



INTRODUÇÃO

Felipe Hees

Os instrumentos multilaterais de defesa comercial – medidas antidumping, direitos compensatórios e salvaguardas – inscrevem-se no conjunto de direitos e obrigações que foram sendo negociados pelos participantes do Sistema Multilateral de Comércio (SMC) desde a sua criação, em 1947. Os dois primeiros justificam-se nas situações em que a concorrência é “desleal”, e o terceiro foi delineado para os casos em que o aumento de importações seria de tal intensidade e rapidez que demandaria uma suspensão dos compromissos de acesso a mercados de um país.

Embora os três instrumentos se tenham tornado multilaterais quando do próprio nascimento do SMC – na forma dos artigos VI e XIX do GATT/1947 –, não se deve perder de vista que o conceito de dumping remonta aos primeiros anos do século XX, sendo o Canadá o primeiro país a dispor de legislação específica a esse respeito, já em 1904. Observa-se, portanto, que os referidos instrumentos têm a sua lógica e natureza definidas há mais de 60 anos, quando o câmbio era fixo e o comércio internacional insignificante se comparado aos fluxos do comércio internacional em 2015, para citar apenas duas características distintivas desses momentos históricos.

De 1947 a 1993, os marcos normativos multilaterais de defesa comercial tornaram-se mais sofisticados, com a negociação de acordos específicos para dumping, subsídios e salvaguardas. Para aquilatar o significado dessa mudança, basta ter presente que o Acordo Antidumping, por exemplo, é considerado pelos principais especialistas em comércio internacional do mundo um dos acordos mais técnicos e complexos da Organização Mundial do Comércio (OMC). Corrobora essa avaliação o fato de aproximadamente metade de todas as disputas comerciais levadas a cabo na OMC – cerca de 480 – referirem-se a medidas de defesa comercial.



O expressivo número de disputas nessa área está intimamente associado à elevada – e crescente – complexidade das investigações de defesa comercial. É ilustrativo, a esse respeito, assinalar que, no caso do Brasil, os autos de uma investigação de dumping podem superar 30 mil páginas e o número de partes interessadas pode alcançar 1.700. Considerando-se a necessidade de se efetuar verificações *in loco* não apenas na indústria doméstica – que pode englobar até 4 ou 5 empresas –, como também entre importadores e exportadores – o número médio de verificações *in loco* numa investigação com três origens é de 7 a 9 empresas exportadoras –, fica clara a razão da longa duração de um processo administrativo dessa natureza – cerca de 10 meses, podendo chegar a 18 meses. A complexidade das investigações pode ser comprovada mediante simples consulta aos extensos anexos das Resoluções da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) que determinam a aplicação de medidas antidumping, por exemplo.

As investigações de defesa comercial vêm-se tornando, assim, cada vez mais densas e complexas, levando, previsivelmente, a uma quantidade ascendente de disputas comerciais. Explica essa trajetória não apenas o detalhado marco normativo dos três instrumentos, mas também a própria jurisprudência, que obriga as autoridades investigadoras a incorporar novos procedimentos e a sofisticar incessantemente a sua prática. Sucumbir à tentação de desconsiderar regras e exigências resultará, inexoravelmente, em liminares no âmbito do Judiciário brasileiro e, eventualmente, em contestações de outros países junto ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

A despeito da referida complexidade dos processos administrativos associados às investigações de defesa comercial, a demanda por medidas antidumping, por exemplo, vem aumentando significativamente no Brasil nos últimos anos: de uma média de 46 petições recebidas pelo Departamento de Defesa Comercial (DECOM) no período de 2005 a 2010, passou-se para 80 petições anuais em média a partir de 2011. Em termos das medidas de defesa comercial aplicadas pelo Brasil, saltou-se de uma média anual de quase 10 medidas definitivas aplicadas entre 2005 e 2010 para uma média anual de mais de 20 a partir de 2011. O significado dessa mudança pode ser percebido pelo fato de o Brasil ter-se tornado, nos últimos anos, líder mundial na adoção de medidas antidumping, suplantando países tradicionalmente grandes usuários desse tipo de medidas, como a Índia.

A análise desses números requer atenção para um aspecto crucial. Apesar de a decisão para a aplicação de uma medida de defesa comercial ter caráter eminentemente político – nenhum país é obrigado a aplicar uma medida dessa natureza, mesmo que tenha havido uma determinação positiva de dumping,

de dano e denexo causal –, o início de uma investigação tem como condição necessária a apresentação, por parte da indústria doméstica, de uma petição devidamente fundamentada. Ou seja, sem a mobilização prévia do setor privado não há instauração de processo administrativo de defesa comercial.

O objetivo deste livro, e que perpassa os diferentes artigos, é suscitar reflexão a respeito da natureza do comércio internacional contemporâneo e a utilização dos instrumentos de defesa comercial.

O simples fato de a gênese dos instrumentos de defesa comercial estar associada a contextos históricos muito distintos do atual – câmbio fixo e fluxos comerciais internacionais limitados, para ficar em dois aspectos apenas – já justificaria reflexão acerca da relação entre o comércio internacional contemporâneo e o funcionamento dos instrumentos de defesa comercial. No entanto, certos desenvolvimentos do comércio internacional contemporâneo vêm acrescentando complexidade ao tema. O principal deles diz respeito à China e a sua transformação, nos últimos 10 anos, em ator de primeira grandeza na seara do comércio internacional. Sem entrar no mérito quanto às razões para a competitividade chinesa, o fato é que o preço das exportações da China pode ser extremamente reduzido – não é raro que o preço do produto final colocado no país de importação seja inferior à cotação internacional da principal matéria-prima desse produto –, o que resulta em volumes elevados e crescentes de importações, leis e desleais.

É exatamente em razão do desafio referido no parágrafo anterior que o primeiro artigo deste livro é dedicado ao exame desse ator incontornável em qualquer reflexão sobre a defesa comercial contemporânea. Nele, Pedro da Motta Veiga e Sandra Rios estudam o caráter *sui generis* do capitalismo de estado vigente na China, marcado por políticas industriais em que as empresas estatais desempenham papel preponderante, e instrumentos como subsídios, restrições a investimentos externos e limitações de acesso a seu mercado doméstico de bens e serviços são utilizados para impulsionar os investimentos e as exportações. Essa natureza do Estado chinês poderia não ser necessariamente problemática não tivesse a China emergido, na última década, como potência exportadora de primeira grandeza. Tal fenômeno explica a quantidade elevada de medidas de defesa comercial aplicadas contra exportações chinesas, as várias disputas comerciais movidas contra a China e os diferentes questionamentos a respeito de diversas políticas oficiais, inclusive a cambial.

Tendo em vista que os instrumentos de defesa comercial foram desenhados para lidar com exportações originárias de economias de mercado ou de economias planejadas, a natureza ímpar do Estado chinês acaba por constituir

desafio importante para a defesa comercial de qualquer país. Senão, vejamos a redação do segundo dispositivo suplementar ao parágrafo 1 do artigo VI do GATT, no qual constam as regras aplicáveis a países em que o Estado tem “a complete or substantially complete monopoly of its trade and where all domestic prices are fixed by the State”. Ainda que a China possa não ser considerada uma economia de mercado plena, tampouco parece razoável afirmar que o governo chinês detém substancial monopólio do comércio e a capacidade de fixar *todos* os preços domésticos. Trata-se de evidência de como as regras negociadas até o fim da Rodada Uruguaí se tornaram insuficientes para a realidade atual.

Nesse contexto, o Protocolo de Acessão da China afigura-se essencial para definir como esse “hibridismo” pode ser tratado na área de defesa comercial. A solução acordada em 2001 foi outorgar período de transição de 15 anos para que a China passasse de uma economia “planificada” para uma de “mercado”. Nesse interregno, as autoridades investigadoras poderiam presumir que as empresas chinesas não atuam em condições de mercado – o que facultaria a utilização de dados oriundos de terceiros países de economia de mercado para fins de determinação do valor normal –, a menos que tais empresas chinesas lograssem comprovar sua atuação em condições de mercado. Que a China empreendeu reformas variadas nesse período, é difícil de negar; no entanto, terão sido elas suficientes para transformá-la efetivamente numa economia de mercado?

Independentemente da resposta à pergunta do parágrafo anterior, o fato é que, em 11 de dezembro de 2016, expira o subitem (a)(ii) do artigo 15 do Protocolo de Acessão da China, base legal que faculta às autoridades investigadoras desconsiderar as vendas internas no mercado chinês para fins de apuração do valor normal. No Capítulo 2, Lucas Spadano se concentra nas possíveis implicações decorrentes dessa expiração. As visões variam entre o automático reconhecimento da China como economia de mercado e a absoluta ausência de mudança, porquanto a China não teria implementado todas as reformas necessárias para transformá-la efetivamente numa economia de mercado. A conclusão do autor, no entanto, se afasta de ambas as alternativas.

A despeito do debate jurídico que vai ganhando densidade na medida em que a data de 2016 se aproxima, o componente político da questão – que tratamento outorgar à China em termos comerciais? – tornará muito difícil um acordo quanto à “correta” interpretação jurídica do assunto e, muito provavelmente, o tema acabará sendo tratado no âmbito de uma disputa comercial. Nesse cenário hipotético – mas nem por isso irrealista –, a parte perdedora, qualquer

que seja ela, poderá ter genuínas dificuldades políticas para implementar a decisão do Órgão de Solução de Controvérsias.

Os desafios da defesa comercial contemporânea não se restringem, todavia, ao fator China. Elemento da mais alta relevância são as taxas de câmbio e o seu poder de distorcer preços relativos. No artigo seguinte, Vera Thorstensen, Daniel Ramos e Carolina Müller analisam as diferentes etapas de uma investigação de dumping, de modo a identificar eventuais distorções decorrentes da valorização ou desvalorização da taxa de câmbio. A conclusão é que a sobrevalorização cambial pode gerar margens artificiais de dumping ao passo que taxas de câmbio desvalorizadas podem tornar a aplicação de direito antidumping irrelevante. Observa-se, portanto, que num contexto internacional de taxas de câmbio flexíveis, a eficácia dos instrumentos de defesa comercial, tais como foram concebidos em 1947, pode ser muito afetada por fatores estranhos ao que se convencionou denominar multilateralmente de “comércio desleal”.

Alúcio Lima-Campos, por sua vez, examina aspectos selecionados da política norte-americana de defesa comercial, incluindo o papel das empresas estatais, preocupação dos EUA no contexto das negociações da Parceria Transpacífica (TPP), e os efeitos do desalinhamento cambial, conforme fica claro com as diversas iniciativas na matéria em curso no Congresso estadunidense. Analisada em seu conjunto, a prática norte-americana constitui exemplo de como os desafios enfrentados pela defesa comercial em diferentes momentos históricos estimulam a “releitura” de disciplinas e a elaboração de novos regulamentos nacionais, mesmo diante do risco eventual de condenação das novas práticas em disputas comerciais.

Tema que vem ganhando igualmente importância na seara do comércio internacional é o fenômeno das cadeias globais de valor (GVC, na sigla em inglês). A seguir, Heloísa Pereira e Magda Rembiesa exploram as implicações das GVCs para as investigações de defesa comercial. O principal problema consiste nas complexas relações interempresas que vão sendo formadas dentro dos países e entre diferentes países. O que parece uma constatação óbvia tem relevância particular para as investigações de defesa comercial, pois preços de compra e de venda entre empresas podem ser significativamente influenciados não apenas por vínculos jurídicos-formais – relação matriz-filial, participação em empresas controladas –, mas também por assimetria de poder entre elas ou pelo seu papel dentro da cadeia produtiva. A intensificação de relações empresariais que transcendem o estrito vínculo jurídico tem impactos não apenas no cálculo da margem de dumping, mas também na aferição do grau de apoio da indústria doméstica a determinada petição.

Os cinco primeiros artigos do livro tiveram por objetivo não apenas dar ao leitor uma ideia dos desafios da defesa comercial contemporânea, mas também instigar a reflexão a respeito de eventuais ajustes aos marcos normativos multilaterais na matéria.

É precisamente nesse contexto que Gary Horlick e Peggy Clark exploram, no artigo seguinte, possíveis – e, mesmo, necessárias – mudanças para o Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias, cuja magnitude ultrapassa o simples refinamento pontual de linguagem. As alterações teriam de ser tão significativas que as disciplinas resultantes seriam plasmadas, segundo os autores, num “Acordo de Disciplinamento de Subsídios”, no qual seria revisitado não apenas o próprio conceito de subsídio, mas também a forma pela qual sua concessão deveria ser regulada.

Justificam-se compensações pelos efeitos adversos de uma salvaguarda nas situações em que a medida aplicada não ultrapassa o nível da tarifa consolidada? São questões dessa natureza que motivam a reflexão proposta no artigo de Hiromi Yano. Para o autor, o crescente uso desse instrumento nos últimos anos coloca em evidência a exiguidade de orientações do Acordo, não apenas quanto à investigação em si, mas também com relação a aspectos conceituais. São questões extremamente pertinentes, sobretudo se se leva em conta o fato de nenhuma salvaguarda questionada junto ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC ter cumprido satisfatoriamente todos os requisitos do artigo XIX do GATT e do Acordo sobre Salvaguardas.

Tendo passado em revista alguns dos desafios da defesa comercial contemporânea e as alterações que se fariam necessárias em termos dos marcos normativos multilaterais na matéria, nos artigos subsequentes a atenção se volta para a defesa comercial brasileira e as maneiras pelas quais Governo e setor privado vêm enfrentando as questões relativas ao surto de importações e ao comércio desleal.

Embora o Brasil seja considerado internacionalmente um “novo usuário” dos instrumentos de defesa comercial – o primeiro direito antidumping foi aplicado no Brasil há pouco mais de 25 anos –, o País figura na quarta posição entre os Membros da OMC que mais iniciaram investigações antidumping desde 1995, tendo, a partir de 2012, assumido a posição de país que mais inicia investigações dessa natureza no mundo. Essa demanda crescente do setor privado por defesa comercial não passou despercebida pelo Governo, que, no Plano Brasil Maior, em 2011, elencou dois objetivos específicos nessa seara: (i) redução do prazo médio das investigações de dumping de 15 para 10 meses; (ii) redução de 180 para 120 dias no prazo médio para a realização de

uma determinação preliminar, condição necessária para a aplicação de direitos antidumping provisórios ainda durante a fase de investigação. Para alcançar os objetivos estabelecidos, a equipe de investigadores do DECOM foi triplicada e um intenso e contínuo exercício de modernização do arcabouço normativo referente às investigações de dumping, vem sendo posto em prática, do qual o Decreto n. 8.058, de 26 de julho de 2013, constitui elemento-chave.

O significado da reforma da defesa comercial brasileira requer, contudo, que se coloque em perspectiva o papel dos instrumentos de defesa comercial. É precisamente esse o objetivo de Rabih Nasser e Sergio Goldbaum, que tratam de contextualizar o alcance e os objetivos desses instrumentos no espectro mais amplo das ações à disposição do Governo em prol da indústria nacional. Ignorar suas limitações e o fato de terem sua aplicação regulada por disciplinas multilaterais pode induzir ao superdimensionamento das medidas de defesa comercial, que passam a ter a responsabilidade de “resolver” toda uma miríade de problemas enfrentados pelas empresas brasileiras no seu dia a dia. A conclusão dos autores é clara: medidas de defesa comercial “não se prestam, em tese, a impedir a concorrência com os importados no mercado nacional, a compensar dificuldades decorrentes de fatores internos (custos logísticos elevados, infraestrutura precária, sistema tributário falho etc.), a diminuir os custos de produção, a combater importações ilegais, a equalizar as condições de concorrência no que se refere a normas técnicas ou à satisfação de outras necessidades que devem ser atendidas por meio de outras medidas de política econômica (seja ela comercial, industrial, aduaneira, cambial ou de outra natureza)”.

Tendo presente a natureza, os objetivos e as limitações dos instrumentos de defesa comercial, Fabrizio Panzini concentra as atenções sobre os cuidados a serem tomados por qualquer empresa que deseje solicitar uma investigação de defesa comercial. Panzini faz importantes observações a respeito dos aspectos técnicos dos processos administrativos dessa natureza e dá valiosas sugestões de como evitar o desperdício de recursos humanos e financeiros em petições que dificilmente reunirão os requisitos capazes de justificar a aplicação de medidas.

Já Marilia Castañon examina o novo regulamento brasileiro para as investigações de dumping, conforme estabelecido pelo Decreto 8.058/2013. A análise engloba igualmente outras mudanças do arcabouço normativo, como aquelas introduzidas pela Lei 12.995/2014, em especial a possibilidade de que os autos dos processos administrativos de defesa comercial possam incluir documentos elaborados nos idiomas oficiais da OMC e a definição do prazo de ciência das partes interessadas para documentos enviados pelo DECOM.

A autora procede a uma revisão criteriosa da nova legislação, assinalando as diferenças com relação às regras anteriores.

Por fim, Eduardo Chikusa e Felipe Hees exploram o conceito de interesse público aplicado à defesa comercial. Embora o tema venha sendo objeto de recentes e importantes reflexões no Brasil, o assunto ainda é, em boa medida, pouco explorado. Tradicionalmente, a questão do interesse público no âmbito da defesa comercial é tratada pela ótica do direito da concorrência e tende a produzir argumentos para justificar a não aplicação das medidas de defesa comercial. Nesse ensaio, os autores sugerem elementos que poderiam balizar uma política de interesse público associada à defesa comercial.

As evidências de que os instrumentos tradicionais de defesa comercial possam não estar mais à altura dos desafios do comércio contemporâneo – conforme se pode antever por meio desses sumariíssimos resumos acima – convidam a um desprezioso exercício de elucubração a respeito das feições de um hipotético instrumento de defesa comercial condizente com os desafios do século XXI na seara comercial. Os tópicos assinalados abaixo têm por objetivo simplesmente suscitar a reflexão, visto que inúmeras variações e gradações podem – e merecem – ser consideradas.

Diante da complexidade dos atuais instrumentos de defesa comercial – evidenciada nas inúmeras disputas nesse domínio –, a característica fundamental desse hipotético instrumento deveria ser a simplicidade conceitual. Registre-se, desde logo, que a simplificação das condições de sua utilização não significa maior leniência na instauração de investigações de defesa comercial. A “facilidade” ou a “dificuldade” para a utilização do instrumento dependeria da sensibilidade e do grau de “exigência” associado ao “gatilho” exigido para dar início a uma investigação. Trata-se de ressalva importante, visto que o mesmo instrumento que beneficia em determinado momento o setor privado importador é aquele que pode ser usado, em outra oportunidade, de forma discricionária contra os exportadores desse mesmo país. Esse instrumento, além de simples conceitualmente e desprovido de viés apriorístico, deveria ser claro e previsível em sua aplicação.

Um dos principais elementos para aferir o “grau de simplicidade” desse instrumento consiste no “gatilho” para a sua utilização, isto é, nas condições objetivas que devem ser demonstradas para justificar uma investigação e, eventualmente, a aplicação de uma medida. No caso de direitos antidumping e de medidas compensatórias, uma das condições necessárias é a existência de comércio desleal, caracterizado seja pela prática de dumping, seja pela concessão de subsídios. O problema é que a comprovação da “deslealdade” requer volume

expressivo de informações por parte de exportadores e, no caso de investigações de subsídios, de governos estrangeiros igualmente. Tais informações devem ser analisadas e demandarão verificação, processo que leva tempo – contribuindo para aumentar a duração da investigação – e apresenta altos custos tanto financeiros quanto de mão de obra.

Uma das possibilidades de simplificar o hipotético instrumento de defesa comercial seria emular “gatilho” semelhante ao da salvaguarda – aumento das importações –, sem que seja necessário perquirir sobre as causas desse aumento. Esse enfoque teria o mérito fundamental de colocar o problema da forma simples e objetiva: da ótica da indústria doméstica, existe um problema quando as importações atingem volume tão elevado – muito provavelmente em razão de preços muito baixos – que tornam a concorrência insustentável. Isto é, para um empresário que sofre com a concorrência externa, o problema não está na “causa”, mas no “resultado”: importações em volume excessivamente elevado, e potencialmente crescente, em razão de preços extremamente reduzidos.

É bem verdade que esse enfoque não distingue entre situações em que o aumento das importações decorre de maior competitividade do produto importado, por exemplo, e casos em que o aumento resulta de práticas desleais de comércio. No entanto, render-se à constatação de que, independentemente da explicação, pode ser insustentável politicamente aceitar que a concorrência de produtos importados prejudique significativamente a indústria doméstica tem a grande vantagem de eliminar a discussão sobre a “deslealdade” das importações, e, com isso, abrir espaço para simplificar, baratear e encurtar as investigações de defesa comercial, pois não seriam mais necessárias informações de exportadores e de governos de outros países, nem a correspondente verificação *in loco*.

Dito de outro modo, prática de dumping, concessão de subsídio, câmbio desalinhado, economias não de mercado ou mão de obra sub-remunerada tornam-se equivalentes a partir do momento em que resultam em volumes elevados de importação; analisar o “problema” do ponto de vista do resultado – volume das importações – parece muito simples e objetivo. A simplicidade do par ordenado preço/volume recomenda, no entanto, atenção, pois uma “calibragem” desatenta desse gatilho resultaria na utilização desenfreada do instrumento ou, ao contrário, na inviabilidade de seu acionamento.

Estabelecer as variáveis preço e/ou volume como gatilho do instrumento teria ainda a vantagem de tornar desnecessário definir se a China é, ou não, uma economia de mercado para fins de defesa comercial, pois eventuais distorções econômicas oriundas da ação do Estado acabariam afetando o processo de formação dos preços de exportação das mercadorias chinesas, o que poderia

resultar no acionamento do gatilho. Tendo em vista ser desnecessário que o instrumento discrimine entre os 160 Membros da OMC – exceto no que diz respeito a eventuais disciplinas relativas ao tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento –, abrir-se-ia a possibilidade de contar com o interesse chinês em tais disciplinas. Deve-se ter presente, a esse respeito, que a principal dificuldade da China com a aplicação de medidas de defesa comercial contra suas exportações não está necessariamente no número de medidas em termos absolutos, mas no fato de os exportadores chineses serem tratados de forma diferente do que os exportadores de outros Membros.

Outro pilar que merece reflexão é o relacionado ao dano sofrido pela indústria doméstica. Atualmente, a conclusão a respeito do dano ou do prejuízo grave é alcançada a partir da análise conjunta de pelo menos 14 indicadores (vendas; lucros; produção; participação no mercado; produtividade; retorno sobre os investimentos; grau de utilização da capacidade instalada; fatores que afetam os preços domésticos; fluxo de caixa; estoques; emprego; salários; crescimento da indústria doméstica; capacidade de captar recursos ou investimentos). O número elevado de indicadores – cujo objetivo é assegurar a maior consistência possível das conclusões quanto à existência ou não de dano – acaba, em realidade, tornando extremamente complexa a análise quanto à existência ou não de dano, aumentando o fator subjetivo do julgamento. A alternativa seria simplificar os critérios dessa análise, restringindo as variáveis àquelas que apresentam maior poder explicativo quanto à situação vivenciada pela indústria doméstica: produção, vendas, lucratividade, *market share* e subcotação, por exemplo. Apesar de a conclusão sobre a existência de dano ter de ser tomada com base num número mais limitado de variáveis, pelo menos a interpretação dessas indicações seria mais coerente e mais transparente.

No tocante à aplicação das medidas resultantes de uma investigação amparada por essas aventadas novas disciplinas, aspecto relevante é se o hipotético instrumento seria aplicado com base no princípio de nação mais favorecida ou se seria direcionado a países isoladamente. A avaliação recomenda ter presente que os problemas relacionados a importações volumosas e de baixo preço estão relacionados, na quase totalidade das vezes, a uma ou algumas poucas origens. Nesses contextos, pesa contra o uso de uma salvaguarda sua aplicação indiscriminada, prejudicando – quando não impedindo – as importações de qualquer origem. Assim, parece mais razoável imaginar instrumento que possa ser utilizado seletivamente, de maneira a que seja aplicado exclusivamente contra a(s) fonte(s) do problema.

Igualmente importante é associar a esse hipotético novo instrumento elemento já presente – ainda que de forma pouco desenvolvida – no Acordo de Salvaguardas, embora esteja ausente dos Acordos Antidumping e de Medidas Compensatórias: o compromisso do setor privado em promover reestruturação do setor, de maneira a justificar a adoção da medida de proteção. Tal dispositivo evitaria que a medida fosse tão somente repassada aos preços do produto protegido, sem que houvesse algum tipo de contrapartida por parte da indústria doméstica que irá se beneficiar da medida. Trata-se, em certo sentido, de embutir consideração a respeito de interesse público na própria natureza do instrumento. Isto é, reunidos os pré-requisitos para a adoção de uma medida de defesa comercial, sua efetiva aplicação procurará assegurar certo equilíbrio entre o interesse da indústria doméstica – que se beneficiará com a medida – e o dos consumidores – que arcarão com o aumento de preços da matéria-prima ou do produto final. Dessa forma, defesa comercial não constituiria manifestação pura e simples de protecionismo, inserindo-se de forma construtiva no âmbito das políticas econômica, comercial e industrial do País.

Por fim, um último elemento a ser analisado com relação a esse aventado instrumento de defesa comercial diz respeito a sua duração fixa e limitada, com a possibilidade de prorrogação uma só vez. Ao final, a medida seria necessariamente extinta. Trata-se de alternativa destinada a evitar que a utilização do instrumento acabe por perpetuar medidas protetivas.

Antes de convidar o leitor a explorar alguns dos vários desafios da defesa comercial contemporânea, é preciso enfatizar que o livro se rende à constatação de que os instrumentos de defesa comercial estabelecidos pelo Acordo Antidumping, pelo Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias e pelo Acordo de Salvaguardas constituem dado de realidade. Trata-se de acordos multilaterais negociados pelo Brasil e devidamente internalizados no ordenamento jurídico nacional. Esse esclarecimento tem por objetivo afastar expectativas quanto a: (i) discussões a respeito da natureza e da justificativa teórica dos instrumentos de defesa comercial; (ii) reflexões acerca de se um arcabouço normativo de política da concorrência constitui alternativa a um marco legal de defesa comercial; e (iii) o exame de outras ações de governo imprecisamente rotuladas de “defesa comercial”.