reside no fato de que, ao serem alguns dispositivos adotados por uma parte contratante, a outra se acha no direito de incorporá-los também, mesmo que contrário às regras do GATT.

É de longa data que escutamos discursos proferidos por autoridades no Brasil, criticando o "protecionismo das nações

desenvolvidas, como um fator prejudicial ao acesso das mercadorias brasileiras de exportação."

Estudos relativos a contenciosos entre países desenvolvidos e em desenvolvimento já comprovaram através de coleta de resultados e atuações dos últimos, que a estratégia do convencimento é a mais ineficiente. Ou seja, o ato de proferir discursos anuais, reclamando o tratamento protecionista dado às nossas exportações não traz nenhum efeito quanto a uma mudança de atitude por parte das nações desenvolvidas.

Por outro lado, a incorporação dos instrumentos objeto do estudo, com a regulamentação e conseqüente utilização dos mesmos, trará com certeza resultados bem mais concretos e positivos para o Brasil. A opção entre o discurso (palavras) e a atuação concreta deve, agora, principalmente dada a nova política de liberalização de importações, ser feita.

No decorrer do trabalho, foi observado que tais instrumentos são utilizados desde o séc. XIX. Mecanismos como de preço mínimo e de referência já foram abandonados desde o início do séc. XX.

O Brasil, como signatário dos códigos do GATT, os incorporou à legislação nacional em 1987, através dos decretos nº93.941 de 16 de Janeiro e Decreto nº93.962 de 22 de outubro. A posterior regulamentação foi efetuada através do Regulamento nº00-1227 da CPA.

Esse regulamento especifica o trâmite processual das referidas ações, determinando os prazos a serem respeitados e os estágios a serem cumpridos pelas partes envolvidas na ação.

A incorporação tardia dos referidos instrumentos, tem pelo menos uma vantagem; a possibilidade de se extrair dos estatutos vigentes há mais tempo suas qualidades, adaptando as devidas interpretações a realidade nacional.

No entanto, deve-se estar atento no sentido de se evitar a incorporação antecipada de dispositivos existentes nos estatutos das nações desenvolvidas à legislação nacional. As alterações, que porventura devam ser realizadas, serão em parte consequência da prática e da necessidade de novas interpretações.

As importações brasileiras ainda não são representativas se comparadas por exemplo com o volume de importações norte-americano. Portanto os códigos anti-dumping e de subsídios e medidas compensatórias tem ainda, no Brasil, objetivo distinto do que tem nos EUA. No nosso país eles tem a função principal de defender as exportações brasileiras da imposição indiscriminada de taxas anti-dumping e de medidas compensatórias.

No ano de 1994, é intenção de nossa atual administração atingir um sistema com tres tipos de tarifas: 0%, 20% e 40%.

A primeira, aplicável à importação de insumos e matéria-prima sem similar nacional, a segunda, seria uma tarifa modal média, devendo a terceira estar destinada à importação de mercadorias cuja indústria esteja se estabelecendo no país.

Desta forma, é fundamental o conhecimento das regras básicas dos sistemas das nações que mais acionam o Brasil, para que no momento certo, possamos extrair dos mesmos, dispositivos que se adequem às necessidades da conjuntura.

Participar ativamente do comércio mundial sem os mecanismos de proteção existentes, equivale a disputar um jogo desconhecendo as regras do mesmo e sem o apoio técnico necessário. Ou seja, em desigualdade de condições.

A legislação brasileira, na prática ainda está em fase de implementação. É nesse momento que os setores conscientes da sua necessidade, devem participar elaborando projetos e sugestões, no sentido de amadurecer o código nacional.

Até o momento, foram apontados dois inconvenientes jurídicos à implementação dos estatutos anti-dumping e de medidas compensatórias no Brasil. Esses são relativos à:

.cobrança das taxas anti-dumping e compensatórias, como adicional ao imposto de importação.

.retroatividade na cobrança dos direitos compensatórios e anti-dumping.

A criação de um tributo pressupõe o estabelecimento de natureza jurídica, base de cálculo, fato gerador e finalmente do respectivo processo fiscal. Prevê ainda o Código Tributário Nacional, o princípio da anualidade. Segundo esse princípio, um tributo criado em um determinado ano só deverá ser aplicado no exercício fiscal seguinte.

As pressões para uma implementação mais rápida e menos burocrática dos códigos do GATT, fizeram com que os novos direitos a serem cobrados fossem considerados como adicional ao imposto de importação. Desta forma não seria necessária a criação de fato gerador, base de cálculo e natureza jurídica para novos tributos. Sendo implementada a Resolução nº 00-1227, em Janeiro, segundo o princípio da anualidade, as taxas anti-dumping só poderiam ser cobradas, se constituíssem novo tributo, no ano seguinte.

Quanto a este ponto, não se encontra o Brasil em posição isolada. Também a Comunidade considera as taxas anti-dumping e compensatórias, como imposto de importação. Porém, a cobrança dessas taxas, segundo o sistema europeu, é indiscriminada. A partir do momento em que são impostas, incidirão sobre todas as importações da mercadoria em questão. Já em nosso país, a incidência se dá apenas sobre as mercadorias que comprovadamente estão com dumping ou subsídios.

Relativamente ao segundo ponto, a Constituição brasileira

não permite que o mecanismo da retroatividade venha a prejudicar o contribuinte. Portanto, iniciado o período da investigação, se medidas provisórias não forem impostas e quando do final do processo se estabelecerem taxas anti-dumping e compensatórias, essas não deverão retroagir ao início da investigação. Quanto a esse ponto, o Brasil se mantém cumprindo o princípio constitucional.

O sistema norte-americano permite a retroatividade. Segundo o sistema canadense, considerado o ideal, no momento da determinação final, sendo afirmativa, são calculadas taxas para o período anterior relativo ao curso do processo e as taxas a serem pagas posteriormente, sendo distinto o valor das mesmas e a base de cálculo também.

Com relação aos conceitos mencionados na seção anterior, deverão ser melhor especificados na legislação brasileira a fim de atenderem às necessidades da indústria local, de forma que não sejam feridos os princípios do GATT.

A lei brasileira anti-dumping estabelece, seguindo corretamente os princípios do GATT, a determinação do valor normal e do preço de exportação para o cálculo das margens de dumping. O sistema brasileiro é similar ao norte-americano. O Brasil compara o preço de exportação, com o valor das vendas da mercadoria ex-fábrica no país exportador. A legislação brasileira se encontra em estágio similar aos demais estatutos. Todos eles, e inclusive o próprio Acordo Geral, devem elaborar

Todos eles, e inclusive o próprio Acordo Geral, devem elaborar melhores especificações relativamente à questão da opção pelo método do cálculo do custo de produção através do "valor construído".

Recomenda-se que a "lesser duty rule", regra contida no GATT, seja utilizada pelo nosso país. Ela faz parte da legislação nacional cabendo apenas às instituições competentes, tornarem um costume a utilização desse dispositivo.

Com relação aos prazos valerá a pena a aplicação da denominada "sunset clause", mencionada na seção anterior, as medidas de proteção segundo o regulamento da antiga CPA serão de cinco anos.

Outro ponto fundamental, é o de, na medida do possível, tornar transparentes as fases de decisões administrativas, com o acesso a informações às partes lesadas pelas decisões.

E finalmente, quanto ao conceito de produto similar a ser utilizado, recomenda-se o adotado pelos EUA, que considera o critério funcional na determinação da similaridade.

Concluindo, a aplicação dos mecanismos objeto do estudo no direito pátrio, faz parte do caminho a ser trilhado em busca da modernidade. É um objetivo da atual administração a redução do nível de intervenção estatal. As ações anti-dumping

deixando que os respectivos setores da iniciativa privada nos países, negociem e atinjam os seus objetivos. A função do Estado é intermediar essas relações e a do GATT é prover para que o princípio do livre comércio seja respeitado.

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

-
- 163** *O acesso da China à OMC: implicações para os interesses brasileiros.*
Lia Valls Pereira e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Set/2005.
-
- 162** *Subsídios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artifícios que anulam a vantagem comparativa do Brasil nos mercados norte-americano e europeu em açúcar, etanol, manitol e sorbitol.*
Aluísio G. de Lima Campos. Fev/2004.
-
- 161** *Relações econômicas bilaterais Brasil-Rússia: perspectivas de ampliação.*
João Bosco Machado e Carlos Serapião Júnior. Jul/2003.
-
- 160** *Focando a política de promoção de exportações.*
Ricardo A. Markwald e Fernando Puga. Set/2002.
-
- 159** *Diversificação regional das exportações brasileiras: um estudo prospectivo.*
Renato da Fonseca. Set/2002.
-
- 158** *Um levantamento de atividades relacionadas à atividade exportadora das empresas brasileiras: resultados de pesquisa de campo junto a 460 empresas exportadoras.*
Galeno Tinoco Ferraz Filho e Fernando José Ribeiro. Set/2002.
-
- 157** *O viés anti-exportador: mais além da política comercial.*
Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
-
- 156** *A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior.*
Pedro da Motta Veiga e Roberto Magno Iglesias. Set/2002.
-
- 155** *Política comercial brasileira: limites e oportunidades.*
Marcelo de Paiva Abreu. Set/2002.
-
- 154** *Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro.*
Roberto Magno Iglesias e Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
-
- 153** *O comércio exterior brasileiro de bens de capital: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
-
- 152** *O comércio exterior brasileiro de calçados e têxteis: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
-
- 151** *Diretrizes de promoção comercial para as exportações do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga, Mário C. de Carvalho Júnior, Leda Hahn e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jun/2000.
-
- 150** *Desempenho exportador do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga e Mário C. de Carvalho Júnior. Jun/2000.
-
- 149** *Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector calzado.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
-
- 148** *Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector farmaceutico.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
-
- 147** *Barreiras às importações nos Estados Unidos da América, Japão e União Européia: estimativas do impacto sobre as exportações brasileiras.* Honório Kume e Guida Piani. Out/99.
-
- 146** *Barreiras externas às exportações brasileiras: 1999.*
Renato Fonseca, Mário C. de Carvalho Jr., Galeno T. Ferraz Filho, Henry Pourchet, Ricardo Markwald e Fernando C. da Silva. Out/99.
-
- 145** *Uma estratégia para a promoção comercial das exportações nordestinas.*
Ricardo Andrés Markwald e Pedro da Motta Veiga. Out/99.
-
- 144** *Indústrias de plásticos: desenvolvimento do potencial exportador das empresas de 3ª geração.*
João Bosco M. Machado e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jul/99.
-
- 143** *Subsídios ao milho e aos derivados do milho nos mercados dos Estados Unidos e da União Européia.*
Aluísio G. de Lima Campos. Jul/99.
-

Planta de Detalhe II