

Instituto Mackenzie  
Biblioteca George Alexander  
Direito

# REVISTA DE DIREITO MERCANTIL INDUSTRIAL, ECONÔMICO E FINANCEIRO

Publicação do  
Instituto Brasileiro de Direito Comercial Comparado  
e Biblioteca Tullio Ascarelli  
e do Instituto de Direito Econômico e Financeiro,  
respectivamente anexos aos  
Departamentos de Direito Comercial e de  
Direito Econômico e Financeiro da  
Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

Edição da  
Editora Revista dos Tribunais Ltda.

# REVISTA DE DIREITO MERCANTIL INDUSTRIAL, ECONÔMICO E FINANCEIRO

*Fundador:*

WALDEMAR FERREIRA

*Diretor:*

PHILOMENO J. DA COSTA

*Diretor Executivo:*

FÁBIO KONDER COMPARATO

*Coordenador:*

WALDÍRIO BULGARELLI

*Redatores:*

ANTONIO MARTIN, CARLOS ALBERTO SENATORE, HAROLDO M. VERÇOSA, JOSÉ ALEXANDRE TAVARES GUERREIRO, MAURO DELPHIM DE MORAES, MAURO RODRIGUES PENTEADO, NEWTON DE LUCCA, NEWTON SILVEIRA, PAULO SALVADOR FRONTINI, RACHEL SZTAJN, VERA HELENA DE MELLO FRANCO.

*Serviços gráficos:* Editora Parma Ltda., Av. Antonio Bardella, 280  
— CEP 07220-020 - Guarulhos, SP, Brasil.

*Edição e distribuição da*

EDITORA   
REVISTA DOS TRIBUNAIS

Rua Conde do Pinhal, 78 — Caixa Postal 678  
Tel. (011) 37-2433 — Fax (011) 37-5802  
CEP 01501-060 - São Paulo, SP, Brasil

# SUMÁRIO

---

## DOCTRINA

- O “dumping” como forma de abuso do poder econômico — Luiz Gastão Paes de Barros Leães ..... 5
- Variação cambial como indexador de contratos — Luciano Amaro ..... 16
- Dos contratos de utilização de navios no Direito Brasileiro (Análise Crítica) — Ary Brandão de Oliveira ..... 27
- Redução dos custos de captação no Mercado de Valores Mobiliários — Nelson Eizirik ..... 37
- Riscos da atividade empresarial no âmbito penal — Joaquim Simões Barbosa ..... 42
- Comércio exterior brasileiro: “Antidumping” Mercosul — Pedro Paulo Cristofaro ..... 58
- A responsabilidade especial dos empreiteiros prescrita no art. 1.245 do Código Civil — João Luiz Coelho da Rocha ..... 64

## JURISPRUDÊNCIA COMENTADA

- Variação cambial de moeda nacional — Waldírio Bulgarelli ..... 72

## ATUALIDADES

- O crédito documentário e os usos e costumes internacionais: seu papel como fator de desenvolvimento econômico e de integração social — Luiz Felizardo Barroso ..... 78

## NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

- “Proteção do consumidor no contrato de compra e venda” — Alberto do Amaral Júnior — Comentário de Waldírio Bulgarelli ..... 87

- ÍNDICE ALFABÉTICO REMISSIVO ..... 88

**CURRICULUM DOS COLABORADORES DESTE NÚMERO****ARY BRANDÃO DE OLIVEIRA**

Advogado

**JOÃO LUIZ COELHO DA ROCHA**

Advogado no Rio de Janeiro.

**JOAQUIM SIMÕES BARBOSA**

Advogado.

**LUCIANO AMARO**

Advogado.

**LUIZ FELIZARDO BARROSO**

Professor de Direito Comercial da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro e Membro do Instituto dos Advogados Brasileiros.

**LUIZ GASTÃO PAES DE BARROS LEÃES**

Professor de Direito Comercial da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo.

**NELSON EIZIRIK**

Advogado.

**PEDRO PAULO CRISTOFARO**

Advogado no Rio de Janeiro — Professor Contratado de Direito Comercial da Faculdade de Direito da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

**WALDÍRIO BULGARELLI**

Professor Titular de Direito Comercial pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo — Professor dos cursos de graduação e pós-graduação da Faculdade de Direito da USP — Membro do Instituto Brasileiro de Direito Comercial Comparado e Biblioteca Tullio Ascarelli; Instituto Paulista de Direito Agrário; do Instituto dos Advogados de São Paulo e Instituto dos Advogados Brasileiros e da Academia Paulista de Direito.

## COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO: “ANTIDUMPING” MERCOSUL\*

PEDRO PAULO CRISTOFARO

1. O “dumping” no comércio internacional — 2. As quatro diferentes fases do comércio exterior brasileiro: 2.1 Da Monarquia à República; 2.2 Da proclamação da República (1889) até o término da 2ª Guerra Mundial (1945); 2.3 De 1945 a 1980 (período de substituição de importações); 2.4 A partir de 1980 (gradual abertura do Brasil ao mercado externo) — 3. Breve exame da legislação brasileira vigente sobre o “dumping” no comércio exterior — 4. O Mercosul e a legislação “antidumping”.

### 1. O “DUMPING” NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

1.1 O *dumping* no comércio internacional pode ser definido como a forma de discriminação de preço de um produto mediante a qual os produtores o vendem no mercado externo a um preço mais baixo do que aquele praticado no mercado interno.

1.2 O *dumping* é uma manifestação do sistema de preços múltiplos ou discriminados que ocorre quando as unidades de uma mesma mercadoria são vendidas contemporaneamente a preços diversos. Tal sistema pode dar lugar (i) a uma discriminação *pessoal*, quando os preços são diferenciados para diferentes classes de adquirentes; (ii) a uma discriminação *local*, quando os preços diferem em zonas de comércio de um mesmo país e por fim (iii) a uma discriminação *internacional*, quando se caracteriza o “dumping” no comércio internacional.

1.3 O *dumping*, sob o ponto de vista dos motivos que o determinam pode ser dividido em três tipos:

a) o “*dumping* direto”, que decorre da lei da produtividade crescente — verifica-se quando, aumentada a produção com

a finalidade de reduzir o custo unitário, se apresenta a oportunidade de não modificar as condições de venda no mercado interno eis que se presume que uma sensível diminuição do preço não implicará necessariamente em uma expansão adequada da demanda interna; a sobra da produção poderá, assim, ser exportada por preço inferior ao custo unitário uma vez que a perda nas vendas externas será inferior ao acréscimo do lucro apurado no mercado interno em virtude da diminuição do custo de produção;

b) o “*dumping* decorrente de diminuição do consumo no mercado interno” — baseia-se na possibilidade de separar, no que concerne à irredutibilidade de determinadas despesas, os custos do produto destinado ao mercado interno e os do destinado ao mercado externo; quando se verifica diminuição crítica do consumo no mercado interno, o produtor, tendo em vista a diferença acima referida entre o custo de produção para o mercado interno e aquele para exportação, pode vender no exterior a preço

\* Exposição apresentada em 23.8.93 no 31.º Congresso Internacional da Associação Internacional de Jovens Advogados. Rio de Janeiro.

menor do que o custo unitário do produto destinado ao mercado interno, com a finalidade de manter íntegra a sua organização produtiva.

c) o “*dumping bélico*” — efetuado com prejuízo e tendo como único propósito o de eliminar a concorrência e conquistar o mercado externo.

1.4 A definição de “*dumping*” no comércio internacional constante do art. VI do GATT e do Código Antidumping que o regulamenta parece não considerar o motivo da venda no mercado externo a preço inferior ao valor normal dos produtos no mercado interno. Afigura-se assim irrelevante, para efeito de caracterização do “*dumping*” como definido no GATT, a distinção que se faz no item 1.3 supra sobre as três diferentes modalidades de “*dumping*”.

## 2. AS QUATRO DIFERENTES FASES DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

Para um adequado exame da matéria objeto da presente exposição, é útil uma referência sucinta às quatro fases distintas do comércio exterior brasileiro.

2.1 *Da Monarquia à República* — Enquanto foi o Brasil colônia portuguesa, o comércio exterior brasileiro era monopolizado por Portugal. Como consequência da proclamação da Independência em 1822, iniciou-se um processo de libertação do comércio externo dos vínculos que o prendiam à antiga metrópole. Esse processo pode dizer-se que se prolongou durante todo o Império (1822/1889). Nesse período, baseavam-se as exportações brasileiras quase exclusivamente no café, produto do qual o País se tornara o maior produtor mundial desde 1830. As importações de produtos industrializados, que se faziam pelos grandes monopólios coloniais com a utilização de subsídios, inibiam o desenvolvimento da indústria doméstica. A legislação imperial não incorporou regras de proteção da indústria nacional

contra essa situação de desfavorecimento, certamente por não haver o País, então, atingido um grau de independência política e econômica que o permitisse.

2.2 *Da proclamação da República (1889) até o término da 2.ª Guerra Mundial (1945)* — Com a proclamação da República em 1889, inicia-se um penoso caminho de busca do desenvolvimento com base no modelo clássico de exportação de produtos primários. A partir de 1930, acelera-se o processo de modernização e de industrialização do País. Nesse período, porém, não desenvolveu o Brasil mecanismos legais específicos de proteção à indústria nacional e de incentivos às exportações.

2.3 *De 1945 a 1980 (período de substituição de importações)* — Em face do desequilíbrio no balanço de pagamentos e dos encargos decorrentes do endividamento externo, prevaleceram no Brasil, nesse período, fortes restrições às importações e substanciais incentivos às exportações que tornavam desnecessárias regras de proteção contra o “*dumping*” internacional.

2.4 *A partir de 1980 (gradual abertura do Brasil ao mercado externo)* — A partir de 1980, o Brasil abre-se gradualmente para o comércio mundial, diminuindo as restrições de caráter protecionista. Põe-se então a questão da proteção contra o “*dumping*” no comércio exterior, questão esta até então de relevância relativa em face das medidas de forte caráter protecionista que tornavam o “*dumping*” difícil de ocorrer nas importações brasileiras.

2.4.1 Em 1987, pelos Decs. 93.941, de 16.1.87 e 93.962 de 22.1.87, o Brasil incorporou à sua legislação os Códigos antidumping e de subsídios e medidas compensatórias do GATT. A incorporação desses Códigos se deu após a aprovação dos tratados pelo Congresso Brasileiro (Decs. legislativos 20 e 22 de 5.12.86) nos termos do disposto no art. 49-I da Constituição Brasileira.

2.4.2 Em 14.5.87, o Conselho de Política Aduaneira, órgão do Ministério da Fazenda, expediu a Res. 1.227 que disciplina os procedimentos administrativos destinados a investigar a ocorrência de “dumping” e a consequente imposição de direitos “antidumping”.

2.4.3 Em 30.1.91 foi sancionada a Lei 8.174 que dispõe sobre os princípios da política agrícola, regulando, entre outras matérias, a tributação compensatória de produtos agrícolas que recebam vantagens, estímulos tributários ou subsídios diretos ou indiretos em seus países de origem. Essa lei foi regulamentada pelo Dec. 174 de 10.7.91.

### 3. BREVE EXAME DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA VIGENTE SOBRE O “DUMPING” NO COMÉRCIO EXTERIOR

3.1 Como dito, a legislação brasileira sobre “dumping” no comércio externo, compreende os Códigos antidumping e de subsídios do GATT, a Res. 1.227 do Conselho de Política Aduaneira, a Lei 8.174 de 30.1.91 sobre princípios de política agrícola e o Dec. 174 de 10.7.91 que a regulamentou.

3.2 O Código Antidumping rege a aplicação do art. VI do GATT, assim redigido:

“The contracting parties recognize that dumping, by which products of one country are introduced into the commerce of another country at less than the normal value of the products, is to be condemned if it causes or threatens material injury to an established industry in the territory of a contracting party or materially retards the establishment of a domestic industry”.

3.3 No Código Antidumping que, como dito, foi incorporado pela legislação brasileira, se define o que vem a ser o valor normal dos produtos (“normal value of the products”) e as condições em que se verificam prejuízos ou ameaça de prejuízos aos produtores

locais. A caracterização de uma prática como “dumping” depende da conjugação desses dois requisitos: a venda a preços fora do normal e a ocorrência de prejuízo ou a ameaça de prejuízo aos produtores internos.

3.4 Já a Lei 8.174 de 30.1.91 e o Dec. 174 de 10.7.91 que a regulamentou caracterizam a existência de “dumping” à vista de dois fatores: importação, em quantidades significativas, de produtos agrícolas que recebam estímulos tributários ou subsídios no país de origem e preço do produto importado inferior ao do similar nacional. Desconsidera assim a legislação brasileira, no que concerne aos produtos agrícolas, a comprovação da existência de prejuízo ao produtor nacional como elemento imprescindível à caracterização do “dumping”.

3.5 Vigoram, pois, no Direito Brasileiro, dois conceitos de “dumping”: o estabelecido pelo GATT (que exige a comprovação de prejuízo ou ameaça de prejuízo ao produtor interno), aplicável aos produtos industriais e o da Lei 8.174/91 e do Dec. 174/91 (que não cogita da comprovação desse prejuízo), aplicável aos produtos agrícolas.

3.6 Admitido que o acordo GATT e o Código Antidumping tenham por objeto também os produtos agrícolas, coloca-se o problema da legitimidade da derrogação parcial, no Brasil, das regras deles constantes pela Lei 8.174/91.

3.7 A questão se resume de fato no velho problema da revogação, por lei superveniente, das normas constantes de tratados. A doutrina brasileira oscila entre os que entendem que a regra de tratado só pode ser revogada após a formal denúncia dele e os que defendem que, sendo as regras dos tratados incorporadas ao Direito Brasileiro por decreto legislativo (de hierarquia igual à das leis ordinárias), podem ser revogadas por lei ordinária superveniente.

3.8 Dentro das limitações impostas à presente exposição, não cabe maior

digressão sobre os fundamentos adotados pelos defensores de cada uma dessas duas posições antagônicas. Não se pode, porém, deixar de consignar que, em um mundo no qual os países cada vez mais estreitam seus laços através de tratados e convenções plurilaterais, fazendo surgir entidades como a Comunidade Econômica Européia, o NAFTA (North America Free Trade Agreement) e o Mercosul, parece anacrônico aferrar-se a um conceito de soberania próprio de outras épocas para sustentar a possibilidade de a lei ordinária revogar a qualquer tempo norma de tratado incorporada ao direito interno. Os defensores dessa posição sem dúvida não contribuem para facilitar os processos de integração regional.

3.9 O Supremo Tribunal do Brasil, que adotava a posição de prestigiar as normas dos tratados internacionais, considerando-as inderrogáveis pela lei ordinária posterior, modificou no entanto o seu entendimento. Decidindo o Recurso Extraordinário 80.004 consagrou a Corte Suprema, pelo seu Plenário com apenas um voto divergente, a tese de que a lei ordinária posterior pode revogar a norma de tratado ou convenção incorporada à legislação interna. Não se conhecem decisões do Supremo Tribunal posteriores a esta que, datada de 1.º.6.77, foi adotada a propósito do Dec.-lei 427 de 22.1.69 (hoje já não mais em vigor) que estabelecia requisitos de validade para letras de câmbio e notas promissórias não previstos na Lei Uniforme aprovada pelas Convenções de Genebra, incorporadas ao Direito Brasileiro pelo Dec. Leg. 54/64 e pelo Dec. 57.663 de 24.1.66.

3.10 Decorridos 16 anos dessa decisão do Supremo Tribunal Federal, é de esperar-se que a mais alta Corte de Justiça do Brasil reexamine o seu entendimento — sobretudo quando estamos às vésperas da vigência do Mercosul — para prestigiar e dar força às normas dos

tratados e convenções internacionais que o Brasil firma, tornando-as imunes aos efeitos das leis ordinárias posteriores à aprovação desses atos internacionais pelo Congresso Brasileiro.

#### 4. O MERCOSUL E A LEGISLAÇÃO “ANTIDUMPING”

4.1 O Tratado de Assunção, firmado em 26.3.91 pela Argentina, pelo Brasil, pelo Paraguai e pelo Uruguai pretende instituir um mercado comum que deverá estar estabelecido em 31.12.94. A instituição de um mercado comum envolve necessariamente a questão da proteção contra as práticas comerciais desleais, dentre elas o “dumping”.

4.2 O Tratado de Assunção traça, em seu art. 4.º as linhas gerais que devem orientar os países signatários no que se refere à defesa contra práticas comerciais desleais de empresas estrangeiras ou de terceiros estados. Assim dispõe o referido art. 4.º: “Nas relações com terceiros países, os Estados Partes assegurarão condições equitativas de comércio. Para tal fim, aplicarão suas legislações nacionais para inibir importações cujos preços estejam influenciados por subsídios “dumping” ou qualquer outra prática desleal. Paralelamente, os Estados Partes coordenarão suas respectivas políticas nacionais com o objetivo de elaborar normas comuns sobre concorrência desleal.”

4.3 Essa regra tem caráter programático especial, similar a uma diretiva imposta pelos Estados Partes a si próprios. O primeiro dever que dela deflui para os Estados signatários é o de aplicar as suas respectivas legislações nacionais para coibir as práticas desleais, dentre elas o “dumping”.

4.4 Tem-se pois que o Brasil, também em cumprimento a obrigação assumida no Tratado de Assunção, deve zelar pela aplicação de sua legislação interna *anti-dumping*, já antes referida. Essa legisla-

ção, em atendimento ao disposto no final do art. 4.º do Tratado, deverá, paulatinamente, harmonizar-se com as legislações internas dos demais países signatários.

4.5 É sabido que a colaboração internacional em matéria de práticas comerciais desleais é de difícil execução. Já foi observado ser axiomático que “em matéria antitruste, a política de um país consiste em defender aquilo que a política de outro país busca atacar”. O dito pode se estendido às demais práticas comerciais desleais. Por outro lado, ainda que se tenha uma visão menos pessimista sobre a possibilidade de cooperação internacional no combate às práticas comerciais desleais, é certo que a implantação de um sistema uniforme de proteção da concorrência em países que buscam integrar-se economicamente é processo lento por natureza e é tanto mais eficiente quanto mais se baseia em um aprendizado a partir da experiência real e das situações concretas que se põem no comércio internacional. Aliás, com sua universalmente reconhecida sabedoria já advertia o grande Justice Holmes que o comércio internacional “is not a technical legal conception but a practical one, drawn from the course of business”.

4.6 Um exemplo extraído da legislação brasileira serva para evidenciar as dificuldades que deverão ser enfrentadas para que se consiga elaborar normas comuns sobre concorrência desleal para os países signatários do tratado do “Mercosul”. O art. 181 da Constituição Brasileira consagra norma que se caracteriza como um “blocking statute” ou norma de defesa interna contra o assédio de agências estrangeiras, dispondo que: “o atendimento de requisição de documento ou informação de natureza comercial, feita por autoridade administrativa ou judiciária estrangeira a pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no País, dependerá de autorização do Poder competente.”

4.7 Quando se tratar de harmonizar as legislações que protegem a concorrência nos países do Mercosul, será imprescindível definir com precisão a autoridade nacional ou supranacional que tenha competência para determinar o atendimento a pedidos de informação em matéria de práticas comerciais desleais para que os pedidos sejam respondidos pelo Brasil. É este um exemplo das muitas dificuldades a vencer na harmonização das legislações dos países do Mercosul.

4.8 De qualquer sorte, a uniformização nos países integrantes do Mercosul das legislações sobre práticas comerciais desleais (dentre elas o “dumping”) certamente se deverá fazer tendo como ponto de partida as normas do GATT. Estas já são adotadas pelo Brasil, Argentina e Uruguai, partes contratantes do GATT e estão em vias de sê-lo pelo Paraguai que negocia no momento seu ingresso naquele organismo multilateral. Não poderá deixar de ser levada em conta a diretriz que prevalece desde a denominada Rodada Tóquio (*Tokyo Round*) que reconhece a importância de medidas diferenciadas para assegurar aos países em desenvolvimento um tratamento especial e mais favorável no seu relacionamento com os países mais ricos.

4.9 Essa harmonização legislativa apresenta sem dúvida um dos grandes desafios que se apresentam aos países membros do Mercosul na busca de uma integração regional que, tudo indica, representa uma imposição dos tempos atuais. A busca da integração exige persistência e humildade. Persistência pois as dificuldades a vencer são muito grandes. Humildade para reconhecer que o caminho a percorrer é longo e difícil e que os latino-americanos não se podem considerar mais eficientes do que os europeus na luta contra os obstáculos políticos, sociais e culturais que têm de ser vencidos para atingir-se a meta da integração. A Europa busca há mais de trinta

anos uma integração que se tem revelado tanto mais difícil quanto promissora. Advertidos por esse exemplo, os países latino-americanos terão de — na busca de integração — munir-se de paciência e constância que não parecem constituir as características mais marcantes dos temperamentos de seus povos.

### Bibliografia

- Celso Albuquerque Mello — *Curso de Direito Internacional Público*, cd. Freitas Bastos, Rio de Janeiro.
- Felix Peña — “Mercosul: Pré-requisitos políticos e econômicos da integração”, in *Política Externa*, v. 1/112 e ss., n. 2, set./1992.
- Guy Feuer et Hervé Cassan — *Droit International du Développement*, Dalloz, 1985.
- J. A. Guilhon Albuquerque — “Mercosul: A Integração Pós Guerra Fria” in *Política Externa*, v. 1/112 e ss., n. 2, set./1992, Ed. Paz e Terra.
- João Geraldo Piquet Carneiro — “A Compatibilização Institucional e Jurídica no Mercosul — A Experiência da CEE”. in *Boletim de Integração Latino-Americana*, n. 7/14 e ss., out.-dez./1992, Ministério das Relações Exteriores, Secretaria-Geral das Relações Exteriores, Subsecretaria-Geral de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior, Brasília, 1992.
- João Paulo dos Reis Velloso e outros — *O Brasil e o Plano Bush — Oportunidades e riscos numa futura integração das Américas*, Ed. Nobel, 1991.
- José Angelo Estrella Faria — “O Mercosul: princípios, finalidade e alcance do Tratado de Assunção”, Ministério das Relações Exteriores, Secretaria-Geral de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior, Brasília, 1993.
- José Inácio Gonzaga Franceschini — “Legislação de Defesa da Concorrência Comparada: Brasil-Argentina — Contribuição ao Tratado Mercosul”, in *Boletim de Integração Latino-Americana*, n.7/26 e ss.
- Luiz Carlos Bresser Pereira e Vera Thorstensen — “Do Mercosul à integração americana”, in *Política Externa*, 1/112 e ss, n. 3, dez.-fev./1992/1993.
- Mário Gerbino — “Dumping” in *Enciclopedia del Diritto*, Giuffrè Editore, v. XIV/110 e ss.
- Ministério das Relações Exteriores, Departamento de Integração Latino-Americana — *Mercosul — Origem, Legislação, Textos Básicos*, Brasília, 1992.
- RTJ — *Revista Trimestral de Jurisprudência do Supremo Tribunal Federal*, 83/809 e ss. mar./1978, p. 809 e ss.
- Rubens Antônio Barbosa — “A Integração Regional e o Mercosul”, in *Política Externa*, v. 1/132 e ss., n. 2, set./1992.
- Silvia Martins Pinheiro — “Legislação Brasileira Anti-dumping e de Subsídios: um estudo comparativo, tese de mestrado apresentada em 1992 ao Instituto de Relações Internacionais da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, no prelo.