



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

LUANA RODRIGUES GIROTO

**OMC NO COMBATE AO DUMPING: NO ÂMBITO DOS ASPECTOS
JURÍDICOS BRASILEIRO**

**Assis/SP
2019**



Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"

LUANA RODRIGUES GIROTO

**OMC NO COMBATE AO DUMPING: NO ÂMBITO DOS ASPECTOS
JURÍDICOS BRASILEIRO**

Projeto de pesquisa apresentado ao curso de Direito do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

Orientando(a): Luana Rodrigues Giroto

Orientador(a): Leonardo de Gênova

**Assis/SP
2019**

FICHA CATALOGRÁFICA

G527o GIROTO, Luana Rodrigues
OMC no combate ao dumping: no âmbito dos aspectos jurídicos brasileiro / Luana Rodrigues Giroto.– Assis, 2019.

50p.

Trabalho de conclusão do curso (Direito). – Fundação Educacional do Município de Assis-FEMA

Orientador: Me. Leonardo de Gênova

1.Direito internacional 2.OMC
CDD341.12

**OMC NO COMBATE AO DUMPING: NO ÂMBITO DOS ASPECTOS
JURÍDICOS BRASILEIRO**

LUANA RODRIGUES GIROTO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito do Curso de Graduação, avaliado pela seguinte comissão examinadora:

Orientador: _____
Leonardo de Gênova

Examinador: _____

**Assis/SP
2019**

Dedico o presente trabalho à minha amada família, ao meu pai Jesus Giroto, à minha mãe Levina Rodrigues Giroto, ao meu irmão Diogo Rodrigues Giroto, aos meus avós José Giroto e Benedita Timoteo dos Santos “*in memoriam*”.

AGRADECIMENTOS

A Deus por me amparar e conceder forças para superar as dificuldades.

A esta faculdade e todo seu corpo docente, que me proporcionaram as condições necessárias para que pudesse alcançar meus objetivos.

Ao meu professor e orientador Leonardo de Gênova, por todo o tempo e conhecimento dedicados durante o processo de realização deste trabalho.

Aos amigos de classe, especialmente à Dara Masini, Grazielle dos Santos, James Felix e Jaqueline Aparecida Nascimento pelo incentivo e companheirismo durante essa jornada.

Enfim, a todos que contribuíram para a realização deste trabalho, de forma direta ou indireta, fica registrado aqui.

“Não há paz sem justiça, não há justiça sem perdão, não há perdão sem amor”.

João Paulo II

RESUMO

Este trabalho limitou-se a estudar a prática do *dumping* no contexto mundial regulado pela OMC, com enfoque para o cenário brasileiro comercial e os dados referentes às medidas antidumping aplicadas aos casos concretos, detalhando, no âmbito dos aspectos jurídicos brasileiros, o início das investigações com a formulação das petições, prazos, regras e medidas a serem cumpridas para que seja aceito pelo comitê responsável a denúncia ofertada. Foi ressaltado o Decreto n. 8.058/2013 que foi um marco regulatório de defesa comercial no Brasil.

Palavras-chave: Antidumping; Dumping; Decreto n. 8.058/2013; OMC.

ABSTRACT

This work was limited to study the practice of dumping in the world context regulated by the WTO, focusing on the Brazilian commercial scenario and the data concerning the antidumping measures applied to specific cases, detailing, in the Brazilian legal aspects, the beginning of the investigations, with the wording of the petitions, deadlines, rules and measures to be fulfilled to be accepted by the committee responsible the complaint offered. Decree no. 8.058 / 2013 which was a regulatory framework for trade defense in Brazil.

Keywords: Antidumping; Dumping; Decree n. 8.058 / 2013; WTO.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1: Acesso às investigações Antidumping.....	36
Gráfico 2: Evolução da Legislação Antidumping no Brasil 1994-2016.....	38

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CAMEX: Câmara de Comércio Exterior

DECOM: Departamento de Defesa Comercial

FMI: Fundo Monetário Internacional

GAD: Global Antidumping Database

GATT: Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio

GTIP: Grupo Técnico de Avaliação de Interesse Público

MDIC: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

MERCOSUL: Mercado Comum do Sul

NCM: Nomenclatura Comum do Mercosul

NMF: Nação Mais Favorecida

OIC: Organização Internacional do Comércio

OMC: Organização Mundial do Comércio

SECEX: Secretaria de Comércio Exterior

UE: União Europeia

LISTA DE SÍMBOLOS

GNO: Aço Silício de grão não orientado

MM: Unidade de medida milímetro

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
1. REFERENCIAL HISTÓRICO DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO.....	16
1.1 CENÁRIO COMERCIAL INTERNACIONAL E A CRIAÇÃO DA OMC.....	16
1.2 DAS ORIGENS DA OMC.....	18
1.2.1 Dos Objetivos da OMC	21
1.2.2 Das Funções da OMC	22
1.3 DA ESTRUTURA DA OMC.....	22
1.3.1 Do Processo Decisório OMC	24
1.3.2 Quadro Atualizado da OMC e suas negociações.....	26
1.4 DO CENÁRIO BRASILEIRO NA OMC	27
2. PRÁTICA DE DUMPING: CONCEITO E EFEITOS NA ORDEM JURÍDICA BRASILEIRA.....	28
2.1 CONCEITO E CLASSIFICAÇÃO DO DUMPING.....	28
2.1.1 Os Efeitos da Prática de Dumping na Esfera Jurisdicional	32
3. ATUAÇÃO DA OMC NO ANTIDUMPING E A IMPORTAÇÃO BRASILEIRA DE AÇO.....	34
3.1 MEDIDAS ANTIDUMPING E DADOS ESTATÍSTICOS EM ÂMBITO MUNDIAL	34
3.2 O BRASIL E AS MEDIDAS ANTIDUMPING.....	36
3.3 A APLICAÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING PELO GOVERNO BRASILEIRO ÀS IMPORTAÇÕES DE AÇO GNO DA ALEMANHA.....	39
CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
REFERÊNCIAS.....	46
ANEXOS	48

INTRODUÇÃO

O presente trabalho teve por objetivo, analisar a prática de *dumping* no contexto nacional brasileiro e seus efeitos jurídicos, tratando dos aspectos normativos internacionais, sob as bases da Organização Mundial do Comércio - OMC- que regula as medidas antidumping.

No cenário mais amplo do comércio internacional, as medidas antidumping são protecionistas, de defesa comercial, que representam exceções dentro do regime geral de liberalização do comércio internacional, cujo papel e importância são extremamente discutidos.

Trata-se de um tema de extrema relevância nos dias de hoje, que vivencia intensas transformações no comércio em âmbito mundial com as medidas do acordo de livre comércio acertado em julho deste ano entre a União Europeia e o MERCOSUL.

Em razão da sua excepcionalidade, as medidas antidumping exigem certos requisitos, sendo estes o *dumping*, o dano e o nexo de causalidade, que foram apurados em procedimento estabelecido pelo Acordo Antidumping. Preenchidos esses requisitos, podem ser impostos os direitos “antidumping”, os quais representam barreiras para a concorrência de produtos estrangeiros. Tais barreiras se justificam como uma espécie de proteção à eficiência produtiva da indústria nacional.

As medidas antidumping existem para combater concorrência desleal e não podem ser confundidas com protecionismo. Sendo estes instrumentos de defesa comercial – antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas – para proteger os produtores nacionais da competição externa predatória.

Estes instrumentos não foram concebidos com o intuito de proteger empresas ineficientes. A Organização Mundial do Comércio (OMC) incentiva a promoção do livre comércio. Havendo a necessidade de uma visão crítica do impacto que o mesmo pode causar.

Há indústrias e países em estados e níveis de desenvolvimento muito diferentes uns dos outros, então, são necessários mecanismos que possam prever algum tipo de proteção. Não se trata de afirmar que a proteção da indústria é ineficiente, entretanto, trata-se de uma prática que pode ser considerada desleal ou uma proteção temporária decorrente de

um surto de importação. A ideia do instrumento não é a proteção da ineficiência e nem da improdutividade.

Com base na pesquisa bibliográfica, foi possível organizar o presente trabalho em três capítulos. O primeiro capítulo tratou do histórico da OMC, contendo sua origem, objetivos, funções, estrutura, e o cenário brasileiro na OMC nos dias de hoje.

O segundo capítulo conceituou o *dumping* e seus efeitos na ordem jurídica brasileira.

E, por fim, o último capítulo abordou a atuação da OMC no antidumping e a problemática de importação brasileira de aço.

1. REFERENCIAL HISTÓRICO DA OMC

1.1 CENÁRIO COMERCIAL INTERNACIONAL E A CRIAÇÃO DA OMC

Na década dos 80, o mundo vinha assistindo a uma crescente “guerra comercial” entre as principais potências econômicas contra os países da América do Sul. Uma série de mecanismos artificiais foram criados à margem das regras de comércio então estabelecidas dentro do antigo GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio. Dentre eles, o comércio administrado por acordos de exportação entre países, controlados por quotas ou licenças, e também criação de acordos preferenciais de comércio dentro de zonas privilegiadas.

Cada parceiro comercial passou a utilizar, com maior intensidade, os instrumentos de comércio exterior, existentes dentro das suas políticas comerciais, muitas vezes, como mecanismos de proteção a seus setores tradicionais e de menor competitividade.

Dentre eles: direitos antidumping e medidas compensatórias, salvaguardas e regras de origem. Setores como têxteis e agricultura estavam também à margem das regras do GATT. O comércio de produtos têxteis se fazia sob rígidas regras de exportação, dentro do Acordo Multifibras. O comércio de produtos agrícolas, porque não tinha que respeitar as regras, estava submetido a altos níveis de subsídios à produção doméstica e à exportação, o que conflitava com os interesses interno e de exportação dos países produtores e exportadores de tais produtos. (THORSTENSEN, 2001, p.27)

Foi dentro desse contexto de acirramento dos conflitos internacionais na área comercial, derivados dos processos de globalização e de interdependência das economias, que surgiu a necessidade de se iniciar, em 1986, uma nova e ampla negociação multilateral sobre o comércio externo. De forma diferente das negociações anteriores, que se concentraram na redução de tarifas e de barreiras não tarifárias, a nova negociação incluiu temas diversos como investimentos, propriedade intelectual e serviços, de grande interesse para os países desenvolvidos.

Por outro lado, os interesses dos países em desenvolvimento ficaram centrados em temas mais tradicionais, como o acesso a mercados de bens, agricultura, têxteis, e regras operacionais que coibissem atitudes consideradas protecionistas por parte dos países desenvolvidos contra importações dos países em desenvolvimento.

Foi diante dessa vasta gama de interesses, muitas vezes conflitantes, que se estabeleceu, segundo Thorstensen (2001, p.27) a agenda e se negociou a Rodada Uruguaí do GATT de 1986 a 1993, além da criação da OMC – Organização Mundial de Comércio – que passou a funcionar a partir de 1995.

Os novos padrões de produção e de comércio estavam exigindo, cada vez mais, um novo comportamento dos governos na área da indústria, dos serviços e na área das trocas internacionais, como a definição de políticas que visavam criar e apoiar o desenvolvimento de vantagens competitivas para a indústria nacional.

O abalo da globalização no mercado e na produção é consequência de toda a transformação no cenário internacional. O contexto nacional cria um efeito de desentendimento com o contexto internacional e é percebido que já não se é possível tomar decisões de âmbito nacional sem dar importância ao cenário do comércio internacional.

Se os países fazem comércio exterior, estão vendendo a outros povos e outras partes do mundo os produtos fabricados em determinado país, e por determinada cultura e tecnologia. O mesmo o dá no processo de importação, pois de traz ao país produtos produzidos fora dele e se está incorporando neste país todos os costumes e processos estrangeiros. Quando se está enviando capitais para outro país ou recebendo-os, nota-se um processo de conjugação de esforços para algo, e este processo nada mais é do que globalizar o planeta. (KEEDI, 2012, p.63)

A estratégia de produção globalizada e a comercialização globalizada acabam com as diferenças estratégicas usadas e no investimento, uma vez extremamente importantes nas tomadas de decisões. As alternativas usadas para melhor penetração no mercado externo, com a era globalizada tornou-se a complementar apenas e a implantação de normas no comércio fica cada vez mais difícil.

Como consequência, as novas regras do comércio focam no melhor funcionamento dos mercados globalizados e ficam sujeitos às maiores exigências econômicas e de melhor eficiência.

A globalização tem profunda influência no processo de aperfeiçoamento internacional. Assim, toda medida que tenha impacto na decisão de produção de bens ou serviços de uma empresa globalizada se tornou tema de interesse para os governos de outros países

e para a comunidade internacional, tanto do lado do produtor quanto do lado do consumidor.

Ocorre que todo o esforço para obter ganhos de escala pode ser em vão se as políticas econômicas ditadas pelo governo do país do importador adotarem um rumo protecionista, ou seja, se procurarem evitar o desequilíbrio de suas balanças comerciais através da proteção do mercado interno e da produção nacional. Acaso descontroladas, as tarifas de importação tornando-se uma variável geradora de instabilidade e falta de previsibilidade que podem inviabilizar as transações comerciais.(LUPI, 2001, p. 138)

É de suma importância a OMC para com todas as nações envolvidas dentro do comércio internacional, supervisionando as trocas monetárias entre países, regulamentando regimes comerciais, oferecendo meios de conciliação caso algum conflito apareça, atuando como gestora do comércio mundial, supervisionando a aplicação de tarifas entre os países.

1.2 DAS ORIGENS DA OMC

As origens da OMC remontam ao final da Segunda Guerra Mundial e aos esforços dos aliados em reconstruir a economia mundial. Em 1944, foi concluído um acordo, em Bretton Woods, EUA, com objetivo de criar um ambiente de maior cooperação na área da economia internacional, baseado no estabelecimento de três instituições internacionais.

A primeira das instituições criadas seria a FMI – Fundo Monetário Internacional, cuja função seria manter a estabilidade das taxas de câmbio e assistir os países com problemas de balanço de pagamentos. Segundo Pena (2015, p.3), é uma organização supranacional, criada em 1944 pela Conferência de Bretton Woods, nos Estados Unidos. Tem por objetivo controlar as finanças e a economia internacional.

A segunda instituição criada seria o Banco Mundial ou Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento, com função de fornecer os capitais necessários para a reconstrução dos países atingidos pela guerra.

A terceira instituição seria a OIC – Organização Internacional do Comércio, com o objetivo de coordenar e supervisionar a negociação de um novo regime para o comércio mundial, tendo os princípios do multilateralismo e do liberalismo como sua base principal.

Com o final da guerra, a OIC acabou por não ser estabelecida, pois a Carta de Havana, nunca chegou a ser ratificada por um dos seus principais membros, os EUA. Sendo criados somente o FMI e o Banco Mundial.

Foi negociado um Acordo Provisório para sair do impasse, em 1947, entre 23 países, ou partes contratantes, que adotava apenas um segmento da Carta de Havana, esta relativa às negociações de tarifas e regras sobre o comércio.

No caso dos EUA, tal negociação não dependia da aprovação do Congresso, pois a autorização já havia sido dada ao poder executivo. Este segmento era denominado Política Comercial (Capítulo IV) e passou a ser chamado *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) ou GATT. De simples acordo, o GATT se transformou, na prática, embora não legalmente, em um órgão internacional, com sede em Genebra, passando a fornecer a base institucional para diversas rodadas de negociações sobre comércio, e a funcionar como coordenador e supervisor das regras do comércio até o final da Rodada Uruguai e a criação da atual OMC. (THORSTENSEN, 2001, p. 30)

A diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais equitativo aos mercados era o principal objetivo do GATT.

O primeiro princípio básico, é que o único instrumento de proteção permitido, dentro das atividades comerciais em âmbito internacional é aquele definido em termos de tarifas aduaneiras. Já no segundo princípio básico, sendo estabelecida uma nova tarifa, esta deveria ser utilizada de forma igualitária entre todas as partes contratantes. O terceiro garante que estando dentro da fronteira de uma parte contratante, produtos importados não devem ser discriminados perante aos produtos nacionais.

De acordo com o (GATT, Acordo Geral de 1947) observa-se as regras básicas sendo as seguintes:

Tratamento Geral de Nação Mais Favorecida (NMF)- é a mais importante das regras e dá caráter multilateral ao GATT. Sendo que a regra proíbe a discriminação entre países que sejam partes contratantes do Acordo Geral.

Lista das Concessões – é aquela que determina a lista dos produtos e das tarifas máximas a serem praticadas no comércio internacional.

O Tratamento Nacional- é a regra que proíbe a discriminação entre produtos nacionais e importados.

A Transparência- é aquela que obriga a divulgação de todos os regulamentos relacionados ao mercado e também ao comércio.

A Eliminação das Restrições Quantitativas- é a regra que determina que nenhuma outra proibição ou restrição tornada efetiva através de quotas, licenças de importação e de exportação, ou outras medidas, deve ser estabelecida ou mantida sobre importações ou exportações de produtos. (apud Thorstensen, 2001, p.33)

O sistema de regras do comércio internacional, como é hoje concebido, foi estabelecido ao longo dos anos, através de oito rodadas de negociações multilaterais.

A partir da década de 50 e até 1986, o Acordo foi sendo atualizado e teve seu alcance ampliado como resultado de série de negociações ocorridas (*rounds*). Ao total ocorreram 8 rodadas (incluindo a Uruguai), sendo as mais significativas as rodadas Kennedy e a Tóquio. A primeira ocorreu em 1960 e teve como resultado a redução de cerca de 50 % nas tarifas aduaneiras dos países desenvolvidos. Na Rodada Tóquio, as conversações começaram em 1973 e somente terminaram em 1979, nela ocorreram além dos avanços nas negociações tarifárias, decisões normativas sobre códigos relativos a *dumping* e “subsídios”. A última Rodada da era GATT iniciou-se em 1986 em Punta Del Leste, no Uruguai, sendo a primeira na qual a iniciativa de convocação da Rodada não coube aos Estados Unidos, mas sim ao Japão. (TORRES, 2000, p. 57)

Terminando formalmente em 1993, a Rodada Uruguai foi assinada em abril de 1994 pelas partes em Marraqueche. Segundo Thorstensen (2001, p. 31) o objetivo da Rodada, além da diminuição das tarifas, foi o de integrar às regras do GATT setores antes excluídos, como agricultura e têxteis; introduzindo essas regras a setores como serviços, de investimentos e propriedade intelectual.

Um dos principais temas abordados dentro da Rodada foi a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), que substituiria o órgão internacional GATT. A OMC não seria apenas um GATT ampliado, seria uma organização permanente com personalidade jurídica própria, que serviria de base para todo e qualquer comércio internacional.

E em 1995 finalmente entra em execução a Organização Mundial do Comércio—OMC, substituindo o GATT.

A administração do sistema multilateral de comércio resultante da Rodada de Uruguai está a cargo da OMC, que entrou em funcionamento em 1º de janeiro de 1995 em substituição ao GATT e foi uma resposta, assim como a Rodada de Uruguai que a criou, ao neoprotecionismo que caracterizou aos anos 70 e 80. No final de abril de 1996, a OMC contava com 120 membros, enquanto outros 29 países já se encontravam, na mesma época, em processo de negociação de adesão, entre eles a China e a Rússia. (RÉGO, 1996, p.10)

A história do GATT e posteriormente da OMC permite visualizar a formação segundo Thorstensen (2001, p.48) de grupos de interesses variados, agrupando na maioria das vezes, países desenvolvidos contra países em desenvolvimento.

1.2.1 Dos Objetivos da OMC

O Acordo Constitutivo da OMC determina, no seu preâmbulo, os objetivos da nova organização, como se segue:

As Partes reconhecem que as suas relações na área do comércio e atividades econômicas devem ser conduzidas com vistas à melhoria dos padrões de vida, assegurando o pleno emprego e um crescimento amplo e estável do volume de renda real e demanda efetiva, e expandindo a produção e o comércio de bens e serviços, ao mesmo tempo que permitindo o uso ótimo dos recursos naturais de acordo com os objetivos do desenvolvimento sustentável, procurando proteger e preservar o meio ambiente e reforçar os meios de fazê-lo, de maneira compatível com as suas necessidades nos diversos níveis de desenvolvimento econômico.

As partes também reconhecem que é necessário realizar esforços positivos para que os países em desenvolvimento, especialmente os de menos desenvolvimento relativo, obtenham uma parte do crescimento do comércio internacional que corresponda às necessidades de seu desenvolvimento econômico.

As partes desejam contribuir para a consecução desses objetivos mediante a celebração de acordos destinados a obter, na base da reciprocidade e de vantagens mútuas, a redução substancial das tarifas e dos demais obstáculos ao comércio, assim como a eliminação do tratamento discriminatório nas relações comerciais internacionais.

As partes resolvem desenvolver um sistema multilateral de comércio integrado, mais viável e duradouro, que compreenda o Acordo Geral, os resultados de esforços anteriores de liberalização de comércio e os resultados integrais das negociações multilaterais da Rodada Uruguai.

As partes, decididas a preservar os princípios fundamentais e a favorecer a consecução dos objetivos que se baseiam no sistema multilateral de comércio, acordam em constituir a Organização Mundial de Comércio. (GATT, 1994 apud Thorstensen, 2001, p.43)

Segundo Thorstensen (2001, p.44) em síntese, o Acordo reconhece a importância do conceito de desenvolvimento sustentável dentro da área do comércio internacional, através da proteção do meio ambiente. Além de também reconhecer a necessidade de assegurar aos países em desenvolvimento uma melhor parcela no comércio.

Outro objetivo importante é que a OMC deve constituir o quadro institucional comum, necessário para a condução das relações comerciais entre seus membros em matérias relacionadas aos acordos e instrumentos legais incluídos no Acordo sobre a OMC.

1.2.2 Das Funções da OMC

A OMC tem basicamente quatro funções (GATT, 1994 apud Thorstensen 2001, p.44):

Facilitar a implantação, a administração, a operação, bem como levar adiante os objetivos dos acordos da Rodada Uruguai;

Constituir um foro para as negociações das relações comerciais entre os estados-membros, com objetivo de criar ou modificar acordos multilaterais de comércio;

Administrar o Entendimento (*Understanding*) sobre Regras e Procedimentos Relativos às Soluções de Controvérsias, isto é administrar o “tribunal” da OMC;

Administrar o Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais (*Trade Policy Review Mechanism*) com objetivo de fazer revisões periódicas das Políticas de Comércio Externo de todos os membros da OMC, apontando os temas que estão em desacordo com as regras negociadas.

Entre as principais atribuições da OMC está negociar a redução e eliminação de obstáculos comerciais entre os países (como tarifas de importação e outras barreiras comerciais), além de lidar com regras que regem a conduta do comércio internacional (como subsídios antidumping, padrões de produtos etc). A organização também administra e monitora o cumprimento de seus acordos comerciais e realiza fóruns para negociações, além de lidar com disputas comerciais, monitorar as políticas comerciais nacionais, dar assistência técnica e treinamento para os países em desenvolvimento e cooperar com outras organizações internacionais.

1.3 DA ESTRUTURA DA OMC

As principais características da OMC como instituição internacional incluem como órgão máximo no processo decisório da OMC a Conferência Ministerial composta pelos

representantes de todos os seus membros, que se reúnem, no mínimo, a cada dois anos. Segundo Thorstensen (2001, p.45) este órgão tem a autoridade para tomar decisões sobre todas as matérias dentro de qualquer um dos Acordos Multilaterais. É composta pelos Ministros das Relações Exteriores e ou Ministros de Comércio Externo dos Membros.

O principal dos órgãos ordinários é o Conselho Geral:

Além de atuar, estritamente, como Conselho, pode atuar, quer como Órgão de Exame de Políticas Comerciais, quer como Órgão de Solução de Controvérsias Comerciais. Ao Conselho Geral subordinam-se o Conselho de Comércio sobre Bens, o Conselho de Comércio sobre Serviços e o Conselho sobre Direitos de Propriedade Intelectual. Acolitados por comitês e grupos de trabalho, cada conselho acompanha a implementação das regras comerciais em suas respectivas temáticas. (OLIVEIRA; GRANDINO, 2004, p. 408)

O Órgão de Solução de Controvérsias foi criado como mecanismo de solução de conflitos na área de comércio, contém todo um sistema de regras e procedimentos para dirimir controvérsias sobre as regras estabelecidas pela OMC. Prevê uma fase de consultas entre as partes, e se necessário, o estabelecimento de painéis para examinar a questão, e finalmente, quando solicitado, consulta para o Órgão de Apelação. O Órgão de Solução de Controvérsias é composto pelo próprio Conselho Geral que aqui atua em função específica.

Criado como mecanismo de se examinar periodicamente as políticas de cada membro da OMC, o Órgão de Revisão de Política Comercial, tem como objetivo, de acordo com Thorstensen (2001, p.45), confrontar a legislação e a prática comercial dos membros da organização com as regras estabelecidas nos acordos; oferecendo aos demais membros uma visão global da política seguida por cada membro, dentro do princípio da transparência. É integrado pelos delegados das missões dos membros em Genebra ou por integrantes dos governos dos membros

Foram criados três Conselhos para acompanhar a implementação das regras negociadas em cada uma das áreas que resultaram da Rodada Uruguai: Conselho sobre o Comércio de Bens, Conselho sobre o Comércio de Serviços e o Conselho sobre os direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio.

As atividades da OMC se desenvolvem através de cerca de 30 comitês ou grupos de trabalho, subordinados aos Conselhos, onde tem assento os delegados dos membros, normalmente delegados residentes em Genebra, e técnicos dos ministérios enviados especialmente para as reuniões de cada comitê.

A Conferência Ministerial pode criar entidades subordinadas ou novos comitês. Assim foram estabelecidos três comitês durante a Rodada Uruguaí: Comércio e Desenvolvimento, Restrições por Motivo de Balanço de Pagamento e Orçamento, Finanças e Administração.

Em 1994, em Marraqueche, foi decidida a criação do Comitê sobre Comércio e Meio Ambiente. Em 1996, foi criado o Comitê sobre Acordos Regionais. Em 1996, na Conferência Ministerial de Cingapura, foram criados três Grupos de Trabalho sobre Investimentos, Concorrência e Transparência em Compras Governamentais. Em 1998, na Conferência Ministerial em Genebra, foram introduzidas duas novas áreas para análise, uma a respeito do comércio eletrônico, sob responsabilidade do Conselho Geral, e outra relativa à facilitação de comércio dentro das atividades do Conselho sobre o Comércio de Bens

A OMC tem o apoio de um Secretariado, chefiado por um Diretor Geral designado pela Conferência Ministerial, e vários vice-diretores. O Diretor Geral e o Secretariado têm responsabilidades de caráter internacional, não devendo pedir nem receber instruções de qualquer governo ou outra autoridade externa à OMC.

1.3.1 Do Processo Decisório da OMC

O processo decisório da OMC segue a prática do GATT, ou seja, por consenso, isto é, quando nenhum dos membros presentes formalmente objetar à decisão proposta. Quando a decisão não puder ser tomada por consenso, pode ser tomada por votação. Se for o caso, quando em votação nas reuniões da Conferência de Ministros e do Conselho Geral, cada membro tem um voto. Decisões por voto são tomadas por maioria, ou conforme estabelecido nos Acordos.

Decisões por maioria são previstas nas seguintes circunstâncias: nos casos de interpretação das medidas previstas nos acordos, com maioria de 3 (colocar barra)

4 dos votos; nos casos de pedidos de derrogações temporárias de obrigações (*waivers*) por parte de um membro, com maioria de 2 (colocar barra) 3; e, nos casos de acesso de novos membros à OMC, com maioria de 2 (colocar barra) 3. No entanto, modificações no próprio Acordo sobre a OMC e sobre o processo decisório exigem a aceitação de todos os membros por consenso. (THORSTENSEN, 2001, p.47)

Apesar de estar prevista a decisão por voto, a prática do consenso passou a ser uma tradição sempre preservada na organização. Thorstensen (2001, p. 48) ressalta que existem críticas a tal prática, uma vez que ela obriga a instituição a caminhar sempre baseada no mínimo denominador comum dentre os interesses de mais de uma centena de membros. Diante de posições ainda em fase de debates, era prática do GATT, e agora é prática da OMC, os presidentes dos comitês ou conselhos encerrarem algum item da agenda mais controvertido, declarando que o comitê ou conselho “toma nota” (*takes note*) das declarações que constarão das minutas das reuniões.

No momento, a história do GATT, e agora da OMC, permite visualizar a formação de grupos de interesses variados que agrupam, na maioria das vezes, países desenvolvidos contra países em desenvolvimento, mas também de grupos que agregam membros de diversos níveis de desenvolvimento, porém que são exportadores de certos produtos em comum, como é o caso de produtos agrícolas. Muitas vezes, a posição de bloqueio sistemático de um membro é usada como poder de barganha para a obtenção de apoio em pontos diversos, mas de grande interesse para o membro reticente.

De acordo com Thorstensen (2001, p. 48) o dia-a-dia da instituição não é regido por uma geometria fixa de defesa de interesses entre membros desenvolvidos e em desenvolvimento, nem de exportadores e importadores de determinados produtos; Tendo assim uma geometria variável, que é ditada por interesses comuns sobre pontos específicos da agenda.

A OMC assenta-se sobre certos princípios do sistema multilateral de comércio.

São pressupostos de uma eficaz implementação da defesa da concorrência Promoção de concorrência equânime; Status de nação-mais-favorecida, que previne o tratamento discriminatório contra terceiro país, que poderia levar a distorções de mercado e a incompatibilidade com um dos objetivos da defesa concorrencial, ou seja a promoção da eficiência; Tratamento nacional, princípio que evita a discriminação de empresa estrangeira por parte da autoridade de concorrência, pois o objetivo é proteger a concorrência e não uma espécie de empresa; Transparência, princípio que torna patente ao público os tramites legais,

facilitando sua aceitação e implementação e atenuando o problema de informação assimétrica. Além desses, a OMC funda-se também em outros princípios: liberalização do comércio gradualmente e por meio de negociações; previsibilidade quanto às barreiras comerciais; e encorajamento ao desenvolvimento e a reformas econômicas. (OLIVEIRA; GRANDINO, 2004, p.408)

Podemos citar ainda o Princípio da Reciprocidade, o Princípio do *single undertaking*, onde os países que entram na OMC devem aceitar todas as regras existentes; e o Princípio das Válvulas de Escape “*Safety Valves*” que permite algumas circunstâncias nas quais é possível a restrição do comércio.

1.3.2 Quadro atualizado da OMC e suas negociações

As negociações no âmbito do antigo GATT e hoje na OMC são chamadas de rondas. A cada ronda é lançada uma agenda de temas que serão discutidos entre os membros da OMC para firmarem acordos.

O Art. DXIV do GATT prevê as rondas como forma dos membros da OMC negociarem e decidirem sobre a diminuição das tarifas de importação e a abertura dos mercados, por exemplo.

No GATT (1941 a 1954) ocorreram 17 Rondas de Negociação e na OMC em 2003 iniciou-se a Rodada de Doha ainda em curso.

O resumo das Rondas de Negociação na história do sistema multilateral de comércio e o organograma da OMC encontram-se em anexo.

Até o presente momento, já foram realizadas onze Conferências Ministeriais da OMC, sendo elas: Singapura (1996); Genebra (1998); Seattle (1999); Doha (2001); Cancun (2003); Hong Kong (2005); Genebra (2009 e 2011); Bali (2013), Nairóbi (2015) e Buenos Aires (2017), segundo o Itamaraty.

O brasileiro Roberto Azevêdo foi eleito para o 2º mandato como diretor-geral da OMC em 2017, contando com 162 países-membros, a sede se encontra em Genebra, na Suíça; sendo o inglês, francês e espanhol as línguas oficiais.

No item seguinte foram tratados os aspectos referentes ao cenário brasileiro, em que surgiu a OMC, bem como a análise dos efeitos das batalhas travadas contra as políticas econômicas.

1.4 DO CENÁRIO BRASILEIRO NA OMC

Ao longo de seus 20 anos de existência, a Organização Mundial do Comércio (OMC) serviu de palco para várias lutas do Brasil contra as políticas comerciais de países e blocos econômicos. Entre os emergentes, o país é um dos mais ativos no sistema de solução de controvérsias da organização.

Segundo Ferreira (2014), o Brasil possui um balanço muito positivo na disputa em torno de medidas protecionistas com países como os EUA e blocos como a União Europeia (EU). O país apresentou 26 reclamações e foi alvo de 15 processos; e atuou ainda em 82 casos como “terceira parte”, quando não é reclamado nem reclamante, mas tem interesse indiretos.

Especialistas ouvidos pela DW dizem ainda que a vitória brasileira em contenciosos de grande destaque ajudou o país a aumentar sua fatia nas exportações mundiais, já que, com a diminuição do protecionismo de alguns países e blocos, o Brasil conseguiu ganhar mercado. De acordo com o relatório *World Trade Report 2013* da OMC, a participação brasileira nas exportações mundiais passou de 0,99% em 1980 para 1,4% em 2011.

O Brasil ganhou casos importantes, como, por exemplo, contra os EUA. Os brasileiros reclamaram da sobretaxa imposta pelos americanos à exportação de suco de laranja brasileiro e levaram a melhor. Em outro contencioso, a OMC achou pertinente o protesto brasileiro contra o subsídio dado aos produtores de algodão dos EUA e autorizou o Brasil a retaliar de forma inédita os americanos no valor de 829 milhões de dólares. Porém, a medida está suspensa devido a uma tentativa de acordo entre os dois países.

De acordo com Ferreira (2014), em outra disputa marcante, o Brasil, juntamente com Austrália e Tailândia, reclamou dos subsídios dados pelos europeus aos produtores de açúcar por acreditar que eles distorciam seriamente o mercado internacional. Com a decisão favorável ao Brasil, em 2007, a União Europeia ficou proibida de exportar açúcar

subsidiado acima da cota de 1,27 milhão de tonelada. O Brasil também venceu outra disputa contra a UE em relação à exportação de peito de frango desossado.

No próximo capítulo, abordamos os conceitos primordiais e os efeitos da prática de dumping, na ordem jurídica brasileira, a partir da expansão do comércio internacional e da globalização.

2. PRÁTICA DE DUMPING: CONCEITO E EFEITOS NA ORDEM JURÍDICA BRASILEIRA

2.1 CONCEITO E CLASSIFICAÇÃO DO DUMPING

O *dumping* surgiu com a expansão do comércio internacional. Os países europeus impunham barreiras alfandegárias próprias, a despeito da escassez do capital, e estabeleciam tarifas com regulamentação abusiva. Este comportamento acabava por acarretar sérios danos e inúmeros empecilhos ao comércio internacional.

A palavra *dumping*, no sentido em que é empregada, origina-se do verbo inglês to dump que significa "esvaziar", "atirar para fora", "exportar ou importar por preços baixos". Passou a ser empregada para designar o ato de vender mercadorias em um mercado estrangeiro por um preço aquém daquele no mercado interno. Este sentido de dumping se universalizou.

O conceito de dumping foi amplamente discutido em diversos países que negociavam o Acordo sobre a Implementação do Artigo IV do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994 (Acordo Antidumping), que é considerado um dos mais importantes resultados da Rodada Uruguai. Ao longo dos encontros para a discussão do Acordo Antidumping, poucos tópicos do sistema multilateral de comércio suscitaram mais controvérsia do que esse tópico.

Com a abertura do mercado nacional para produtos estrangeiros, surgiu a necessidade de uma legislação mais adequada ao novo cenário comercial brasileiro e eficiente o bastante para proteger as indústrias nacionais. Adveio assim a Resolução da Câmara do Comércio Exterior (CAMEX) nº 64 em 1994, a Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, e, logo em

seguida, o Decreto nº 1.602, de 23 de agosto do mesmo ano, o qual foi revogado pelo novo Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013.

Os autores Batalha e Netto (1996, p.146) citam três hipóteses para que as vendas, abaixo dos limites mínimos do custo de produção, ocorram:

- a) necessidade de liquidar estoques;
- b) intuito de adquirir novos mercados;
- c) eliminação da concorrência, adquirindo o monopólio ou oligopólio.

A caracterização do *dumping* encontra inúmeros obstáculos no cenário da economia mundial. Podendo ser conceituado juridicamente como:

[...] categoria jurídica de direito internacional econômico que enseja direitos especiais aos estados (instituição de medidas antidumping) e acarreta sanções específicas para os agentes do comércio internacional (suspensão das exportações e o recolhimento de direitos antidumping) desde que preenchidos determinados requisitos (o dolo do exportador e o dano a determinado setor da economia do país importador) e verificadas certas condições de natureza econômica (preço de exportação de um determinado produto inferior ao preço deste mesmo produto no mercado doméstico do país do exportador, formação de estoques do produto a ser exportado, etc.) (KOIFFMAN, 1996, p.383)

O fato de vender no mercado externo a preços inferiores ao custo de produção, por si só, não o caracteriza o dumping. Necessário é que haja a prática de vender, em um mercado estrangeiro, determinadas mercadorias a um preço abaixo do mercado interno, deduzidos os custos de transporte, tributos e outros custos de "transferência", observando-se as mesmas condições de embarque, no mesmo momento e em gerais condições de pagamento, desconto, embalagem, etc.

De acordo com o artigo 7, do Decreto 8058 de 26 de julho de 2013, considera-se prática e dumping a introdução de um produto no mercado doméstico brasileiro, inclusive sob as modalidades de *drawback*, a um preço de exportação inferior ao seu valor normal.

A legislação brasileira considera por "valor normal" o preço do produto ou produto substituto, em condições de comercialização normais, dentro do mercado interno. O artigo 12, do decreto 8058 nos traz a definição dessas condições de comercialização normais:

Art. 12. Consideram-se “operações comerciais normais” todas as vendas do produto similar realizadas pelo produtor ou exportador sob investigação no mercado interno do país exportador ou para um terceiro país, observado o disposto no art. 14.

§ 1º As vendas do produto similar destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador serão consideradas como em quantidade suficiente para a apuração do valor normal quando constituam cinco por cento ou mais das vendas do produto objeto da investigação exportado para o Brasil, admitindo-se percentual inferior quando for demonstrado que, ainda assim, ocorreram vendas no mercado interno do país exportador em quantidade suficiente para permitir comparação adequada.

§ 2º A apuração a que se refere o § 1º será efetuada após a exclusão das vendas que não tenham sido consideradas operações comerciais normais e deverá ser feita para a totalidade das vendas restantes do produto similar destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador.

O produto não necessariamente deve ser idêntico, mas deve guardar similaridade com o produto oferecido no mercado interno. Esta similaridade obedece aos critérios objetivos elencados no parágrafo §1, do artigo 9 do mesmo decreto, que versa:

§ 1º A similaridade de que trata o caput será avaliada com base em critérios objetivos, tais como:

- I-matérias-primas;
- II-composição química;
- III-características físicas;
- IV-normas e especificações técnicas;
- V-processo de produção;
- VI-usos e aplicações;
- VII-grau de substitutibilidade;
- VIII-canais de distribuição.

Nenhum dos critérios objetivos supracitados constituem, isoladamente comprovação da prática de dumping.

Em relação ao dano, o mesmo decreto descreve em seu artigo 29, nos incisos I,II e III, como:

- I- o dano material à indústria doméstica;
- II- a ameaça de dano material à indústria doméstica;
- III- o atraso material na implantação da indústria doméstica.

Por indústria doméstica, estende-se como a totalidade dos produtores do produto similar nacional. Quando não se puder contemplar a totalidade dos produtores, pode-se definir como o conjunto de produtores cuja produção represente quantidade significativa da produção nacional do produto similar.

Há algumas classificações ou espécies de *dumping*, porém ainda não reconhecidas juridicamente pela legislação brasileira. Segundo Koiffman (1996), o *dumping* é classificado em esporádico, predatório e persistente.

O *Dumping* Esporádico: é conhecido como ocasional, e praticado “em determinados momentos, decorrentes de crise no mercado interno, quando os produtores colocam seus produtos no mercado internacional a preços diversos dos das atividades comerciais”, dessa forma, evita-se a “perda total do seu custo de produção”. Segundo o autor, “nesta modalidade de *dumping* ocorre uma proteção oficial indireta a quem o pratica e não chega a caracterizar um ilícito internacional. Para que se caracterize o ilícito tem de haver um dano de certa gravidade” (KOIFFMAN, 1996, p. 385).

Por sua vez, o *Dumping* Predatório trata-se da venda de produtos que estão “abaixo de seu preço de custo, com a intenção exclusiva de evitar a concorrência”, em que se “Evidencia o intuito de destruição da concorrência de competidores menos preparados, impedindo que outras empresas ou grupos ingressem no mercado” (KOIFFMAN, 1996, p.385).

Do mesmo modo Koiffman (1996) classifica o *Dumping* Persistente que é igualmente conhecido como “continuado ou sistemático”, e trata-se daquele “que se apresenta como prática continuada por longo tempo e sempre demonstra que o preço no mercado exterior, embora inferior ao do mercado interno, é superior ao custo médio” sendo que, neste caso, “as vendas do mercado externo beneficiam a empresa, desde que se faça a preço superior ao do custo marginal, que é baixo em relação ao custo total, mas é coberto no mercado interno”. Esta modalidade de *dumping* causa um efeito negativo para a economia cuja defesa é complexa e difícil por parte da Nação onde é praticado, já que o beneficiário desta prática é protegido por garantias como:

[...] a fixação de tarifas aduaneiras no mercado interno, impedindo a reentrada dos produtos, ou por meio de acordos internacionais com importadores e exportadores. No direito internacional econômico, importante é o dano à indústria que, uma vez comprovado e mesmo não sendo a única causa, poderá ensejar a aplicação do direito antidumping de acordo com o dano apurado ou com a ameaça de dano à indústria nacional. (KOIFFMAN, 1996, p. 385)

Ainda para alguns estudiosos no assunto, podemos incluir o *Dumping* social sendo um conceito um pouco diferente na abordagem econômica, pois se fundamenta no prejuízo aos concorrentes no exterior ocasionado por uma redução de seus custos com os direitos

dos trabalhadores no país de origem, fazendo com que isso diminua em muito o preço cobrado por seus produtos no exterior.

Analisamos, no item seguinte, os efeitos da prática de dumping no âmbito jurisdicional.

2.1.1 Os efeitos da prática de *dumping* na esfera jurisdicional

O início da investigação de *Dumping* deve ser feito por meio de uma petição por escrito, pela indústria doméstica, ou em seu nome, incluindo todas as evidências necessárias, segundo Thorstensen (2001, p.122).

Sendo iniciada a investigação, se as autoridades tiverem determinado que a petição foi feita por, ou em nome, da indústria doméstica, isto é, por produtores responsáveis por mais de 50% da produção total do produto similar e que tenha se manifestado a favor ou contra a investigação. Não sendo iniciada caso menos de 25% da indústria total não apoiar a investigação.

Devendo a petição ser rejeitada e a investigação encerrada, assim que as autoridades se convencerem de que:

Não existe evidência suficiente de dumping ou dano; nos casos onde a margem de dumping é considerada de minimis, isto é, menor do que a 2% do preço de exportação; se o volume de importações com dumping for considerada insignificante, isto é, for menos do que 3% das importações totais do produto. No caso de investigação coletiva os países devem representar menos do que 7% das importações de produtos similares. (THORSTENSEN, 2001, p.122)

Na petição, o representante deve apresentar indícios da prática de *dumping* evidenciando o dano e nexo de causalidade entre o dano e a suposta prática, sendo desconsideradas meras alegações carentes de evidência.

As investigações devem estar concluídas dentro de um ano, e não mais do que dezoito meses a partir do seu início, podendo ser realizadas investigações no território dos outros membros; valendo-se as autoridades de amostras estatisticamente válidas quando o número de exportadores, produtores, importadores e produtos é muito grande, fazendo com que a determinação seja impraticável.

Informações confidenciais devem ser tratadas como tais pelas autoridades, havendo a notificação das partes interessadas das informações requeridas na investigação, devendo ser ampla a oportunidade para apresentar evidências e defenderem seus interesses.

De acordo com Thorstensen (2001, p.123), os procedimentos devem ser suspensos ou encerrados, sem a imposição de direitos, após o recebimento de um acordo voluntário satisfatório, que vise à revisão de preços.

Após a fase probatória, o DECOM elabora determinação preliminar, versando sobre os elementos disponíveis de fato e de direito, sobre a prática de dumping, do dano e do nexo causal. Esta determinação preliminar é publicada pela SECEX em até três dias contados da elaboração e enviada ao Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX).

Os direitos provisórios só podem ser aplicados, se seguirem as recomendações do art. 66 do Decreto 8058, sendo imprescindível o seguimento de tais recomendações que são:

I – uma investigação tiver sido iniciada de acordo com as disposições constantes da Seção III do Capítulo V, o ato que tenha dado início à investigação tiver sido publicado e às partes interessadas tiver sido oferecida oportunidade adequada para se manifestarem;

II – houver determinação preliminar positiva de dumping, de dano à indústria doméstica e do nexo de causalidade entre ambos; e

III – a CAMEX julgar que tais medidas são necessárias para impedir que ocorra dano durante a investigação.

§ 1º O valor da medida antidumping provisória não poderá exceder a margem de dumping.

§ 2º Medidas antidumping provisórias serão aplicadas na forma de direito provisório ou de garantia, cujo valor será equivalente ao do direito provisório.

§ 3º Direitos provisórios serão recolhidos e garantias serão prestadas mediante depósito em espécie ou fiança bancária, cabendo à Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda estabelecer os procedimentos de recolhimento.

§ 4º A CAMEX publicará ato com decisão de aplicar medidas antidumping provisórias, na forma estabelecida no Capítulo X.

§ 5º O desembaraço aduaneiro dos produtos objeto de medidas antidumping provisórias dependerá do pagamento do direito ou da prestação da garantia.

§ 6º A vigência das medidas antidumping provisórias será limitada a um período não superior a quatro meses, exceto nos casos em que, por decisão do Conselho de Ministros da CAMEX e a pedido de exportadores que representem percentual significativo do comércio em questão, poderá ser de até seis meses.

§ 7º Os exportadores poderão solicitar, por escrito, a extensão do prazo de aplicação da medida antidumping provisória, no prazo de trinta dias antes do término do período de vigência da medida.

§ 8º Na hipótese de ser aplicada medida antidumping provisória inferior à margem de dumping, os períodos previstos no § 6º passam a ser de seis e nove meses, respectivamente.

A decisão de aplicar medida antidumping provisória será publicada no Diário Oficial da União por meio de Resolução CAMEX e as partes interessadas serão notificadas a respeito.

3. ATUAÇÃO DA OMC NO ANTIDUMPING E A PROBLEMÁTICA DE IMPORTAÇÃO BRASILEIRA DE AÇO

3.1 MEDIDAS ANTIDUMPING E DADOS ESTATÍSTICOS EM ÂMBITO MUNDIAL

As medidas de defesa comercial (direitos antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas) integram um conjunto amplo de instrumentos utilizados pelos governos nacionais para atuar sobre o fluxo internacional de bens e serviços, sintetizado na política comercial.

De acordo com Thorstensen (2001, p.125), o Acordo sobre Práticas Antidumping estabeleceu um Comitê composto por representantes de cada membro, com função de permitir consultas entre os membros sobre questões relacionadas ao funcionamento do Acordo e seus objetivos.

A partir de janeiro de 1995 as atividades do Comitê se iniciaram, com a entrada em vigor do Acordo, e herdaram as atividades do antigo Comitê Antidumping do GATT, ainda sob as regras negociadas pela Rodada Tóquio (WTO, Annual Report, 1995-2000).

Sobre a primeira grande atividade do Comitê:

[...] realizar a revisão de todas as legislações e regulamentos submetidas pelos seus membros sobre práticas antidumping e examinar sua consistência com as regras da OMC. O processo inclui a notificação da legislação em uma das línguas da OMC, a sua tradução nas demais línguas da instituição e sua distribuição por todos os membros do Comitê. Os membros então enviam perguntas por escrito, que devem ser respondidas também por escrito. Na reunião do Comitê que revê tal legislação, o membro examinado responde oralmente às perguntas formuladas e

às demais perguntas levantadas pelos outros membros. Cada notificação da legislação deve ser notificada e o processo deve se repetir. Os membros que não possuem tal legislação também devem notificar o fato à OMC. (THORSTENSEN, 2001, p.126)

De acordo com Goldbaum e Pedrozo (2019), quatro são os fatos estilizados, decorrentes da adoção de medidas antidumping pelo mundo:

- I. proliferação relativamente recente de países com legislação antidumping, em especial após a Rodada Uruguai da OMC;
- II. forte aumento de ações antidumping entre 1995 e 2002, e relativa redução das investigações totais após esse período;
- III. complementarmente, usuários tradicionais de medidas antidumping, os países desenvolvidos foram substituídos pelos países em desenvolvimento, como Brasil, Índia e China; e
- IV. os principais alvos das ações dos novos usuários também são outros países em desenvolvimento, em especial a China. Em outras palavras, o aumento de investigações antidumping nos últimos anos insere-se, em especial, em uma dinâmica Sul-Sul.

Essas conclusões mantêm-se em qualquer uma das medidas usuais de atividade antidumping: número de investigações iniciadas, índice de cobertura em termos de linhas tarifárias abrangidas por medidas antidumping, ou índice de cobertura ponderado pelo peso nas importações de cada país.

Os dados sobre a aplicação de direitos antidumping no mundo estão disponíveis no *site* do Global Antidumping Database (GAD), mantido pela Divisão de Comércio e Integração Internacional do Banco Mundial. Segundo pesquisas realizadas, o número de investigações antidumping abertas no mundo vinha reduzindo desde o princípio da década de 2000, mas voltou a crescer após 2011, chegando a 275 investigações iniciadas em 2013; nesse mesmo ano, das 275 investigações iniciadas no mundo, 54 (ou 19,6%) foram iniciadas no Brasil.

A China, os Tigres Asiáticos (Hong Kong, Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura) e os Novos Tigres Asiáticos (Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Vietnã) tornaram-se os principais alvos de investigações antidumping, em especial a partir dos anos 2000. Em 2015, por exemplo, das 222 investigações iniciadas, 133 (cerca de 60%) foram contra

exportações desses países. O México (84 investigações), o Canadá (67) e o Brasil (52) são os países que mais moveram ações antidumping contra exportações norte-americanas. Por sua vez, os Estados Unidos abriram 190 processos contra a China, 128 contra o Japão e 85 contra a Coreia do Sul.

As planilhas secundárias do GAD permitem abrir as investigações antidumping iniciadas pelos produtos envolvidos nessas investigações. O capítulo SH-2, mais acionado nas investigações antidumping, como mostra o Gráfico 1 a seguir, entre 1994 e 2015 foi o 72 (Ferro e Aço, 46%), seguido dos capítulos 73 (Obras de Ferro e Aço, etc., 17%), 48 (Papel, 3%), 29 (Químicos orgânicos, 3%) e 39 (Plásticos e suas obras, 3%).

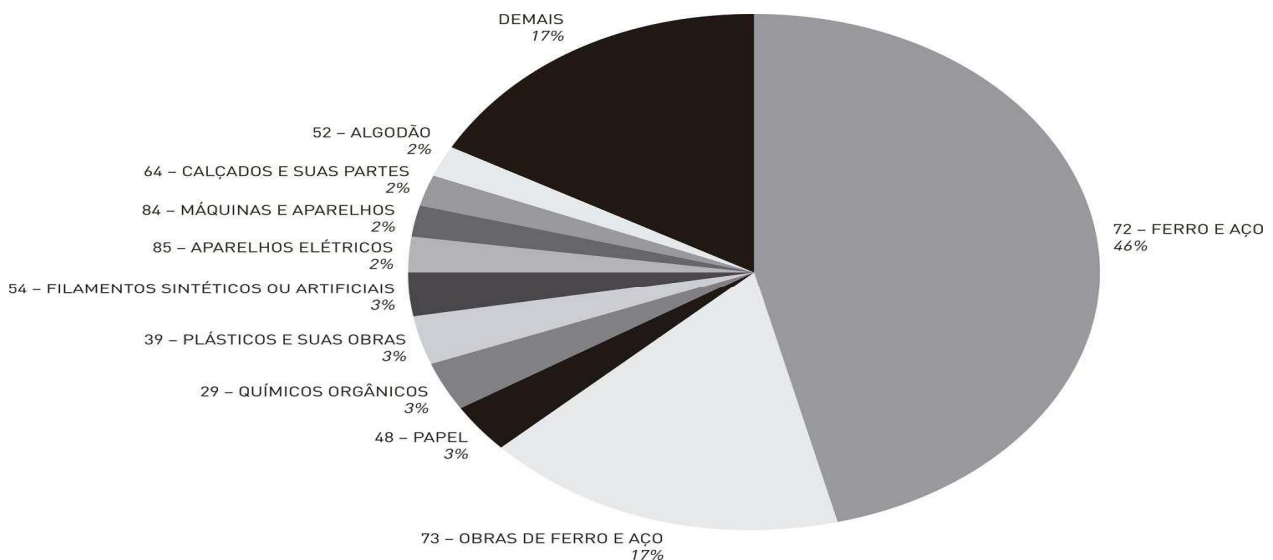


Gráfico 1: Acesso às Investigações Antidumping.

Fonte: (Global Antidumping Database/Banco Mundial,2019)

Sendo analisado um caso de *dumping* de importação brasileira de aço posteriormente que reforça as estatísticas demonstradas.

3.2 O BRASIL E AS MEDIDAS ANTIDUMPING

O setor industrial brasileiro é grande usuário das medidas de defesa comercial. O recurso a essas medidas mostrou-se relativamente frequente nos últimos anos. Dados do

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) mostram que a média de investigações iniciadas na década de 1990 foi de apenas 13,5 casos por ano. Na década de 2000, essa média aumentou para 17,4. Já nos primeiros cinco anos da década de 2010, a média saltou para expressivos 47,2 casos por ano.

Os produtos geralmente envolvidos em petições antidumping são homogêneos, industriais e intermediários. Mas há muitas exceções. Bens heterogêneos (como calçados), produtos agrícolas (como alho) e bens finais (como talheres ou leite em pó) já foram objetos de investigação.

Mesmo assim, é notável a participação de insumos de produção nas investigações antidumping realizadas no Brasil. Entre os setores que demandam a aplicação de direitos antidumping, destacam-se indústrias representadas nos seguintes capítulos da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM): plásticos e suas obras (capítulo 39), ferro fundido, ferro e aço (capítulo 72), borracha e suas obras (capítulo 40), produtos químicos orgânicos (capítulo 29) e inorgânicos (capítulo 28).

Em linha com o que se observa no Brasil, a atividade antidumping é especialmente concentrada em três segmentos econômicos: “metais”, “químicos” e “plásticos e borracha”. No entanto, há diferenças entre países. O México, por exemplo, cobre quase 70% de suas linhas tarifárias de produtos têxteis com medidas antidumping. Nos demais países, esse índice dificilmente chega a 15%.

Após o Decreto que foi o marco para a legislação antidumping no Brasil, podemos observar ainda o Decreto n. 8.807/2016 e três Portarias Secex 44/13 e uma Portaria Secex 42/16.

As alterações do Decreto n. 1.602/1995 promovidas pelo Decreto n. 8.058/2013 foram consideradas prioritárias no início do primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff e estavam previstas no Plano Brasil Maior, que dedicou uma seção apenas para os instrumentos de defesa comercial.

O gráfico a seguir, apresenta a evolução da legislação antidumping no Brasil entre 1994 e 2016. Observa-se que o grande período de vigência do antigo Decreto n. 1.602/1995, de aproximadamente 18 anos, decorreu sem muitas alterações até a promulgação do Decreto n. 8.058/2013.

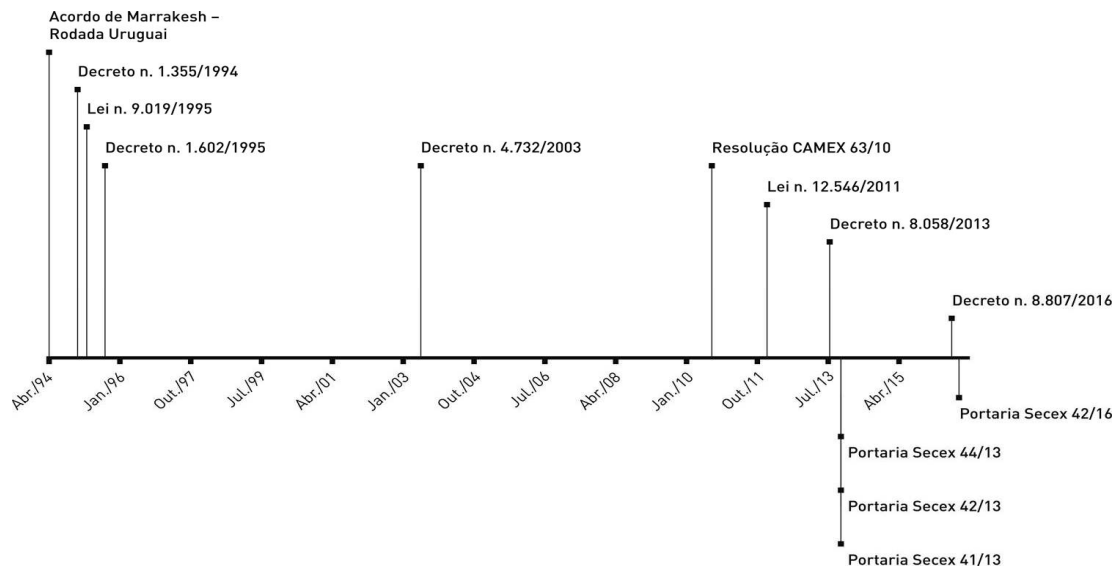


Gráfico 2: Evolução da Legislação Antidumping no Brasil “1994-2016”.

Fonte: (Goldbaum e Pedrozo, 2019)

Sobre a fase de pré-investigação, que vai do protocolo da petição até o início da investigação, dura de 30 a 45 dias, dependendo da necessidade de informações complementares. Já a fase da determinação preliminar de dumping, dano e nexo causal, que dura no máximo até 120 dias. A determinação preliminar pode ser positiva, o que pode ensejar a adoção de direito antidumping provisório; ou negativa, o que pode ensejar o encerramento da investigação.

A fase da determinação final de dumping, dano e nexo causal, que dura até 210 dias. Esta fase comporta segundo Goldbaum e Pedrozo (2019):

- a) o período de instrução (que pode incluir audiências públicas sobre o caso);
- b) as manifestações das partes sobre os dados e informações resultantes das verificações *in loco*;
- c) a divulgação da nota técnica com os fatos essenciais do caso;
- d) a manifestação final das partes; e
- e) a elaboração do relatório de determinação final pelo Decom.

O relatório de determinação final elaborado pelo Decom é então enviado à Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), que define se o direito será (ou não) aplicado. Não há

prazos definidos para a decisão da CAMEX. Em situações normais, a CAMEX decide em uma ou duas de suas reuniões mensais. Contudo, esse prazo pode variar bastante.

A Figura 2(em anexo) exhibe o fluxograma de uma investigação antidumping típica, conforme descreve o Decreto n. 8.058/2013. Distinguindo-se assim três fases específicas, com os devidos prazos para que a petição tenha validade.

3.3 APLICAÇÃO DE DIREITO ANTIDUMPING PELO GOVERNO BRASILEIRO ÀS IMPORTAÇÕES DE AÇO GNO DA ALEMANHA

Conforme Nota Técnica nº 519/2015-SDP/MDIC, que fundamentou a referida Resolução CAMEX nº 108, a decisão anterior de reduzir à zero o direito não teria permitido que a produtora nacional de aço GNO (Aperam) se recuperasse dos prejuízos sofridos em decorrência do dumping praticado, nem teria contemplado as necessidades de importação da WEG e da Embraco, uma vez que as cotas estabelecidas para cada empresa teriam sido aquém das suas demandas de consumo, segundo Nota do Diário Oficial da União Nº 134, segunda-feira, 15 de julho de 2019.

No entanto, baseando-se no artigo 9.1 do Acordo Antidumping, a Nota nº 519 afirmou que seria desejável que o direito aplicado permanecesse sendo menor que a margem, num patamar tal que permitisse à WEG e à Embraco importar aço GNO das origens já homologadas e à Aperam buscar recuperação de seus indicadores.

Em 31/01/2018, após petição da Aperam, apresentando elementos suficientes de que a extinção dos referidos direitos levaria, muito provavelmente, à continuação ou retomada do dumping e do dano à indústria doméstica dele decorrente, a SECEX, por meio da Circular SECEX nº 27/2018, iniciou processo de revisão de final de período face às importações da China, Coréia do Sul e Taipé Chinês. Além disso, também em decorrência de petição da Aperam, foi, por meio da Circular SECEX nº 21/2018, aberta investigação original de dumping em relação às importações de aço GNO originárias da Alemanha.

A Circular SECEX nº 46/2018 afirmou terem sido verificados indícios de *dumping* nas exportações para o Brasil oriundas da Alemanha e, assim, concluiu pela determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica.

Em resumo, a Aperam, ao longo da instrução processual, apresentou os seguintes argumentos:

a) As medidas antidumping não constituiriam barreiras às importações nem proteção à indústria doméstica. Seriam apenas formas de corrigir as distorções decorrentes das práticas desleais de comércio.

b) A Aperam teria capacidade instalada para atender integralmente a demanda brasileira de aço GNO.

c) A Aperam estaria investindo na implantação da linha de produção de revestimentos C5.

d) Os problemas de qualidade alegados em relação a seus produtos seriam pontuais e insignificantes frente ao volume de produção e vendas.

e) As atividades da Aperam garantiriam o desenvolvimento socioeconômico da região do Vale do Aço em Minas Gerais, especialmente as cidades de Timóteo e Ipatinga, com geração de mais de 2.300 empregos diretos e muitos outros indiretos.

f) As medidas de defesa comercial requeridas gerariam impacto positivo sobre os fornecedores nacionais de insumos, como os de ferro silício e ferro magnésio, que poderiam ser prejudicados caso a medida seja suspensa ou alterada.

g) Os efeitos negativos seriam inferiores a 1% sobre o preço de produtos finais, já considerando repasse total aos consumidores.

h) As medidas possuiriam impacto limitado sobre as exportações de motores elétricos e compressores, que se manteriam, nos mesmos patamares anteriores às aplicações das medidas, principalmente no caso dos motores elétricos.

Em resumo, a Embraco, ao longo da instrução processual, apresentou o seguinte:

a) Não haveria disponibilidade suficiente de aço GNO oriunda das origens não gravadas no Brasil. Dos 5 maiores exportadores mundiais, 3 já estão gravados (China, Coréia do Sul e Taipé Chinês), uma está sob investigação (Alemanha) e outra (Japão), apesar de não ter a ela aplicada medida de defesa comercial, não disporia de homologação técnica, o que tornaria pouco provável a importação de aço GNO japonês.

b) O aço GNO seria um insumo essencial e não substituível na produção de compressores, motores elétricos, transformadores e geradores de energia.

- c) A Aperam não teria condições de suprir a demanda regular do mercado nacional, seja por capacidade restrita, seja pela ineficiência técnica do produto.
- d) A Aperam seria a única fornecedora de aço GNO da América Latina e, na ausência de concorrentes competitivos, poderia rapidamente aumentar o preço do produto, acarretando efeitos imediatos sobre a cadeia produtiva e na economia como um todo. O aumento dos preços do aço GNO resultaria em aumento dos custos dos bens que o utilizam como insumo (como é o caso dos compressores e motores elétricos), o que, por sua vez, encareceria os produtos finais.
- e) O aumento do poder de mercado da Aperam seria neutralizado apenas com a manutenção das origens alternativas do produto.
- f) O efeito da variação cambial, num cenário de desvalorização do Real frente ao dólar, favoreceria ainda mais o produto nacional, que naturalmente sofre menos impacto das reduções do preço do produto no mercado internacional.
- g) O alto imposto de importação do aço GNO já conferiria benefício suficiente à indústria doméstica e lhe permitiria ampliar a sua margem de lucro.
- h) Haveria diferenças significativas entre os produtos nacionais e importados, o que afetaria o custo dos compressores da Embraco. Um desses fatores seria a largura dos itens produzidos pela Aperam (de 1082 mm), inferior, portanto, ao padrão internacional (de 1200 mm), o que resultaria em maior desperdício do insumo.
- i) A Aperam produziria majoritariamente aço GNO com revestimento C4, o que resultaria em compressores de menor eficiência energética e demandaria a utilização de óleo para estampagem especial, aumentando seus custos e tornando o produto potencialmente menos competitivos na exportação.
- j) Os relatórios financeiros da Aperam dos últimos cinco anos denotariam que a empresa não realizou investimentos na produção do aço GNO utilizado na produção de motores e compressores. Nesse sentido, faltaria interesse da Aperam em investir no desenvolvimento da produção de aço GNO e sua opção por investir na melhoria e desenvolvimento de outros bens.
- k) O benefício da implantação da medida sobre o setor de aço GNO seria consideravelmente inferior ao prejuízo causado às etapas subsequentes da cadeia a jusante deste produto.

O estudo da Consultoria LCA, feito a pedido da Aperam, para avaliar os impactos da aplicação das medidas antidumping ao aço GNO sobre a cadeia produtiva a jusante, demonstraria que o impacto negativo da manutenção do direito antidumping ao aço GNO originário da China, Coreia do Sul e Taipé Chinês associada à aplicação de nova medida antidumping ao produto originário da Alemanha permaneceria maior do que os benefícios eventualmente ocasionados à restrita indústria do aço GNO no país.

A WEG, por sua vez, apresentou o seguinte:

- a) Existiria uma necessidade de importar aço GNO, vez que a Aperam teria produção limitada de aços de maneira geral e principalmente de aço GNO com revestimento C5, o qual, segundo a WEG, seria essencial na produção de motores elétricos. O revestimento C4, padrão produzido pela Aperam, seria muito inferior em termos de qualidade, o que diminuiria a eficiência energética do motor fabricado pela WEG.
- b) Enquanto as bobinas nacionais teriam uma largura de 1080 mm, as internacionais apresentariam largura de 1200 mm, tendo um melhor nível de aproveitamento e gerando menos perdas com sucata.
- c) A Aperam não teria realizado investimentos relevantes na linha de aço GNO.
- d) A linha de produção de aço GNO seria compartilhada com a produção de aço laminado de grão orientado e aço inox, o que poderia levar à Aperam a priorizar a produção desses tipos de aço em detrimento do aço GNO.
- e) As origens investigadas representariam aproximadamente 80% da produção mundial de aço GNO. Os demais países não constituiriam fontes de importação viáveis, por questões de qualidade e de disponibilidade.
- f) A medida antidumping inviabilizaria a aquisição de aço GNO, o mercado sente a falta de material a preços competitivos, o que traria enormes prejuízos às empresas que utilizam o GNO e para a economia nacional.
- g) A medida de defesa comercial que dificulte ou onere as exportações brasileiras conflitaria com o interesse nacional.

A verificação in loco nos importadores/consumidores com intuito de obter esclarecimentos sobre os elementos pertinentes ao interesse público, foram realizadas verificações in loco, no período de 27 a 31 de maio de 2018, nos importadores/consumidores pleiteantes desta avaliação WEG Equipamentos Elétricos S.A e Embraco Indústria de Compressores e Soluções em Refrigeração Ltda. Na ocasião,

foram examinadas as informações prestadas na petição, bem como foram obtidos esclarecimentos relacionados à natureza do produto afetado e seu processo produtivo, custo de produção do produto afetado e demais informações necessárias para a conclusão deste processo.

Dessa maneira, cumpriram-se os procedimentos previstos nos roteiros previamente encaminhados às empresas, conforme relatórios de verificação in loco devidamente juntados aos autos deste processo.

O produto objeto da investigação são os laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados, totalmente processados, na forma de bobinas, tiras ou chapas, denominados como aços GNO. São utilizados na produção de aço GNO minério de ferro e ligas de ferrosilício, além do redutor carvão vegetal ou coque.

De acordo com informações da investigação de dumping, os produtores/exportadores alemães utilizam como redutor o coque, enquanto a indústria doméstica utiliza o carvão vegetal. A diferença em relação ao material utilizado como redutor, contudo, não afeta a similaridade do produto. Os aços GNO podem ser de vários tipos, sendo definidos normalmente pela espessura e pela perda magnética máxima em uma determinada condição de indução e frequência. Conforme esclarecimentos prestados na verificação in loco, o produto objeto da investigação possui espessura mínima de 0,35mm, haja vista que aços GNO ultrafinos têm aplicações e características diversas, como por exemplo, aplicações em motores de veículos elétricos de última geração. Por essa razão, aços ultrafinos, com espessura abaixo de 0,35mm estão fora do escopo da investigação.

Considerando suas propriedades de baixa perda magnética e elevada permeabilidade magnética, o aço GNO é utilizado primordialmente na fabricação de equipamentos elétricos, tais como motores, geradores (hidrogeradores, aerogeradores, turbogeradores), reatores para sistemas de iluminação, motores para compressores herméticos de geladeiras, freezers e ar-condicionado, estabilizadores de energia, nobreaks, medidores de energia elétrica e outros. Dessa forma, o produto em análise é considerado insumo para produtores de equipamentos elétricos em geral, tais como compressores, motores elétricos, transformadores e geradores de energia.

Sobre a essencialidade do produto final Conforme informações das partes interessadas do presente processo, os aços GNO possuem características únicas concernentes ao valor de permeabilidade, às baixas perdas magnéticas e ao revestimento isolante. A

perda magnética é a quantidade de energia gasta por quilograma de material para se atingir certo valor de magnetização (indução magnética) a uma determinada frequência da rede elétrica. Já a permeabilidade magnética é uma propriedade magnética que avalia a quantidade de energia gasta para magnetizar o material.

Quanto maior a permeabilidade de um aço em relação a outro, menos energia elétrica é necessária para a máquina realizar o mesmo trabalho. Assim, tais propriedades físico-químicas do aço GNO o tornam essencial na produção de equipamentos, motores e geradores elétricos, reatores de sistema de iluminação e motores compressores herméticos para geladeiras, freezers e ar condicionado.

Depois do processo concluído, a Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais do Ministério da Economia decidiu aplicar o direito antidumping definitivo, por um prazo de até cinco anos, às importações brasileiras de laminados planos de aço ao silício, denominados magnéticos, de grãos não orientados (aço GNO), originárias da Alemanha.

A portaria de Nº 494, de 12 de julho de 2019, com a decisão está publicada no Diário Oficial da União de 15 de julho de 2019, Nº 134, Seção 1, pág. 15, e altera ainda os direitos antidumping aplicados sobre as importações do mesmo produto e origens.

O direito antidumping definitivo aplicado às importações brasileiras de aço GNO da Alemanha passará a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares por tonelada. Serão cobrados US\$ 166,32 por tonelada do produto que tiver origem dos seguintes produtores: Alemanha C.D. Wälzholz, Thyssenkrupp Steel Europe AG., e Demais Empresas.

A portaria esclarece que o antidumping não se aplica aos laminados planos de aço ao silício semiprocessados; laminados planos de aço ao silício de grãos orientados; bobinas de liga de metal amorfo; laminados planos de aço manganês; cabos de soldagem; núcleos magnéticos de Ferrite e laminados planos de aço ao silício com espessura inferior a 0,35 mm.

A alteração dos montantes de direito antidumping definitivo vigorará por período de um ano. Após esse prazo, o direito antidumping poderá ser reaplicado nesses mesmos montantes ou ainda suspenso ou alterado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As medidas antidumping são tratadas no âmbito da OMC, como instrumentos de defesa comercial. Há que se atentar, que a utilização desse instrumento é uma das raras exceções permissivas de aumento temporário de tarifas já consolidadas nas rodadas de negociações comerciais junto à OMC.

O recurso a medidas antidumping intensificou-se desde a crise financeira internacional de 2008, especialmente no Brasil. As investigações antidumping abertas no Brasil representaram parcela significativa do total de investigações, especialmente nos anos de 2012 (23% do total), 2013 (20%) e 2014 (16%), segundo a Global Antidumping Database. Apesar do Brasil figurar entre os países que mais iniciam investigações antidumping, o faz com objetividade, clareza e obedecendo a finalidade real da medida.

O Plano Brasil Maior, divulgado em 2011 durante o primeiro governo Dilma Rousseff, conferiu prioridade ao recurso a medidas de defesa comercial e estabeleceu como meta a reforma dos procedimentos de investigações antidumping, com o objetivo de acelerar o processo e de facilitar a concessão de direitos antidumping provisória, durante o processo de investigação. Com base nessa nova política foi instituído o novo marco regulatório de defesa comercial sob o Decreto n. 8.058/2013.

Através da Resolução CAMEX 50, de 05 de julho de 2012, tornou-se pública a criação do Grupo Técnico de Avaliação de Interesse Público – GTIP, onde as empresas nacionais podem também se manifestar contra a aplicação de medidas que afetarão sua produção. Buscando a análise eficaz dos reflexos da aplicação das medidas antidumping em todos os setores da indústria nacional afetados

Quanto maior o crescimento econômico, maior a abertura de investigações antidumping. A desaceleração econômica, por sua vez, tende a reduzir o número de investigações antidumping. Uma possível explicação reside no fato de que a desaceleração econômica diminui as importações e, dessa forma, reduz o prospecto de comprovação de nexo de causalidade entre a prática de dumping e o dano à indústria doméstica.

REFERÊNCIAS

BATALHA, W.de S. C. ; RODRIGUES NETTO, S. M. L. de, **O Poder Econômico perante o Direito**. São Paulo: Ltr, 1996.p.146.

BRASIL.**Resolução n. 50 de 5 de julho de 2012**.Disponível em:<http://www.camex.gov.br/uncategorised/62-resolucoes-da-camex/em-vigor/1101-resolucao-n-50-de-5-de-julho-de-2012>.Acesso em: 15 jul de 2019.

BRASIL.**DecretoN.8058/2013**.Disponível em:http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato20112014/2013/decreto/d8058.htm.Acesso em: 18 jul de 2019.

BRASIL.**DOU Portaria Nº 494, 12 de julho de 2019**.Disponível em:<http://www.in.gov.br/web/dou/-/portaria-n-494-de-12-de-julho-de-2019-192160561>.Acesso em: 17 jul de 2019.

DOU.**Pesquisa**.Disponível:<http://pesquisa.in.gov.br/imprensa/servlet/INPDFViewer?jornal=515&pagina=37&data=15/07/2019&captchafield=firstAccess>.Acesso em 17jul de 2019.

FERREIRA, M.**Brasil é um dos mais ativos na OMC e ampliou mercados em 20 anos**. Disponível em: <https://marcosvieiraferreira.jusbrasil.com.br/noticias/116616329/brasil-e-um-dos-mais-ativos-na-omc-e-ampliou-mercados-em-20-anos>.Acesso em: 15ju de 2019.

GOLDBAUM, S; PEDROZO, E. **Impacto do Decreto n. 8.058/2013 sobre investigações antidumping no Brasil**.Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S180824322019000100201&script=sci_arttext.Acesso em: 10 jul de 2019.

GLOBAL ANTIDUMPING DATABASE (GAD) 1980S2015.Disponível em:<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/temporary-trade-barrierdatabase-including-global-antidumping-database/resource/dc7b361e>.Acesso em: 10 de julho de 2019.

ITAMARATY.**Organização Mundial do Comércio**.Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/132-organizacao-mundial-do-comercio-omc>.Acesso em: 20 jul de 2019.

KEEDI, S. **ABC do Comércio Exterior: abrindo as primeiras páginas**. 4.ed.São Paulo: Aduaneiras, 2012.

KOIFFMAN, N. **Contratos Internacionais e Direito Econômico no Mercosul**. São Paulo: Ltr, 1996.

LIMA, W. **Prática de Dumping conceito e efeitos na ordem jurídica brasileira**. Disponível em: <https://www.megajuridico.com/pratica-de-dumping-conceito-e-efeitos-na-ordem-juridica-brasileira/>. Acesso em: 18 jul de 2019.

LUPI, A. L. P. B. **Soberania, OMC e MERCOSUL**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.366p.

MANFRINI, S. **Governo aplica direito antidumping às importações de aço GNO da Alemanha**. Disponível em: <https://www.bol.uol.com.br/noticias/2019/07/15/governo-aplica-direito-antidumping-as-importacoes-de-aco-gno-da-alemanha.htm>. Acesso em: 17 jul de 2019.

OLIVEIRA, G; GRANDINO, R. J. **Direito e Economia da Concorrência**. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

Organograma OMC. Disponível em: <https://www.google.com/search?q=ORGANOGRAMA+OMC&tbm> <https://www.google.com/search?q=ORGANOGRAMA+OMC&tbm>. Acesso em: 20 mar de 2019.

PENA, Alves F. Rodolfo. **Fundo Monetário Internacional: FMI**. Disponível em: <http://www.mundoeducacao.com/geografia/fmi.htm>. Acesso em: 10 mar de 2019.

RÊGO, Elba Cristina Lima. **Do Gatt à OMC: O que mudou, como funciona e para onde caminha o Sistema Multilateral de Comércio**. Brasil, 1996.

THORSTENSEN, Vera. **OMC: Organização Mundial do Comércio, As Regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

TORRES, G. I. **Comércio Internacional no Século XXI**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

ANEXOS

TABELA E ORGANOGRAMA

Data	Local	Participantes	Comércio afetado US\$
1 – 1947	Genebra-Suíça	23	10 bilhões
2 – 1949	Annecy-França	13	n.d.
3 – 1951	Torquay– Reino Unido	38	n.d.
4 – 1956	Genebra	26	2,5 bilhões
5 - 1960-61	Rodada Dillon	26	4,9 bilhões
6 - 1964-67	Rodada Kennedy	62	40 bilhões
7 - 1973-79	Rodada Tóquio	102	155 bilhões
8 - 1986-94	Rodada Uruguai	123	3,7 trilhões
9 - 2001 até os dias atuais	Rodada Doha	149	n.d.

Tabela 1: Negociações Multilaterais de Comércio.

Fonte: (Thorstensen, 2001, p. 21 apud WTO, 1998)

Organograma da OMC

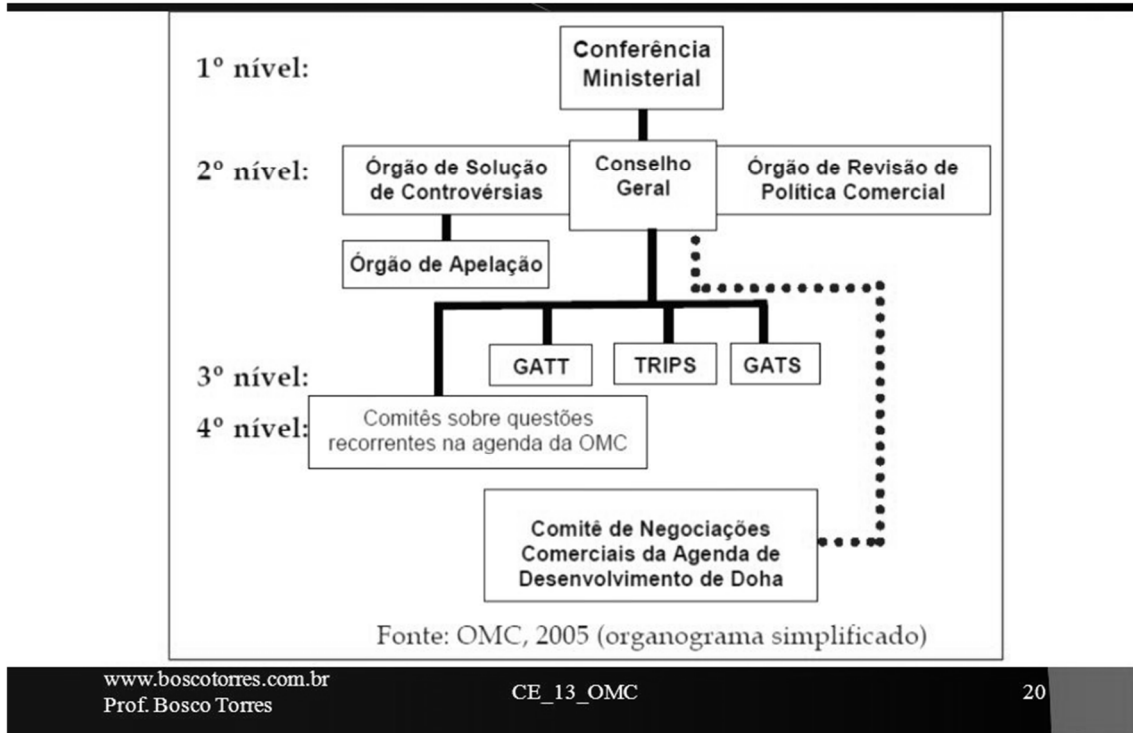


Figura 1: Organograma da OMC

Fonte:(OMC, 2005)

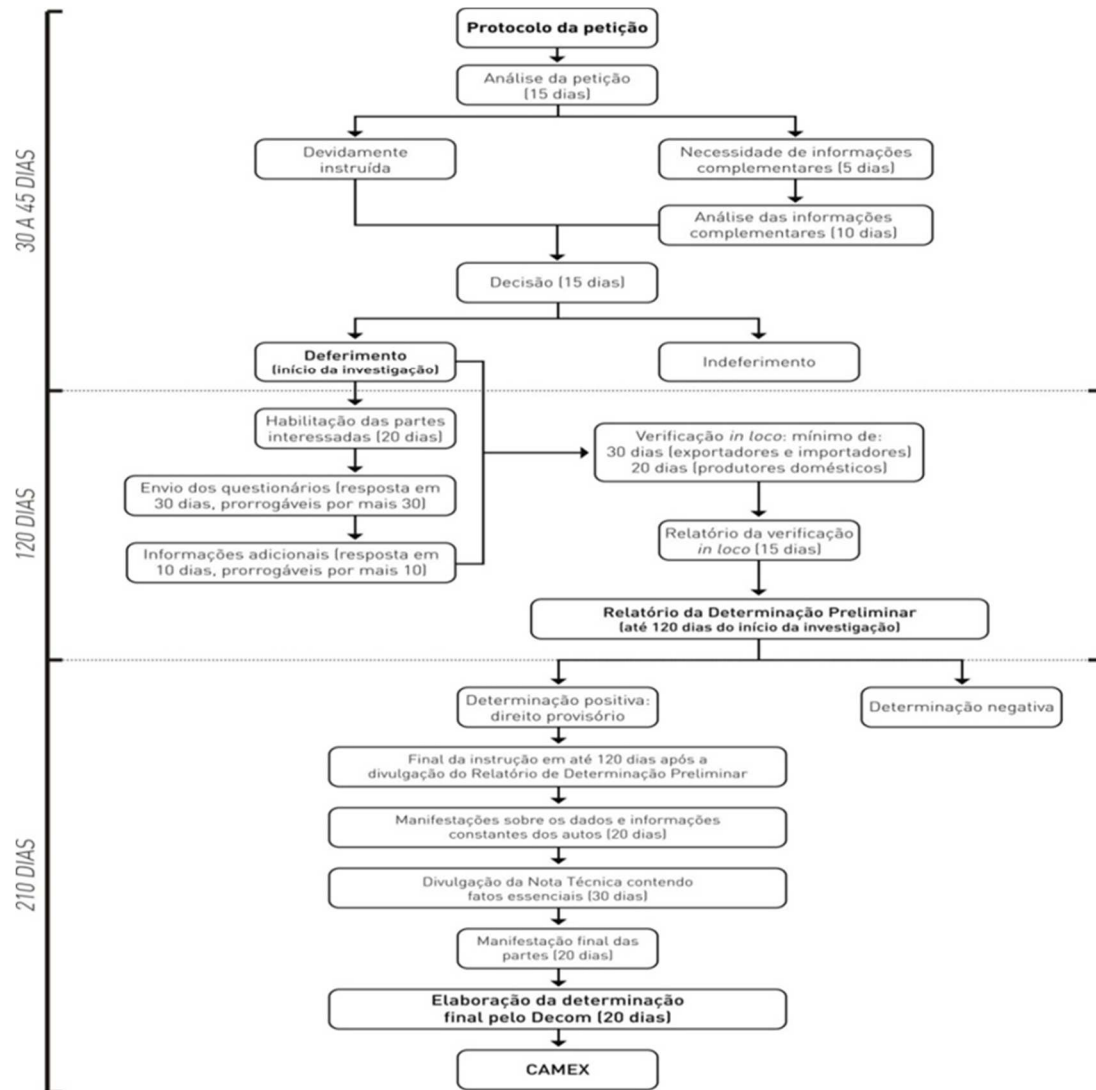


Figura 2: Fluxograma da Investigação Antidumping

Fonte: (Goldbaum e Pedrozo, 2019)