

Abertura precisa evitar abusos

ROBERTO ROZENBLUM

A política de abertura do mercado brasileiro, patrocinada pelo presidente Collor, demonstra inteligência e bom senso. Todavia, a abertura do mercado, por mais apropriada que seja, exige medidas que objetivem coibir o abuso do poder econômico. A adoção de tais medidas impedirá o desaparecimento de um sem-número de empresas e suas implicações.

Por ser assunto mais do que urgente é que se instituíram normas para a defesa da concorrência pela Medida Provisória nº 204, de 2 de agosto de 1990, publicada no D.O. de 3 de agosto de 1990. Cabe-riam algumas considerações sobre as sanções dispostas na medida (art. 4, par. 2º, incisos), sobretudo sobre a inconstitucionalidade da desapropriação das empresas, conforme instituiu seu artigo 7. Mas o que se pretende ressaltar aqui é o dumping, dando a tal prática a relevância que merece.

A Medida Provisória nº 204 atem-se, basicamente, à prática de preço predatório, isto é, a venda de mercadorias por preços inferiores ao de mercado (muitas vezes com prejuízo para o produtor) com o intuito específico de tornar-se o único no mercado e, a partir daí, determinar (sem as regras normais de concorrência) o preço, com abusiva margem de lucro. Note-se

que tal prática envolve, sempre, o mercado interno.

As sanções impostas na M.P. nº 204 — considerações sobre elas a parte — somente poderão ser aplicadas a empresas que estão sediadas no Brasil. Qual seria a consequência prática de emitir declaração de inidoneidade concorrencial ou inscrever no Cadastro Nacional de Defesa do Consumidor ou a não concessão de parcelamento de tributo federal e, utopicamente, desapropriar uma empresa estrangeira que, sem sede no Brasil, vendeu para o mercado brasileiro produtos com preço abaixo de seu mercado de origem? O assunto merece maior análise: primeiro, porque as sanções aplicadas ao produtor interno não podem ser aplicadas ao produtor estrangeiro e, segundo, porque não se detecta dumping da mesma forma do preço predatório.

O que vem a ser dumping? Definir dumping não é tarefa das mais fáceis, visto que implica verificar se efetivamente houve o intuito do empresário (estrangeiro) de aniquilar o mercado do país importador. A expressão dumping vem do inglês to dump, que significa tirar. Podemos, genericamente (e muito genericamente), definir dumping como sendo a prática comercial de despejar em um determinado mercado produtos a preços substancialmente inferiores de seus concorrentes com o propósito

de tirá-los do mercado. Porém, pode ocorrer de ser o preço do produto estrangeiro realmente muito inferior do preço do produto nacional por uma série de motivos, como por exemplo: mão-de-obra mais barata; condições climáticas; quantidade vendida; produto perecível quase na expiração do prazo de validade etc.

Pode ocorrer, ainda, subsídio governamental do país da empresa exportadora que, cabendo consideração a parte, trataremos logo a seguir. Alguns definem dumping como a prática de vender para o mercado estrangeiro a preço inferior do mercado interno. A definição é por demais simplista. Dumping ocorre quando há uma venda a estrangeiro a preço inferior ao mercado interno, revestida de um caráter anormal, artificial e desleal. Como o Brasil, muitos países subsidiam as exportações, reduzindo, consideravelmente, a carga tributária sobre os produtos objeto de exportação.

Evidentemente, tais subsídios tornarão o preço inferior ao preço do mercado interno por não estarem, em tais produtos, embutidos alguns impostos. Tal situação não configura dumping, mas sim preço subvencionado. O parágrafo 2º, do artigo 2 da Medida Provisória nº 204, determina que quando se tratar de dumping, o Departamento Nacional de Proteção e Defesa Econômica deverá, ainda, co-

municar a ocorrência ao Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento a fim de serem tomadas as medidas cabíveis. Cabe repetir que o órgão coator não tem jurisdição para aplicar tais sanções e, se tivesse, nenhum resultado prático daí adviria. Não se pode pretender coibir dumping, com um mero parágrafo de um artigo de lei. A matéria, por sua relevância, exige maior esforço: um código antidumping e a adoção de medidas compensatórias para os casos de preços subsidiados. O Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), assinado em Genebra em 12 de abril de 1979, em seu artigo VI dispõe sobre medidas antidumping e direitos compensatórios.

O Brasil, que é signatário do GATT, promulgou o referido artigo em janeiro de 1987. Assim, possuímos um código antidumping, conforme publicado no Diário Oficial da União em 19 de janeiro de 1987. Caberia, sim, rever a regulamentação sobre tal matéria, instituindo-se novas regras, compatíveis com nossa realidade. A efetiva adoção de medidas antidumping e compensatórias é mais do que necessária para a proteção do parque industrial nacional. A matéria merece maior ênfase por parte dos órgãos competentes.

☐ **Roberto Rozenblum é advogado em São Paulo.**