

CAPÍTULO 9

ANTIDUMPING

Nos termos do artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), um país membro da Organização Mundial do Comércio (OMC) pode impor direitos *antidumping*, unilateralmente, para proteger sua indústria nacional da importação de produtos que tenham sido objeto de *dumping*, e compensar os danos materiais causados por essa importação. As práticas *antidumping*, em especial os direitos *antidumping*, visam empresas, e não governos (ao contrário do direito compensatório) e, por conseguinte, não se exige que sejam impostas com base no princípio da Nação Mais Favorecida (ao contrário das medidas de salvaguarda). Essas duas características fazem do *antidumping*, politicamente falando, o corretivo comercial (*trade remedy*) de aplicação menos difícil entre os que estão à disposição dos membros da OMC.

A legislação *antidumping* originou-se no Canadá, no começo do século XX, a partir da necessidade de buscar proteção contra preços predatórios. Desde então, no entanto, essas leis evoluíram até se transformar no principal instrumento protecionista (ver quadro 9.1). Durante os primeiros cinco anos de acordos da OMC (1995-1999), foram abertos 1.299 processos *antidumping*, 66 por cento deles contra países em desenvolvimento (Third World Network, 2001). A rápida liberalização dos regimes comerciais pelos países em desenvolvimento levou-os a aprovarem leis *antidumping* e a se apoiarem maciçamente em tal legislação, pois essa é a maneira mais eficaz de enfrentarem a maior concorrência das importações, ao mesmo tempo em que obedecem às disciplinas da OMC.

Apesar de haverem aumentado drasticamente a utilização de medidas *antidumping*, os países em desenvolvimento ainda são as principais vítimas desses instrumentos. As ações *antidumping* movidas por países detentores de grandes mercados podem ter um impacto devastador numa dada indústria, afetando toda a economia e, muitas vezes, “cortando pela raiz” as indústrias competitivas emergentes – com sérias conseqüências para o desenvolvimento humano. Assim, os países em desenvolvimento têm pressionado pela aprovação de normas mais rigorosas para reger o uso das medidas *antidumping* e por melhores disposições sobre o tratamento especial e diferenciado, as quais levem em consideração sua vulnerabilidade. Esses países submeteram um grande

número de propostas no contexto das questões e problemas de implementação relativos aos acordos da Rodada Uruguai, que serão retomados nas negociações determinadas pela Conferência Ministerial da OMC de 2001, em Doha.¹

QUADRO 9.1

Origens, utilização inicial e evolução das medidas *antidumping*

O Canadá foi o primeiro país a aprovar uma legislação *antidumping*, em 1904, para proteger sua indústria siderúrgica nacional contra os preços predatórios praticados pela US Steel. Depois foi a vez da Nova Zelândia, em 1905, seguida pela Austrália, em 1906, e pelos EUA, em 1916, todos citando os preços predatórios praticados por exportadores estrangeiros.

Acordos internacionais *antidumping*

O primeiro Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), de 1947, estabeleceu regras, no artigo VI, para a imposição de direitos *antidumping*. Na década de 1960, entretanto, ficou claro que havia necessidade de introduzir uma disciplina maior no uso dessas medidas, e o Acordo sobre a Implementação do Artigo VI (o primeiro código *antidumping*) foi negociado nas fases finais da Rodada Kennedy, em 1966-1967.

Nos anos decorridos entre a Rodada Kennedy e o lançamento da Rodada Tóquio, em 1975, o uso das medidas *antidumping* – pela Austrália, Canadá, EUA e Comunidade Européia – teve um aumento substancial. Isso levou à negociação de um segundo código *antidumping* durante a Rodada Tóquio, o qual foi aceito por um pequeno número de países, quase todos desenvolvidos.

Durante a Rodada Uruguai, um terceiro acordo *antidumping* foi negociado. Embora menos da metade dos países membros da OMC houvesse promulgado leis *antidumping*, todos aceitaram o acordo, com base no princípio do entendimento único.

Mudança de padrão nas práticas *antidumping*

Durante a década de 1960, os membros do Gatt registraram apenas cerca de dez petições *antidumping* por ano. Na década de 1980, porém, mais de 1.600 ações *antidumping* foram movidas em todo o mundo. Destas, 95 por cento foram iniciadas pelos EUA, Canadá, Nova Zelândia, Austrália e Comunidade Européia. Entre 1990 e 1994, os EUA registraram, em média, 53,4 investigações *antidumping* por ano, quase 25 por cento do total mundial e mais que qualquer outro país. Logo em seguida veio a Austrália, com a média de 51,2 casos por ano, enquanto a União Européia registrou 34,6 e o México, 24,6. Durante esse período de quatro anos, foram realizadas investigações por um total de dezesseis países.

(continua)

1. As discussões a respeito estão a cargo do Grupo de Regras e devem ser concluídas até 1º de janeiro de 2005 (NRT).

(continuação)

Após a assinatura do terceiro acordo *antidumping*, em 1994, o padrão mudou: as ações *antidumping* tornaram-se a regra do jogo também para os países em desenvolvimento. Atualmente, estes respondem por metade das ações movidas. No ano 2000, por exemplo, os EUA registraram 47 casos; a Argentina, 45; e a Índia, 41. Em 2001, a Índia assumiu a liderança, com 75 casos, seguida por EUA (74), União Européia (28) e Argentina (26). Uma vez que as normas *antidumping* constituem uma forma jurídica de proteção ao comércio, nos termos da OMC, os países em desenvolvimento que haviam liberalizado outras restrições comerciais e reduzido tarifas não tardaram a adotar legislações *antidumping*. Decorridos apenas três anos desde a assinatura do acordo *antidumping*, o México já tinha registrado mais de trinta casos. Da mesma forma, a Argentina, que moveu sua primeira ação em 1991, teve uma média de quase vinte casos por ano durante a década de 1990. Mesmo assim, muitos dos países menos desenvolvidos, entre eles diversos países africanos, têm-se queixado de sua impossibilidade de lidar com o que percebem como um influxo maciço de importações que são objeto de *dumping*.

Fontes: Finger, 2002; Finger, Ng e Wangchuk, 2001; Grey, 1999; Prusa, 1999; US Congressional Budget Office, 2001.

A LÓGICA ECONÔMICA IMPERFEITA DO ANTIDUMPING – A INDÚSTRIA E OS CONSUMIDORES SOFREM

As leis antitruste nacionais do Canadá e dos EUA proíbem diversas formas de discriminação de preços no mercado interno. Afirma-se com frequência que as leis *antidumping* desses dois países, que têm influenciado a legislação sobre o assunto no mundo inteiro, surgiram como uma forma de reagir à discriminação de preços em nível internacional. Mas, mesmo presumindo que os argumentos para a proibição da discriminação de preços no mercado interno sejam válidos (apesar de frequentemente contestados), as alegações para a proibição do *dumping* não são análogas (Trebilcock e Howse, 1995).

O *dumping* tem efeitos econômicos totalmente diferentes dos acarretados pela discriminação de preços no mercado interno e não pode ser tratado como uma questão análoga. Um comerciante só pratica *dumping* quando cobra de seus clientes no mercado de exportação um preço menor que o cobrado a seus clientes no mercado interno. Portanto, diversamente daqueles que fazem discriminação de preços no mercado interno e criam mercados de preços altos e baixos no país em que atuam, os praticantes de *dumping* só podem criar um mercado de preços baixos no país para o qual exportam (Trebilcock e Howse, 1995). No caso do *dumping*, o país importador beneficia-se dos preços mais baixos, o que aumenta o excedente do consumidor – mas à custa do excedente do produtor.

De acordo com a teoria econômica, quando o país importador impõe direitos para elevar o preço até o nível do país exportador, ele gera um prejuízo líquido

para sua própria economia, porque, quase sempre, as perdas sofridas pelos consumidores superam qualquer ganho que possam ter os produtores assim protegidos (Trebilcock e Howse, 1995). Isso é confirmado pelos dados empíricos. Por exemplo, ao analisar oito medidas *antidumping* adotadas pelos EUA, a Comissão de Comércio Internacional estadunidense estimou que cada dólar de aumento do lucro dos produtores custava oito dólares ao consumidor médio. E calculou também que a eliminação dos direitos compensatórios e *antidumping* nos EUA teria gerado no país, em 1991, um ganho em termos de bem-estar da ordem de 1,59 bilhão de dólares (Anderson, 1993). A lógica por trás dos direitos *antidumping*, no entanto, é que os produtores que seriam competitivos noutras circunstâncias não devem ser levados à falência pela concorrência desleal, e que, se o objetivo do praticante do *dumping* é tentar estabelecer uma posição dominante no mercado, o *dumping* permitirá que ele aumente os preços posteriormente.

PROBLEMAS DA METODOLOGIA ANTIDUMPING

As ações *antidumping* não fazem apenas contestar a teoria econômica. Fundamentam-se também numa metodologia que sofre de sérios problemas, em diversas áreas: os erros de cálculo das diferenças de preço, a falta de transparência e o visível viés dos processos, e ainda o alto custo que representa para os acusados a contestação das acusações, somados ao custo com que arcam as indústrias exportadoras e os consumidores importadores quando a denúncia é acatada. Vermulst (2000, p. 289) afirma, em estudo recente da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad): “Pode-se dizer que a idéia de injustiça constitui a base atual da legislação *antidumping*”.

Um dos problemas centrais da metodologia *antidumping* refere-se às muitas situações em que é razoável que uma empresa venda seus produtos abaixo do custo – situações que não estariam sujeitas a denúncias, nos termos das políticas nacionais de concorrência da maioria dos membros da OMC. Por exemplo, as empresas podem fixar os preços de seus produtos abaixo do custo para reduzir estoques, durante uma recessão; ou podem fixá-los abaixo do custo quando é preciso atrair mais demanda, nas situações em que esta ainda não é suficiente para aumentar as economias de escala na produção. Similarmente, uma prática comum nas vendas a varejo envolve a designação de certos produtos como campeões de prejuízos (*loss leaders*) e a redução de seus preços, a fim de atrair clientes, os quais poderão então comprar produtos de preço mais alto (US Congressional Budget Office, 2001).

Esse comportamento não-predatório é quase sempre legal e irrestrito no caso das empresas nacionais. Mas a legislação *antidumping* trata as empresas estrangeiras de maneira diferente. As diferenças nos ciclos econômicos de dois países que mantêm intercâmbio comercial, ou as situações em que um exportador

reduz seus preços ao entrar num mercado, a fim de atrair clientes, tornam-se motivo para a iniciação de ações *antidumping*, assim como fazem as flutuações cambiais de curto prazo. Nas palavras de Grey (1999, p. 2), “como o sistema *antidumping* penaliza mais severamente o comércio de importação do que a discriminação similar de preços no comércio nacional [sob a égide da legislação sobre a concorrência], o sistema, nessa medida, é deliberadamente protecionista”. Uma ampla análise das ações *antidumping* na Austrália, Canadá, EUA e União Européia, feita pela OCDE, constatou que 90 por cento dos casos de vendas de importação consideradas desleais, de acordo com as regras *antidumping*, nunca seriam questionados nos moldes da legislação nacional sobre a concorrência – caso se tratasse de vendas internas, feitas por uma empresa nacional. E muito menos de 10 por cento das ações *antidumping* sobreviveriam às exigências muito mais rigorosas de comprovação estipuladas nas leis de concorrência (OCDE, Departamento de Economia, 1996, p. 18).

Outra queixa contra a legislação *antidumping* diz respeito às maneiras pelas quais o *antidumping* é calculado e comprovado. Por meio de uma comparação justa, a autoridade encarregada da investigação deve determinar se um produto importado está sendo vendido abaixo de seu preço normal no país de origem. Muitas vezes, porém, a comparação de produtos entre dois países é assimétrica, porque, apesar da semelhança entre eles, os produtos podem diferir em sua qualidade. Esse problema tem afetado especialmente a China, que se especializa em produtos de baixo custo e baixa qualidade. E tal país fica mais vulnerável por ainda estar sujeito a critérios econômicos não pautados pelo mercado, o que permite aos países importadores calcular as margens do *dumping* (montante em que o valor normal de um produto excede seu preço de exportação, ou seu preço construído de exportação) com base nos preços de um país tomado como substituto (*proxy*). Além disso, como parte de sua adesão à OMC, a China foi obrigada a aceitar um período de quinze anos durante o qual estará potencialmente sujeita a tais metodologias (Law Press China, 2001).

Outrossim, ao determinar se um produto está sendo vendido abaixo do custo, a autoridade investigadora pode superestimar esse custo, pela inclusão de custos externos. Ou então, quando usa a margem de lucro como referencial, ela pode fixar margens elevadas a um nível irrealista (Vermulst, 2000). Ao examinar 141 decisões do Departamento de Comércio dos EUA sobre empresas específicas, determinando a existência de *dumping*, decisões estas proferidas entre 1995 e 1998, Lindsey (1999) constatou que a metodologia usada (custo construído) exagerou as margens de lucro. Em nenhum dos casos em relação aos quais o autor encontrou dados comparáveis a margem de lucro usada ficou abaixo do dobro da margem de lucro real na indústria americana.

EFEITOS DO *ANTIDUMPING* EM EXPORTADORES DE PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

A abertura de um processo *antidumping*, por si só, tem um impacto significativo na indústria exportadora em causa, quer a alegação se comprove válida ou não. O governo que empreende uma investigação de *dumping* pode solicitar vastas quantidades de informação em prazo muito curto. McGee e Yoon (1998) citam o caso de um processo *antidumping* contra a Matsushita, uma empresa japonesa de produtos eletrônicos, no qual o Departamento de Comércio dos EUA exigiu que três mil páginas de informações financeiras fossem traduzidas para o inglês. Embora tivesse feito essa exigência numa tarde de sexta-feira, o Departamento impôs um prazo que se encerrava na manhã da segunda-feira seguinte. Em vez de cumprir a exigência, a Matsushita retirou seu produto do mercado estadunidense.

Essas táticas podem ser devastadoras para os países em desenvolvimento com recursos limitados. Os dados empíricos mostram que as medidas *antidumping* contra países em desenvolvimento podem surtir um efeito imediato nos fluxos comerciais e impelir os importadores a buscar fontes alternativas de fornecimento. Mesmo que, ao fim, não haja uma imposição de direitos, a simples abertura da investigação cria um ônus tremendo para os países em desenvolvimento, que sentem ter sido “perseguidos”. Em 1997, por exemplo, um ano depois de os EUA proferirem uma sentença *antidumping* contra o aço-carbono, as exportações argentinas de fios de aço-carbono para os EUA caíram 96 por cento. As exportações mexicanas do mesmo produto tiveram uma queda de 94 por cento no ano que antecedeu a imposição dos direitos (Unctad, 2000, p. 7). Numa análise econométrica dos processos *antidumping* nos EUA, Prusa (1999) constatou que as importações caíram, em média, de 15 a 20 por cento, nos casos em que as investigações foram encerradas.

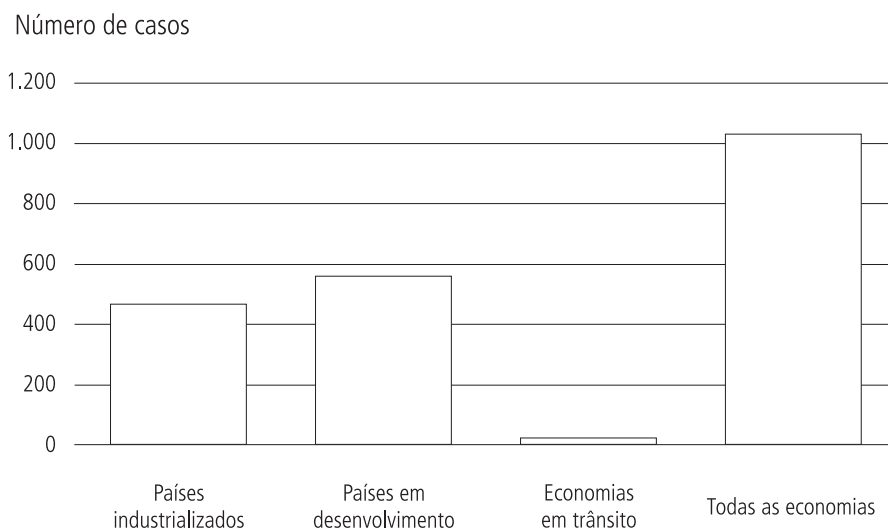
Outro exemplo concerne à União Européia, que, entre 1994 e 1997, abriu investigações sucessivas sobre tecidos de algodão cru provenientes da China, Egito, Índia, Indonésia, Paquistão e Turquia. De acordo com o Escritório Internacional de Têxteis e Vestuário, o volume dos tecidos de algodão importados desses seis países pela União Européia caiu 28 por cento entre 1994 e 1997, ao mesmo tempo em que a participação desses países no mercado baixou de 59 para 41 por cento. O processo acabou sendo encerrado, sem a imposição de nenhum direito *antidumping* (Unctad, 2000, p. 8).

De maneira análoga, um estudo recente do Congressional Budget Office dos EUA (2001, p. 18) argumenta que o efeito do acordo *antidumping* da OMC vai além das estatísticas sobre o número de processos instaurados, visto que a “mera existência da política *antidumping* e o conhecimento de que as indústrias nacionais estão prontas e dispostas a abrir processos, se a concorrência

se tornar muito acirrada, podem fazer que as empresas estrangeiras compitam menos agressivamente no mercado estadunidense, para evitar que se instaurem ações contra elas. O mesmo pode aplicar-se a outros países. Ademais, os processos *antidumping* bem-sucedidos têm gerado declínios médios de 30 a 50 por cento nas importações (Prusa, 1999), podendo ter efeitos particularmente severos para os países em desenvolvimento.

Conquanto os países em desenvolvimento sejam muito mais numerosos que os países industrializados, esses dois grupos de nações instauraram quase o mesmo número de processos *antidumping* entre 1995 e 1999 (ver figura 9.1). O que mais chama atenção é o grande número de ações movidas contra 27 economias em transição do Leste Europeu e da Ásia, a maioria das quais (como a China) ainda está sujeita a disposições econômicas não vinculadas ao mercado na legislação *antidumping* (ver tabela 9.1). Finger, Ng e Wangchuk (2001) afirmam que as economias em transição são as que enfrentam o maior número de ações. Um processo recente contra o Vietnã ilustra essa situação (ver quadro 9.2). Curiosamente, os exportadores dos países industrializados são os alvos menos freqüentes desses processos, ao passo que os exportadores dos países em desenvolvimento transformam-se em alvos com uma freqüência quase três vezes maior (Finger, Ng e Wangchuk, 2001, p. 6).

FIGURA 9.1
Instauração de processos *antidumping* por grupos de países, 1995-1999



Fonte: Arquivos de dados da Organização Mundial do Comércio.

TABELA 9.1
Processos *antidumping* instaurados contra economias em transição, 1995-1999

Grupo instaurador	Número de casos
Países industrializados	62
Países em desenvolvimento	99
Economias em transição	3
Todas as economias	164

Fonte: Arquivos de dados da Organização Mundial do Comércio.

USO CRESCENTE DE MEDIDAS *ANTIDUMPING* POR PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

O uso de medidas *antidumping* tem estreita correlação com o grau de abertura da economia. Como foi observado, os países que implementaram processos de liberalização na década de 1990 passaram a ver essas medidas como um instrumento para ajudá-los a se adaptar a um regime comercial liberalizado (aliás, em consonância com essa lógica, o Banco Mundial incentivou e auxiliou os esforços de vários desses países na elaboração de sua legislação *antidumping*). Em parte por essa razão, os países em desenvolvimento passaram a responder por metade de todas as ações *antidumping* instauradas (ver figura 9.2). Além disso, teme-se que, se não houver mudanças na legislação *antidumping*, ela se converta na principal forma de protecionismo usada na indústria têxtil a partir de 2005.

QUADRO 9.2 **Ações *antidumping* como “perseguição” comercial**

O caso do bagre vietnamita

O desenvolvimento da aqüicultura tornou-se central na estratégia vietnamita de obter ganhos com a exportação e oferecer oportunidades alternativas de emprego aos agricultores pobres. Um dos principais produtos da piscicultura é o bagre, que o Vietnã começou a exportar para os EUA em 1996. Em 2001, essas importações chegaram a 9 milhões de libras, ou 1,7 por cento do consumo estadunidense desse peixe.

Apesar da penetração limitada no mercado, a associação Catfish Farmers of America moveu uma campanha vigorosa contra as importações de bagre vietnamita e, por meio de um *lobby* bem-sucedido, conseguiu fazer o Congresso estadunidense aprovar uma lei que determina que apenas a espécie *Ictalurus punctatus* (bagre-americano), da família dos ictalurídeos, pode ser denominada de *bagre*. O bagre vietnamita é da família dos pangacídeos (*Pangasius hypophthalmus* e *Pangasius bocourti*). A organização também financiou uma campanha para convencer os consumidores a comprarem apenas o bagre nacional, alegando que o vietnamita era criado em condições anti-higiênicas. Constatou-se que essa alegação era falsa, quando uma equipe do Departamento de Agricultura dos EUA visitou as pisciculturas do delta do Mekong.

(continua)

(continuação)

Embora o bagre tivesse que ser rotulado de *basa* ou *tra*, isso não impediu o aumento das exportações do produto pelo Vietnã, o que levou ao registro de uma queixa *antidumping* contra os filés de peixe congelados provenientes desse país. Posteriormente, a Comissão de Comércio Internacional dos EUA decidiu que havia indícios razoáveis de que a indústria estadunidense estava ameaçada de sofrer danos materiais em decorrência da importação de “certos filés congelados” do Vietnã, vendidos nos EUA por um preço abaixo do valor considerado justo.

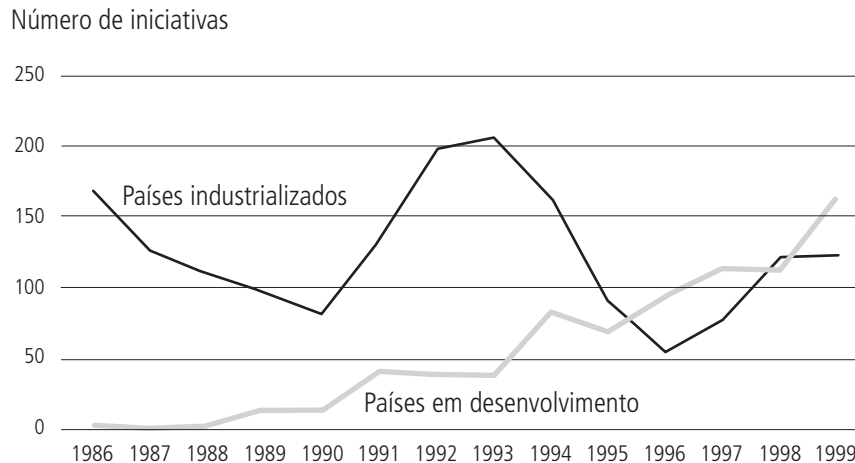
O processo, que marcou a primeira denúncia *antidumping* contra o Vietnã, levanta duas questões interessantes. A primeira é se o Vietnã será tratado como uma economia que não é de mercado para fins de investigação, o que exigiria uma metodologia especial, com o uso de um país-substituto como base para as comparações de preço (propôs-se que a Índia fosse esse substituto). Isso não só aumentaria a probabilidade de uma sentença positiva de *dumping*, como teria implicações mais amplas e mais sérias para as condições de adesão do Vietnã à OMC, que vêm sendo negociadas. A segunda questão concerne à definição de produto similar. Embora a lei estadunidense determine, para fins de rotulagem, que o bagre vietnamita não é bagre, o *basa* e o *tra* são considerados produtos similares para fins de decisão no tocante ao *dumping*.

Comenta-se que os exportadores vietnamitas estão pagando 469 dólares por hora a um escritório de advocacia em Washington para fazer sua defesa, enquanto um criador de bagre no delta do Mekong ganha menos de 35 dólares por mês. Essa disparidade flagrante demonstra a necessidade de regras multilaterais mais rigorosas e do tratamento especial e diferenciado, sob a forma de limites significativos para a participação nas importações, a fim de proteger da perseguição comercial os pequenos exportadores dos países em desenvolvimento, bem como os novos países que ingressam no mercado.

Fontes: Nguyen Hong, 2002a, b; *Saigon Times Weekly*, 2002; Duc Dan, 2002; Luu Phan e Huynh Kim, 2002; Luu Phan, 2002; Tan Duc, 2002; *Vietnam News*, 2002a, b, c.

Os países em desenvolvimento estão diante de um dilema: precisam buscar o equilíbrio entre sua necessidade de exportar para os mercados dos países industrializados e sua necessidade de proteger as indústrias nacionais em processo de adaptação ao ambiente de livre comércio. Por essa razão, têm optado por não atacar o sistema *antidumping* em si, mas por procurar, em vez disso, tornar as regras mais rigorosas, de tal modo que seus exportadores fiquem menos vulneráveis aos direitos *antidumping*. Eles têm obtido algum progresso na melhoria da aplicação das disposições vigentes sobre o tratamento especial e diferenciado, colocando-as a seu favor no contexto do processo de solução de controvérsias, e listaram uma série de questões-chave sobre *antidumping* a serem negociadas em suas contribuições para as questões e problemas de implementação. Entre elas se incluem propostas de limites mais altos para a participação nas importações, maiores margens de *dumping* para as importações de países em desenvolvimento e maior flexibilidade na aplicação de medidas *antidumping* para os países menos desenvolvidos.

FIGURA 9.2
Ações *antidumping* instauradas por países industrializados e em desenvolvimento, 1986-1999



Fonte: Arquivos de dados da Organização Mundial do Comércio.

Muitos países em desenvolvimento, particularmente os da África, têm-se queixado com veemência do que percebem como um *dumping* maciço em seus mercados – sobre o qual eles não têm conhecimento especializado nem recursos governamentais para impugnar ou combater. Embora algumas nações, como os EUA, tenham-se oferecido para auxiliá-los no fortalecimento de seus governos nessa área, não se sabe ao certo se esses esforços são a melhor maneira de utilizar os recursos escassos desses países em desenvolvimento, especialmente porque eles talvez nunca disponham de meios para enviar representantes que conduzam investigações nos países exportadores.

O CAMINHO A SEGUIR

Os EUA mantiveram-se intransigentes contra as pressões por mudanças nas regras de *antidumping* até a Conferência Ministerial da OMC em Doha, onde, como resultado da intensa pressão, aceitaram a possibilidade de um reexame e esclarecimento das disciplinas *antidumping*, com vistas a aumentar seu rigor. Todavia, a Lei de Comércio estadunidense de 2002 criou empecilhos a qualquer mudança na legislação *antidumping* dos EUA.

Como instrumento protecionista, o *antidumping* faz a balança comercial pender contra os países em desenvolvimento, dada a tendenciosidade da legislação dos países industrializados, assim como os altos custos da instauração de ações *antidumping* e da defesa contra elas. O acordo sobre *antidumping* deve

ser revisado, e convém que se considere a disponibilização de outros instrumentos, como regimes nacionais mais sólidos de políticas de concorrência. Isso ajudaria a reduzir a incidência de processos decorrentes de flutuações naturais de curto prazo entre os níveis de preço de dois países que mantenham intercâmbio comercial, como resultado de ciclos econômicos diferentes, flutuações na taxa de câmbio ou diferentes níveis de economias de escala na produção. Também é vital que o acordo seja reexaminado de maneira que preveja limites adequados para a participação na importação de países industrializados, a fim de que as indústrias de países em desenvolvimento que estejam entrando no mercado mundial não sejam “cortadas pela raiz” por medidas *antidumping* nos grandes países importadores.

Além disso, convém tomar providências para eliminar o viés dos processos, garantindo apoio técnico aos países em desenvolvimento. Isso poderia ser feito oferecendo-lhes tempo e recursos suficientes para que eles cumpram as exigências das autoridades investigadoras. Também se poderiam conceder aos países em desenvolvimento margens *de minimis* de *dumping* e níveis mais elevados de participação nas importações, nos processos *antidumping* em que eles sejam envolvidos (Vermulst, 2000). A revisão do acordo *antidumping*, para reduzir os processos injustificados contra países em desenvolvimento, também poderia ajudá-los a obter melhores benefícios de sua maior participação no comércio mundial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDERSON, B. K. Anti-dumping laws in the United States: use and welfare consequences. *Journal of World Trade*, v. 27, n. 2, p. 99–117, 1993.
- DUC DAN. An ideal breeding environment. *Saigon Times Weekly*, 10 ago. 2002.
- FINGER, J. Michael. Issues and options for US-Japan trade policies. *In*: STERN, Robert M. (Ed.). *Studies in international economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2002.
- FINGER, J. Michael; SCHULER, Philip. **Implementation of Uruguay round commitments: the development challenge**. Washington, DC: World Bank, Development Research Group, 1999.
- FINGER, J. Michael; NG, Francis; WANGCHUK, Sonam. **Anti-dumping as a safeguard policy**. Washington, DC: World Bank, Development Research Group, 2001.
- GREY, Rodney. **The relationship between anti-dumping policy and competition policy**. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 1999. (Unctad Study Paper).
- KEMPTON, Jeremy; HOLMES, Peter; STEVENSON, Cliff. **Globalization of anti-dumping and the EU**. University of Sussex, 1999. (Sussex European Institute Working Paper 32).
- LAW PRESS CHINA. **Compilation of legal instruments on China's accession to the WTO**. Beijing, 2001.
- LINDSEY, Brink. **The US anti-dumping law: rhetoric versus reality**. Trade Policy Analysis 7. Washington, DC: Cato Institute, 1999.
- LUU PHAN. The catfish war. *Saigon Times Weekly*, 26 jan. 2002.
- LUU PHAN; HUYNH KIM. New stature. *Saigon Times Weekly*, 26 jan. 2002.
- MASKUS, Keith; WILSON, John. **Quantifying the impact of technical barriers to trade: a review of past attempts and the new policy context**. Washington, DC, 27 abr. 2000. Paper presented at the World Bank workshop Quantifying the Trade Effect of Standards and Technical Barriers: Is It Possible?
- MCGEE, Robert; YOON, Yeomin. Anti-dumping and the people's republic of China: five case studies. *Asian Economic Review*, v. 41, n. 2, p. 208–217, 1998.
- NGOC HAI. Aid group slams US catfish charges. *Viet Nam News*, 12 a 18 ago. 2002.

NGUYEN HONG. Agifish proves a catch for investors. **Vietnam Investment Review**, 5 a 11 ago. 2002a.

_____. Catfish Spat Now a Fight to the Finish. **Vietnam Investment Review**, 29 jul. a 4 ago. 2002b.

OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), Departamento de Economia. **Antitrust and market access: the scope and coverage of competition laws and implications for trade**. Paris, 1996.

PRUSA, Thomas. **On the spread and impact of anti-dumping**. Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research, 1999. (NBER Working Paper 7404).

SAIGON TIMES WEEKLY. **The competitive edge of Basa fish**. 27 jul. 2002.

TAN DUC. Unexpected famous. **Saigon Times Weekly**, 5 jan. 2002.

TWN (Third World Network). **The multilateral trading system: a development perspective**. New York: United Nations Development Programme, 2001. Background paper for Trade and Sustainable Human Development Project.

TREBILCOCK, Michael J.; HOWSE, Robert. **Regulation of international trade**. London and New York: Routledge, 1995.

UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento). **Globalization and the international trading system: issues relating to rules of origin**. Geneva, 1998. ITCD/TSB/2.

_____. **Positive agenda and future trade negotiations**. Geneva and New York: Nações Unidas, 2000.

US CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE. **Anti-dumping action in the United States and around the world: an update**. Washington, DC, 2001.

VERMULST, Edwin. Anti-dumping and Countervailing Duties. *In*: UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Positive agenda and future trade negotiations**. Geneva and New York: Nações Unidas, 2000.

VIET NEWS. **Seafood exporters—hurt by catfish row**. 17 ago. 2002.

_____. **US catfish industry went fishing for a scapegoat and hauled in Viet Nam**. 10 ago. 2002b.

_____. **Vasep Seeks Fair Decision from US**. 10 ago. 2002c.