

Harmonização das Políticas de Defesa da Concorrência e Comercial: Questões Teóricas e Implicações para o Mercosul, Alca e OMC

César Mattos

Assessor do CADE, Doutorando em economia pela UNB/DF,
Mestre em economia pela PUC/RJ

RESUMO

O objetivo deste artigo é examinar os principais condicionantes teóricos e práticos da harmonização das políticas de defesa da concorrência nos blocos econômicos e OMC. São avaliados os seguintes cinco pontos: a) discussões atuais do tema na OMC; b) a falta de integração da defesa da concorrência como instrumento de retomada de práticas protecionistas à margem dos acordos dentro dos blocos econômicos e OMC; c) as possibilidades de harmonização das políticas de defesa da concorrência com a defesa comercial, especialmente anti-dumping; d) a falta de integração e suas implicações para a ação dos cartéis internacionais; e) recomendações para uma postura brasileira no âmbito do Mercosul, Alca e OMC.

PALAVRAS-CHAVE

política de concorrência, defesa comercial, cartéis de exportação, protecionismo, integração econômica

ABSTRACT

The target of this article is to evaluate the main theoretical and practical issues related to the integration of competition policies around the world (WTO and the small regional blocks). There are five basic points being addressed: a) the recent debate of the theme at the WTO; b) the lack of competition policy integration as a device to a revival of protectionist practices and its implications; c) the possibilities of harmonization between competition and trade policies, especially the anti-dumping one; d) the implications of the lack of harmonization for the world welfare-reducing actions of the international cartels; e) suggestions for the Brazilian position at Mercosur, Alcsa and WTO.

KEY-WORDS

competition policy, trade policy, export cartels, protectionism, economic integration

INTRODUÇÃO

Um dos temas que estão atualmente na pauta de discussões da Organização Mundial de Comércio (OMC) é a harmonização das políticas de concorrência entre os países signatários. O tema, no entanto, não é novo no âmbito do GATT, já tendo sido tratado na Carta de Havana, onde havia um capítulo específico para “Práticas Restritivas de Negócios”.¹

A emergência do tema se deriva do fato de que com a redução das barreiras ao comércio, geradas por ações governamentais, passa a haver uma crescente demanda por outras formas de protecionismo baseada em ações privadas e/ou omissões governamentais. De fato, têm obtido significativo espaço as barreiras derivadas estritamente de condutas privadas, onde apenas se requer do governo a omissão e não uma ação explícita como naqueles casos. Fox e Ordover (1995) descrevem bem essa nova forma de protecionismo no contexto de um confronto comercial típico entre EUA e Japão no âmbito da Seção 301 do *Trade Act* americano de 1974, por meio de uma petição da Eastman Kodak:

“Quando o governo Japonês se deparou com a redução das barreiras tarifárias em materiais para fotografia e com a realidade de uma possibilidade decrescente de medidas protecionistas patrocinadas pelo governo, iniciou um programa de “contra-medidas à liberalização”, o qual implicava delegar a função de protecionismo ao setor privado, o que significava, por sua vez, um movimento de “privatização da proteção”.”

Esse tipo de ação pode comprometer substancialmente os ganhos da liberalização obtidos nos acordos negociados no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), o que tem levado a um questionamento cada vez maior acerca da suficiência dos mesmos para viabilizar uma economia mundial sem entraves ao comércio.

Boa parte das novas formas de proteção estão relacionadas com o conjunto de políticas comerciais representadas pelos direitos *anti-dumping*, compensatórios e salvaguardas. A relação desses últimos com a questão da harmonização global das políticas de defesa da concorrência é fundamental para a compreensão dos condicionantes dessa última.

1 Ver HOEKMAN & MAVROIDIS (1994, p. 137). A Carta de Havana de 1948 foi destinada a estabelecer a “*International Trade Organization*”.

Outra questão importante que contribui para suscitar o interesse no tema da harmonização deriva do fato de que apesar da redução das barreiras ao comércio internacional se tornar condição necessária para diminuir o eventual efeito nocivo do poder de mercado dos oligopólios dentro dos países, não é condição suficiente quando há firmas com poder de mercado em nível mundial. Associando isso ao fato de que as legislações de concorrência locais não cobrem condutas anticoncorrenciais cujos efeitos ocorram fora das fronteiras nacionais, a atenção sobre harmonização das políticas de concorrência não se torna restrita à tradicional questão protecionista.

Em realidade, a questão da harmonização das políticas de concorrência e dessas em relação às políticas de defesa comercial apresenta duas dimensões importantes com lógicas distintas:

- a) retomada do protecionismo;
- b) distorção dos termos de troca visando elevar a renda real do país.

No primeiro caso, os consumidores locais e as empresas estrangeiras são prejudicados em favor da empresa nacional. Quanto ao segundo, a sociedade local como um todo se beneficia em detrimento dos cidadãos de outros países. A importância dessa distinção ficará mais clara no decorrer desse trabalho.

A próxima seção procurará contextualizar essas discussões na OMC e no processo de integração dos blocos regionais. A segunda seção avalia os impactos da retomada do protecionismo com base na falta de harmonização das políticas de concorrência no bem-estar social. A seção 3 apresenta um plano de harmonização das políticas de concorrência e *anti-dumping*. A questão da harmonização conceitual entre políticas de concorrência e de defesa comercial é tratada na seção 4. Essas três seções analisam o problema da falta de harmonização dessas políticas no contexto de estratégias de retomada do protecionismo. A seção 5 discute a falácia da idéia de se utilizar a defesa comercial como política de emprego. Já a seção 6 se concentra nas estratégias de distorção dos termos de troca visando elevar a renda real do país. Enfim, a seção 7 apresenta uma proposta para a posição brasileira no Mercosul, Alca e OMC com base nos argumentos do artigo.

1. INTEGRAÇÃO DA DEFESA DA CONCORRÊNCIA E DA DEFESA COMERCIAL NA OMC E BLOCOS REGIONAIS

Os acordos multilaterais firmados na conclusão da rodada Uruguai não contém provisões explícitas acerca do tema defesa da concorrência. Hoekman e Mavroidis

(1994) destacam, neste ponto, que as revisões propostas nos acordos da OMC mantiveram intacto o viés protecionista do *anti-dumping*:

“As revisões propostas às regras não determinam que implicações mais abrangentes na economia mundial (incluindo os interesses dos consumidores e os aspectos da concorrência doméstica) sejam levados em conta nas investigações.”

Alguns autores, como Hoekman e Mavroidis (1994), procuraram avaliar os limites das possibilidades de interpretação dos atuais acordos da OMC no contexto dos princípios fundamentais das legislações de concorrência. Os autores, apesar de assinalarem que em uma interpretação mais liberal há espaço nas atuais provisões da OMC para cobrir determinados aspectos de uma política de concorrência globalizada, advertem que não se pode prescindir de acordos adicionais para alcançar tal objetivo.

Sendo assim, e levando ainda em conta que a falta de harmonização dessas políticas poderia recriar entraves artificiais no comércio internacional, a conferência ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC), em dezembro de 1996, estabeleceu um grupo de trabalho para estudar as relações entre comércio internacional e as políticas de concorrência.²

Há, no entanto, uma discussão mais de fundo acerca das condições necessárias para o aprofundamento do processo de integração na área de defesa da concorrência no âmbito da OMC.

Por um lado, defende-se que o aprofundamento da defesa da concorrência no âmbito da OMC deveria ser precedido da consolidação dessa harmonização dentro dos acordos regionais. Ademais, mesmo no âmbito desses acordos, caberia uma consolidação maior da prática dos itens já ajustados em comércio e investimentos para que aqueles pudessem dar um passo adiante na direção da defesa da concorrência. Assim, essa visão defenderia um *phasing-out* para o processo de integração, com a harmonização das políticas de concorrência entre os países sucedendo a consolidação das etapas precedentes de liberalização do comércio de bens, fluxo de investimento e fatores.

A diferença entre a velocidade de harmonização das políticas de concorrência e comercial no Nafta e Mercosul em relação à Comunidade Européia e Austrália-

2 Segundo o Relatório sobre investimentos da Nações Unidas de 1997, o objetivo do grupo é *“identificar outras áreas que devam ser consideradas na estrutura da OMC.”*

Nova Zelândia reforçaria essa posição. Esses dois últimos blocos estão bem mais avançados na integração das políticas de defesa da concorrência de seus estados membros que os outros blocos econômicos e, ainda por cima, já avançou bastante no processo de integração daquelas com as políticas de defesa comercial: além do *anti-dumping* ter sido substituído pela defesa da concorrência, o que não foi ainda alcançado pelo Nafta e Mercosul, a parte relativa a auxílios estatais que se relaciona com direitos compensatórios também já passou a ser tratada pela Comissão de Concorrência da União Européia. Esse avanço se derivaria da maior consolidação das fases precedentes do processo de integração.

De outro lado, defende-se que além de já haver um espaço e amadurecimento significativos para uma integração mais completa do tema “concorrência” já no âmbito da OMC, há uma grande necessidade de viabilizá-lo tendo em vista a ameaça que o processo de “privatização da proteção” mencionado na introdução representa para os ganhos de um comércio internacional sem barreiras.

Nesse contexto, não haveria razão em conceber o processo de integração da defesa da concorrência na OMC como de “segunda classe” ante os outros temas. Mais do que isso, a integração das políticas de concorrência poderiam acabar constituindo o núcleo fundamental dos acordos de integração em todas as áreas, com aplicação sistemática de seus princípios básicos. Dutz (1997) chega a afirmar, nesse caso, que:

“distinções entre políticas de concorrência, investimento e comerciais estão se tornando crescentemente obscurecidas, havendo a tendência de se usar a concorrência como uma “métrica unificada” de todas aquelas políticas.”

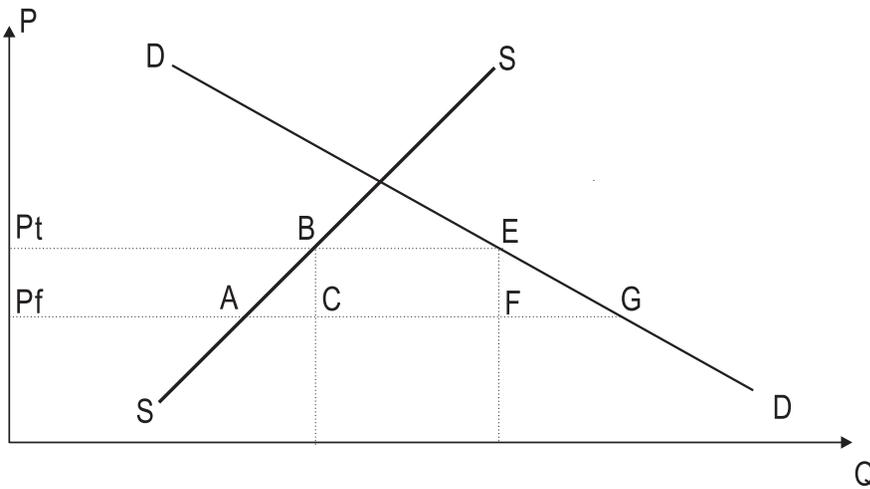
2. BARREIRAS À ENTRADA TRANSFRONTEIRAS: O CASO DAS RESTRIÇÕES VERTICAIS

O estudo das barreiras à entrada para importações por meio de condutas anticoncorrenciais privadas apresenta plena analogia com as análises convencionais de utilização dos instrumentos mais básicos de proteção baseados em tarifas e quotas. Conforme já destacado no início, a partir do momento que os acordos da OMC tornaram mais difícil a utilização destes instrumentos mais clássicos, outras formas de proteção mais veladas começaram a surgir. Nessa seção ilustraremos os efeitos dessas barreiras à entrada transfronteiras erigidas por entes privados (a chamada “privatização” dos mecanismos protecionistas) mediante condutas anticompetitivas geradas pelas chamadas restrições verticais.

O tipo de análise empregado para fins de avaliar os efeitos sobre bem-estar do país seriam similares aos das análises convencionais de introdução de tarifas e quotas, com uma diferença: nem os governos (no caso de tarifas) se beneficiariam com as receitas de importação e nem os importadores (no caso de quotas) usufruiriam de quaisquer *rents*, o que implica uma perda de bem-estar superior àquela gerada por aqueles instrumentos.

Suponhamos um exemplo prático de restrição vertical: a ação de cartéis domésticos no Japão no sentido de bloquear o acesso do sistema interno de distribuição de produtos a concorrentes externos, o que constitui uma das principais reclamações dos exportadores americanos. O efeito da conduta, especialmente sobre o consumidor japonês, pode ser visualizado na Figura 1 a seguir:

FIGURA 1 - EFEITO DE UMA RESTRIÇÃO VERTICAL NAS IMPORTAÇÕES E EFEITOS SOBRE O BEM-ESTAR



Suponha que as curvas de oferta e demanda doméstica sejam dadas pelas curvas SS e DD, respectivamente. Suponha que o preço internacional do produto internado que seria estabelecido seja P_f , caso os exportadores dos EUA para o Japão tivessem as mesmas condições de acesso ao mercado japonês que os produtores domésticos japoneses. Agora suponha que esses últimos sejam capazes de, conjuntamente, dificultar o acesso dos exportadores americanos aos sistemas de distribuição japoneses via acordos de exclusividade (*exclusive dealing*) com seus distribuidores. Supondo que esses acordos gerem um custo adicional de entrada no País de “ t ” por unidade de produto e uma curva de oferta internacional infinitamente inelástica, o novo preço do produto importado americano para o consumidor japonês será $p_t = p_f + t$, com total repasse do custo aos consumidores japoneses.

O resultado da restrição vertical em termos de bem-estar será o seguinte: o excedente do consumidor japonês cai em um montante dado pela área PtPfEG. O excedente do produtor japonês nacional se eleva pela área correspondente a PtPfAB. No caso de uma tarifa equivalente em termos de proteção àquela restrição, a área BCEF corresponderia à receita do imposto de importação do governo. No caso de quotas, o produtor estrangeiro contemplado com as quotas é quem se beneficia dos valores dados por essa área, extraindo os *rents* permitidos pela contenção da oferta de produto importado.³ No caso de aumento dos preços de importação por meio de aumento no custo de distribuição dos produtos, essa área dada por BCEF simplesmente evapora. Assim, a perda total para o país, derivada da introdução da restrição vertical, é dada por ABEG, enquanto que no caso de tarifas é apenas ABC + EFG.

Ou seja, o efeito de barreiras à entrada erigidas por condutas anticompetitivas pode ser pior do que as restrições mais clássicas ao comércio que foram priorizadas até agora pelas discussões nos vários processos de integração ao redor do mundo.⁴

3. PLANO DE HARMONIZAÇÃO ANTITRUSTE-ANTI-DUMPING

Apresentaremos nesta seção um plano de harmonização da ação de defesa da concorrência com o que tem sido o principal instrumento de recuperação do protecionismo: o *anti-dumping*. A partir do entendimento dos principais conceitos envolvidos, exploraremos as possibilidades da convergência entre esses dois tipos de políticas.

Para tal, faremos uso dos conceitos constantes nos regulamentos brasileiros. No País, o *anti-dumping* é regulamentado basicamente pela Lei 9.019 de 30 de março de 1995 e pelo Decreto 1.602 de 23 de agosto de 1995. É nesse último que se encontram os principais conceitos relevantes nessa área.

De acordo com o art. 4º do Decreto 1602/95, “*considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado doméstico,, a preço de exportação inferior ao valor normal.*” Assim, é crucial a definição de valor normal para se definir a prática de

3 Há o caso do leilão de quotas levantado por KRUGMAN & HELPMAN (1989, p. 14) que transferiria esses *rents* para o governo a partir dos ágios obtidos.

4 Para um estudo mais completo e em uma linha mais jurídica dessa questão ver BAKER & MILLER (1996).

dumping. Os artigos da seção I do Capítulo II do Título I do Decreto definem o valor normal, em síntese, como o seguinte:

- Preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais no país exportador;
- Preço do produto similar nas operações de exportação para terceiros;
- Valor construído no país de origem, considerados custos e margem de lucro.

Ou seja, por essas definições, pode-se afirmar que a prática de *dumping* na linguagem de defesa da concorrência representa uma forma de **discriminação de preços**, onde os preços praticados no mercado do país são inferiores aos praticados no país de origem do exportador ou em terceiros países.

Não obstante, preços diferenciados entre os vários mercados não implicam, obrigatoriamente, infração à concorrência. Em análises de defesa da concorrência, é sabido que estratégias de discriminação de preços entre mercados diferentes podem estar elevando e não reduzindo o bem-estar do conjunto de consumidores nos vários mercados afetados. Isso implica ainda que a intervenção da autoridade, no sentido de evitar a discriminação de preços entre mercados quaisquer, seja dentro de um mesmo país ou não, **pode** resultar em redução e não aumento de bem-estar.⁵ Ou seja, a intervenção da autoridade em qualquer caso de discriminação de preços deve ser analisada do ponto de vista da chamada “regra da razão”.⁶

Poder-se-ia argumentar que a regra da razão estaria sendo utilizada, de alguma forma, na exigência de prova de “dano” à indústria doméstica gerado pela prática de *dumping*, o que está definido no Art. 1º do Decreto 1602/95. Ou seja, a partir do momento que, para se aplicar um direito *anti-dumping*, se exige a comprovação de dano à indústria doméstica, estar-se-ia aplicando uma regra de razoabilidade acerca da conduta de discriminação de preços que, em última análise, representa o *dumping*.

5 Mais do que isso, autores como SPULBER (1989, p. 537) descartam, para efeito prático, a necessidade de qualquer intervenção antitruste para o caso de condutas relacionadas à discriminação de preços. Conforme o autor: “os efeitos concorrenciais e de bem-estar da discriminação de preços não justificam esta preocupação antitruste. Restrições nesta prática são, freqüentemente, uma forma desnecessária de controle de preços que pode servir para reduzir o bem-estar do consumidor e excluir os consumidores e algumas firmas do mercado.”

6 A “regra da razão” se contrapõe à chamada abordagem “*per se*”. De acordo com SALGADO (1995), enquanto essa última compreende “uma proibição absoluta para certo tipo de comportamento”, na regra da razão “a agência ou as cortes observam os efeitos dos comportamentos e contrabalançam os prejuízos com os benefícios eventuais.” Uma visão geral do uso desses conceitos na política antitruste americana está em PITTMAN (1996).

Esse argumento, no entanto, pouco atenua a crítica básica acerca das políticas *anti-dumping* atuais. Isso porque o foco da análise da razoabilidade na determinação do dano na prática de *dumping* não é o consumidor e/ou a eficiência econômica mas, estritamente, a proteção às empresas nacionais.

Conforme o Art. 14 do Decreto 1602, a determinação do dano é baseada no exame do:

1. volume das importações objeto de *dumping*;
2. efeito baixista sobre preços do produto similar no Brasil;
3. conseqüente impacto sobre a indústria doméstica.

Essa talvez seja a diferenciação mais importante da análise *anti-dumping* com a de antitruste. Nessa última, o foco fundamental da análise é o consumidor e/ou a eficiência econômica.⁷ Em síntese, o dano em *anti-dumping* é contabilizado pelo efeito sobre a produção nacional, enquanto o dano em antitruste é contabilizado por: 1) preços maiores, menor quantidade e pior qualidade disponíveis ao consumidor nacional; 2) menor eficiência econômica.

Nesse contexto, a convergência dos objetivos entre *anti-dumping* e antitruste apenas poderá ser alcançada quando o dano à produção doméstica estiver relacionado com o dano ao consumidor nacional e à eficiência econômica do País.

Mas fazer esta conexão implica realizar uma típica análise de preço predatório de defesa da concorrência. Ou seja, teríamos assim a substituição do padrão de prova do *anti-dumping* (preço abaixo do valor normal) pelo do preço predatório (preço abaixo do custo mais capacidade de recuperação dos prejuízos “*ex-post*”).

Nesse contexto, a determinação de “dano” a partir de um padrão de prova de preço predatório transformaria o exame dos requisitos do Art. 14 do Decreto

7 Há discussão sobre qual o objetivo final da política de defesa da concorrência. FRANCESCHINI & PEREIRA (1996 p. 26/30) inserem este debate no contexto de três escolas de pensamento em antitruste: a) Chicago, formulado por Robert Bork, que destacava como objetivo final do antitruste a eficiência econômica; b) estruturalista para a qual “o valor a ser objeto da proteção legal seria a própria concorrência e não a eficiência econômica. Esta resultaria naturalmente das características do mercado competitivo” e; c) a administrativa, que tende a atribuir uma postura interventiva nas empresas combatendo o abuso de poder econômico por meio, principalmente, de controle de preços. Sem entrar nesse debate, admitiremos neste artigo que os objetivos finais do antitruste são, via concorrência, aumentar o bem-estar dos consumidores e a eficiência econômica (inovativa, produtiva e alocativa). Para maiores detalhes desta discussão, ver LANDE (1996) e GELLHORN & KOVACIC (1994, p. 31/36).

16012/95. A acusação de preço predatório para ser considerada procedente no plano internacional deveria preencher os seguintes requisitos:

- o volume de importações de uma empresa ou conjunto de empresas agindo de forma concertada devem ser tais que representem uma redução **substancial e suficientemente longa** de capacidade de oferta no mercado doméstico;
- essa redução permanente deve se reverter em aumento de preços e/ou diminuição da quantidade ofertada e/ou da qualidade também em um período suficientemente longo além do observado no momento imediatamente anterior à prática. Assim, essa redução de capacidade não deve ser medida unicamente pela indústria doméstica e nem pela capacidade de oferta atual. Se outras empresas nacionais e/ou estrangeiras podem contestar o mercado relevante da suposta predadora após o aumento posterior de preços de forma a restabelecer, em espaço de tempo suficientemente curto, a quantidade de oferta e o preço inicial, então não há prejuízo ao consumidor no longo prazo. Assim, o nível de barreiras à entrada também deve ser avaliado para a constatação de preço predatório;
- a suposta empresa predadora deve apresentar alavancagem financeira para suportar os prejuízos ou lucros baixos no curto prazo até eliminar parte substancial da concorrência efetiva e potencial em um dado mercado. Cabe ainda acrescentar que a possibilidade de preço predatório em um determinado país exige, em geral, que o empresário esteja obtendo lucros supranormais em outro país para que tal estratégia seja sustentável. Hoekman e Mavroidis (1996) chegam a sugerir uma proposta de acordo multilateral que exija como condição necessária para a abertura de uma investigação *anti-dumping* a não contestabilidade do mercado interno do país exportador. Estaria implícito, por conseguinte, que caberia também avaliar a existência de posição dominante do exportador em seu país de origem.

Esses requisitos se devem ao fato de que toda a estratégia de preços predatórios no curto prazo visa a um aumento posterior de preços para compensar os prejuízos iniciais. Se a redução de capacidade se der apenas enquanto os preços são predatórios, tão logo os mesmos aumentem para tirar vantagem da posição dominante obtida com a predação o consumidor não se verá privado da capacidade de resposta da oferta a preços maiores. Ou seja, se o mercado for suficientemente contestável, o consumidor pode estar ganhando com a redução de preços no curto prazo e não perdendo no longo, pois se o preço retornar acima do valor inicial, haverá entradas no mercado e a firma predadora nunca recuperará os prejuízos que teve que arcar no momento da predação.

Ou seja, o padrão de prova do preço predatório é bem mais exigente que o de *dumping* e bem mais focado no interesse do consumidor e na eficiência econômica, tendendo, da mesma forma que se pretendeu com a liberalização procedida no GATT, a ter uma orientação pró-mercado e favorecer a elevação de bem-estar de todos os países.

4. DEFESA COMERCIAL E DE CONCORRÊNCIA: HARMONIZAÇÃO CONCEITUAL

Não é apenas na questão do *dumping* que os conceitos apresentam diferenças em relação à defesa da concorrência. Na verdade, a aplicação de outros instrumentos de defesa comercial também se distanciam conceitualmente das categorias normalmente utilizadas em defesa da concorrência. O Quadro 1, a seguir, resume essas diferenças:

QUADRO 1 - DIFERENÇAS CONCEITUAIS ENTRE POLÍTICAS DE CONCORRÊNCIA E ANTI-DUMPING

Diferenças Importantes	Antitruste	Defesa Comercial	Comentários
Definição de mercado	Mercado relevante baseado na substitutibilidade da demanda e oferta	Mercado mais baseado nas características físicas do produto	Mercado antitruste mais próximo do conceito econômico
Agentes alvo das medidas	Agentes privados	Países	Crítica de Krugman (<i>Pop internationalism</i>): não são os países que competem, mas as empresas.
Foco da proteção	Consumidor e eficiência econômica	Empresário nacional	Conflito de Paradigmas: substituição de importações X competitividade

O primeiro conceito importante onde há uma diferença crucial é o de mercado. É fundamental que se estenda a definição de mercado relevante da análise antitruste para a de defesa comercial. O mercado considerado nas análises de defesa comercial é o de identidade (ou similaridade) física dos bens. Já o mercado da análise de defesa da concorrência é o chamado “mercado relevante”, que se baseia em elementos de substitutibilidade da ótica do consumidor e da produção. Ou seja, baseia-se em gostos e tecnologia, os quais constituem os pilares básicos da teoria microeconômica tradicional, respectivamente, lado da demanda e lado da oferta. Nesse caso, as variáveis cruciais para a definição dos mercados relevantes são as elasticidades-preço cruzada da demanda e da oferta.

Morgan (1996, p. 72-73) apresenta uma visão bastante cética desse tipo de conversão, pelo menos para o caso de *anti-dumping*. Segundo a autora, os defensores dessa revisão conceitual da definição de mercado no *anti-dumping* assumem que a ampliação da abrangência dos mercados resultante da adoção do critério de mercado relevante em lugar da simples similaridade física dos produtos reduziria o escopo da aplicação da legislação *anti-dumping*. Segundo a autora, no entanto, isso nem sempre seria verdadeiro, pois vários produtos não idênticos, mas substituíveis, poderiam passar a ser alvo de investigações *anti-dumping*.

A autora está correta em argüir que a adoção da definição de mercado relevante da análise antitruste para o *anti-dumping* não implicaria obrigatoriamente reduzir a probabilidade da aplicação de ações *anti-dumping*, como seria, segundo a autora, o desejo dos defensores das políticas de concorrência em lugar das políticas comerciais. Mas isso não quer dizer que a adoção do conceito de mercado relevante na análise *anti-dumping* seja ruim. A definição de mercado relevante é um conceito que, do ponto de vista microeconômico, faz mais sentido do que a simples similaridade física e é isso o que importa. Afinal, o mais importante é a percepção do consumidor acerca da similaridade no uso do produto ou serviço e as possibilidades de substituição técnica dentro da fronteira de possibilidades de produção da firma. A similaridade física constitui, de fato, o dado mais importante, mas não o único. A importância dessa diferença é ilustrada no clássico caso do papel celofane nos EUA. Conforme Carlton e Perloff (1994 p. 804/806):

“A justiça investigou se a Dupont tinha poder de mercado na precificação do papel celofane. A justiça entendeu que faltava à Dupont poder de mercado porque, aos preços correntes de mercado, um consumidor de celofane teria muitos substitutos, tal como sacolas de papel, por exemplo, e a participação da Dupont no mercado incluindo esses substitutos não era grande.”

Se a suprema corte tivesse se restringido à similaridade física de produtos, certamente teria achado uma participação de mercado bastante substancial da Dupont em papel celofane, o que suscitaria uma intervenção indevida do Estado tendo em vista que o comportamento da Dupont em termos de preços estava bem restrito pelos outros substitutos disponíveis.

De qualquer forma, o ponto é que se o resultado dessa mudança de enfoque será mais ou menos ações *anti-dumping*, esse ponto não deve constituir a questão primordial do debate, mas sim o rigor dos conceitos econômicos. Enquanto a mudança do padrão de prova do *anti-dumping* para preço predatório sugere que devem se reduzir as aplicações de casos *anti-dumping*, a incorporação da noção de mercado relevante não parece, *a priori*, gerar aumentos ou reduções naquelas.

É interessante observar ainda que cada tipo de autoridade (de concorrência e de defesa comercial) apresenta um tipo de orientação naturalmente diferente na avaliação do escopo geográfico da ação da concorrência. Poder-se-ia dizer até que há um viés em cada tipo de autoridade que transcende as diferenças meramente conceituais. Assim, se ambos aplicassem o conceito de mercado relevante em um mesmo setor, é razoável postular que as autoridades de concorrência tenderiam a delimitar o espaço geográfico da ação da concorrência de forma muito mais restrita do que as autoridades de política comercial.

Isso porque qualquer aplicação de uma ação *anti-dumping* em um segmento, obrigatoriamente pressupõe um mercado relevante geográfico que englobe, no mínimo, o país importador e o exportador. Já no caso das autoridades de defesa da concorrência, há uma nítida tendência a desconsiderar a pressão da concorrência externa, especialmente em jurisdições maiores.⁸ Trata-se antes de mais nada de uma questão cultural específica à função-objetivo de cada autoridade, que se reflete no modelo de ação de cada uma das organizações.

Cumprir destacar que também é requerida uma alteração da função-objetivo dos investigadores na área de defesa comercial, o que está implícito na mudança de padrão de prova descrito na seção anterior. A idéia seria levar em consideração não apenas o eventual dano aos produtores dos preços mais baixos de importados, mas também os interesses dos consumidores e a eficiência econômica. O foco da análise precisa ser transformado.

Por trás desse problema de foco das políticas públicas subsiste uma concepção errônea de concorrência entre economias e não entre empresas no mercado mundial, o que foi apontado do Quadro 1 acima. Essa crítica é explorada por Krugman (1996):

“Simplesmente não é o caso que as principais nações mundiais são, em alguma medida, competidores (do ponto de vista econômico) entre si ou que alguns dos maiores problemas econômicos podem ser atribuíveis ao fracasso de competir nos mercados internacionais.”

As implicações dessa idéia são de que as políticas de fomento ao empresariado nacional não deveriam ser entendidas como um meio para que o País seja mais

8 No caso do CADE no Brasil, por exemplo, segundo MATTOS (1998 I): *“In the 87 mergers judged by CADE since law’s change in June 1994 until the midst of may 1997, there is only two geographical markets defined beyond national frontiers.”*

competitivo, mas tão-somente como um instrumento de aumento do bem-estar de seus consumidores e da eficiência econômica do País. É nesse sentido que devem estar voltadas as políticas de defesa comercial.

Por outro lado, é importante ter claro que, da forma como se apresentam atualmente, o espírito das políticas comerciais baseadas em direitos compensatórios está bem mais sintonizado com a política de concorrência do que as de *anti-dumping* no sentido de uma filosofia pró-mercado. O Quadro 2 sintetiza essa idéia:

QUADRO 2 – PROTECIONISMO E FILOSOFIA PRÓ-MERCADO: POLÍTICAS DE CONCORRÊNCIA E DE DEFESA COMERCIAL

	Objetivo protecionista	Filosofia pró-mercado
Defesa da concorrência	Não	Sim
Direitos Compensatórios	Às vezes, de forma velada	Sim
<i>Anti-dumping</i>	Quase sempre	Quase nunca

De fato, a direção das políticas comerciais baseadas em direitos compensatórios é a mesma da defesa de concorrência: correção de distorções do ambiente econômico. As diferenças são duas:

- i) as políticas de defesa da concorrência têm o sentido tanto de corrigir distorções decorrentes de falhas de mercado quanto de ações governamentais interventivas; as políticas de direitos compensatórios apenas se centram em ações governamentais;
- ii) as políticas de defesa da concorrência procuram eliminar distorções geradas por políticas do **governo local** que aumentam, sem justificção, barreiras à entrada de novos produtores ou importações; as políticas de direitos compensatórios procuram eliminar distorções geradas por políticas de **governo estrangeiro** que gerem vantagem artificial ao exportador estrangeiro.

Infelizmente, nem sempre as políticas de direitos compensatórios estão continuamente relacionadas à correção de distorções, podendo encobrir também motivações protecionistas, mesmo que de forma mais velada, conforme destaca o Quadro 2, o que deve ser evitado.

5. DEFESA COMERCIAL E POLÍTICAS DE EMPREGO: UM NÃO-ARGUMENTO

Muitas vezes se justifica o viés protecionista das políticas de defesa comercial como relacionado ao objetivo de proteção ao emprego por meio do incremento da produção nacional. Ou seja, por esse argumento não se deveria analisar o cidadão apenas como consumidor, mas também como trabalhador que não deseja ver seu emprego perdido por “importações desleais”. Entendemos que esse é um grande equívoco, já satisfatoriamente resolvido pela teoria de comércio internacional.

Nesse sentido, Johnson (1968, p. 355 a 356) chama a atenção para o fato de que, do ponto de vista de argumentos econômicos, o único que realmente justificava algum protecionismo nas novas teorias do comércio era o da tarifa ótima. O restante dos argumentos econômicos justificaria muito mais a introdução de subsídios à produção doméstica do que a proteção na forma de tarifas, quotas, dentre outros.

Bhagwati (1969) generaliza essa análise listando todos os tipos de distorções de mercado que poderiam justificar a proteção e as políticas que seriam Pareto superiores a essas e que não envolveriam proteção. Ou seja, se a função-objetivo do planejador público é aumentar o emprego e a produção doméstica, o instrumento mais adequado não é o aumento da proteção, que seria um *second-best*, mas a introdução de subsídios equivalentes (a intervenção *first-best*). Esse último atingiria o mesmo objetivo pretendido com o menor custo em termos de redução do bem-estar social.

6. HARMONIZAÇÃO DAS POLÍTICAS ANTITRUSTE E CARTÉIS DE EXPORTAÇÃO: O PAPEL DA FUNÇÃO-OBJETIVO DOS POLICY-MAKERS

Essa seção torna claro que não é apenas importante uma mudança da função-objetivo dos aplicadores da legislação de defesa comercial, mas também uma transformação que entendemos ser crucial para a integração das políticas de defesa de concorrência dos países: a incorporação do bem-estar dos consumidores estrangeiros como argumento da função-objetivo dos aplicadores locais da legislação de concorrência.

Ou seja, todos os países signatários dos blocos econômicos deveriam se comprometer, via de acordos multilaterais, a levar em consideração não só os efeitos de uma determinada prática ou conduta sobre os consumidores nacionais, mas também sobre os estrangeiros. Alternativamente, como é o caso da Comunidade

Européia por meio de sua Comissão de Concorrência, seria o caso de resolver todos os problemas de concorrência que envolvam mais de um país signatário do acordo por intermédio de um órgão supranacional.⁹

Essa postura evitaria, por exemplo, a ação de cartéis de exportação que são, normalmente, isentos da aplicação das legislações locais de defesa de concorrência. Conforme Fox e Ordover (1995, p. 17):

“Quase todas as nações possuem uma lei contra acordos de cartéis privados.Quase todas as nações possuem ou isenções de cartéis para exportação em suas leis antitruste ou, de outra forma, suas leis expressamente não incorporam o comércio fora das fronteiras nacionais.”

Essas isenções explícitas ou implícitas podem estar refletindo um *trade-off* entre bem-estar dentro e fora do País. Mas, afinal, qual seria a lógica por detrás deste *trade-off* que resulta em elevada permissividade das agências locais de concorrência com os cartéis de exportação?

Observe-se que, nesse caso, o interesse dos países sede não tem nada a ver com a substituição de práticas protecionistas, mas tão-somente com a busca de incremento dos termos de troca do país. Um instrumental interessante para entender por que seria racional para os países isentar cartéis de exportação é o das tarifas ótimas. A lógica da tarifa ótima é associada com a melhor distorção dos termos de troca que um país pode enviar para maximizar o seu poder de compra de importações com o menor custo interno em termos de bens exportados. Supondo que os ofertantes exportadores nacionais estão em concorrência perfeita, pode-se demonstrar que a aplicação de uma tarifa ótima às exportações aumentaria o preço desses produtos da mesma forma que o faria um cartel. Para melhor demonstrar o argumento, vamos utilizar Krugman e Helpman (1989, p. 17):

“Para maximizar o bem-estar, um país exportador deseja fazer o custo marginal social de um bem igual ao seu valor social marginal em todos os usos. Para exportar uma unidade adicional de um bem, um país deve ou cortar o seu consumo ou aumentar sua produção; o custo social de ambos é medido pelo preço doméstico e, portanto, o custo social marginal das exportações pode ser, de fato, mensurado pela curva de oferta de exportações. O retorno social de uma unidade

9 Esse modelo de integração, no entanto, não foi o considerado para o caso do Mercosul. Para maiores detalhes do arranjo institucional desse acordo ver OLIVEIRA (1998) e TAVARES & TINEO (1998).

adicional de exportações, entretanto, é medida não pelo preço de exportação, mas pela receita marginal derivada desta exportação.”

Podemos melhor visualizar a proposição matematicamente, adaptando o modelo de Krugman e Helpman (1984). Suponha uma curva de demanda por exportações nacionais na forma inversa:

$$pd^* = pd^*(X) \text{ sendo } pd^{*'} < 0 \quad (1)$$

A curva de receita marginal por exportações, que é igual ao retorno social do país derivado de uma unidade adicional de exportação, deve ser obtido a partir da curva de receita total de exportações:

$$Xpd^*(X) \quad (2)$$

Derivando a receita total em relação à quantidade exportada, obtemos a receita marginal de exportação:

$$MR^* = pd^*(X) + x [dpd^*(x)/dX] = pd^*(X) [1 - 1/\epsilon^*] \quad (3)$$

sendo ϵ^* a elasticidade da demanda externa por exportações nacionais em módulo.

O custo marginal social da exportação do país é igual ao custo marginal privado dos exportadores. Assim:

$$ps = cmg^*(X) \text{ sendo } cmg^{*'} > 0 \quad (4)$$

Estando os exportadores nacionais em concorrência perfeita, não considerarão a curva de receita marginal da exportação, que equivale ao retorno social da exportação, mas o preço de mercado na curva de demanda por exportação, que corresponde ao retorno privado de um exportador individualizado. Assim, o equilíbrio será dado por:

$$cmg^*(X) = pd^*(X) \quad (5)$$

Já o processo de maximização social levará em conta a curva de receita marginal de exportação, coincidente com o retorno social de exportação. O equilíbrio será dado por:

$$cmg^*(X) = pd^*(X) [1 - 1/\epsilon^*] \quad (6)$$

Ora, como não poderia ser diferente, essa é exatamente a regra de preços que seria utilizada por um exportador nacional monopolista ou, de forma equivalente, um cartel de exportação.¹⁰

A equivalência com a tarifa externa ótima é direta. Desejamos fazer o preço de exportadores em concorrência perfeita igual ao preço que seria praticado por um exportador monopolista (ou por um cartel desses exportadores). Para isso, devemos igualar o preço líquido recebido pelos agentes em concorrência perfeita após a introdução da taxa ótima de exportação “ t ”, $p^*/(1+t)$, à receita marginal de exportação a partir da qual se deriva o preço que seria praticado pelo monopolista exportador $p^* (1-1/\epsilon^*)$. Assim:

$$p^*/(1+t) = p^* (1-1/\epsilon^*) \quad (7)$$

Eliminando p^* da equação (7) e resolvendo para “ t ”, obtemos:

$$t = 1/(\epsilon^*-1) \quad (7')$$

Observe-se que quando o país é muito pequeno ou os exportadores nacionais encontram forte concorrência de exportadores de outros países, “ ϵ^* ” tende a “ ∞ ” e “ t ” tende a zero.

De qualquer forma, o importante é ter claro que essa analogia da tarifa ótima com cartéis de exportação fornece uma “*rationale*” para os governos isentarem cartéis de exportação das provisões antitruste, quando esses tiverem suficiente poder de mercado no plano internacional para alterar os termos de troca vigentes.

É nesse sentido que a incorporação da função de bem-estar do consumidor estrangeiro na função-objetivo da agência de concorrência local, pelo menos teoricamente, eliminaria o incentivo à tarifa ótima, pois o processo de maximização social passa a ser dado por (5) e não (6).

Os EUA parecem ser um exemplo claro de incentivo a fomentar cartéis de exportação, pois trata-se de um país com vários setores detendo significativo poder de mercado em vários países. É óbvio que isso depende desses vários mercados de exportação americanos apresentarem seus respectivos mercados relevantes geográficos nesses setores incluindo os EUA, mas excluindo outros países.¹¹

10 Ver TIROLE (1988, p. 66) para constatar a analogia com a abordagem microeconômica convencional na análise do equilíbrio com monopólio.

11 O que implica que mesmo um aumento de preço “*pequeno, mas significativo e não transitório*”, tal como descrito na definição de mercado relevante das *Merger Guidelines* americanas (1992), não será suficiente para atrair concorrentes de outros países ou do próprio país que constitui o mercado de exportação americano.

Pelo mesmo raciocínio, infere-se que quando o país é muito pequeno ou os exportadores nacionais encontram forte concorrência de exportadores de outros países a tarifa ótima de exportação é zero e, equivalentemente, o resultado para o país de exportadores agindo em concorrência perfeita ou em cartel é o mesmo. Na verdade, não faria qualquer sentido um cartel de exportação nem para o país e nem para os próprios exportadores, já que a própria concorrência de outros países inviabiliza este comportamento.

Assim, é presumível que os países com economias relativamente grandes, detentoras de setores com elevado poder de mercado, sejam mais resistentes à elaboração de acordos de harmonização que dificultem os cartéis de exportação.

Observe-se que essa associação entre a tarifa ótima de exportação, a isenção de cartéis de exportação e a transformação dos termos de comércio permeia, de certa forma, a análise de Hoekman e Mavroidis (1994, p. 146) na crítica às provisões do GATT sobre a matéria:

“As regras correntes do GATT basicamente fornecem às partes contratantes a liberdade para impor tarifas de exportação. Aquelas também permitem a formação de monopólios de exportação, sendo a disciplina imposta pelo Art. XVII limitada nesse respeito. Isso implica que as partes contratantes permanecem substancialmente livres para procurar mudar os termos de comércio em seu favor.”

Há duas ressalvas importantes às eventuais resistências a um acordo no plano da OMC ou blocos menores que merecem comentário. É fato que a existência de um cartel para venda em mercados internacionais trazendo prejuízos a cidadãos estrangeiros deve facilitar a coordenação desses mesmos produtores para agir concertadamente também no mercado interno. Havendo esse efeito, isentar ou mesmo fomentar cartéis de exportação pode deixar de ser interessante para os governos nacionais, dada a redução do bem-estar dos consumidores nacionais. Assim, é pouco razoável supor que agentes capazes de se coordenar para aumentar preços e reduzir produção para os mercados estrangeiros também não o sejam para os mercados internos.

O efeito sobre bem-estar dependerá da proporção desses bens destinados à exportação e aqueles direcionados ao mercado interno. Quanto menor essa proporção, menos interessante será para o país isentar ou fomentar cartéis de exportação e menor a resistência à assinatura e implementação de acordos internacionais no sentido de coibir a prática.¹²

12 A despeito de, na prática, a maior parte dos cartéis que agem internacionalmente ter sido forjada nos próprios mercados internos. A questão relevante, no entanto, aqui, é quando os cartéis de exportação sem atuação no mercado interno são racionais ou não para os governos e o risco desses mesmos se tornarem também cartéis no mercado interno.

A outra ressalva importante é que, do ponto de vista agregado, esse tipo de comportamento estratégico dos países leva a um prejuízo mútuo. É possível que em várias relações bilaterais e mesmo multilaterais entre os países, se todos coibissem os seus respectivos cartéis de exportação por meio de suas legislações antitruste, os mesmos atingiriam um nível de bem-estar mais alto do que mantendo a isenção, constituindo um típico jogo não-cooperativo na linha do dilema dos prisioneiros. O reconhecimento dessa interdependência estratégica, pelo menos entre as economias maiores, deve também atenuar as resistências a esse tipo de acordo.

Dessa forma, a aplicação concreta desse princípio requer um entendimento global com um mínimo consenso acerca dos objetivos da defesa da concorrência global harmonizada e um longo período de aprendizado e construção de reputação de não protecionismo na prática dos governos. Conforme Fox e Ordover (1995):

“Um sistema de políticas de concorrência mundial não requer um compêndio de regras globais de política antitruste. Não requer também estudos aprofundados sobre as minúcias das leis ou práticas antitruste nacionais ou um comando para harmonizar as leis ou convergi-las para algum modelo padrão existente. Em lugar disso, requer-se uma diretriz básica (bem-estar mundial) e um entendimento de como as transações e ações governamentais e privadas podem ter um impacto sobre o comércio mundial e na concorrência de forma a reduzir o bem-estar global.”

Além disso, conforme Jacquemin (1996):

“No final, a chave básica para assegurar consenso internacional no sentido de políticas comuns de concorrência é a confiança mútua baseada em valores comuns. Para se obter tal grau de confiança recíproca, requer-se um processo de aprendizado lento e progressivo.”

Uma das possibilidades de incorporação do bem-estar de países estrangeiros na aplicação das legislações antitruste locais é por meio de acordos bilaterais ou multilaterais que prevejam a introdução do princípio do “*positive comity*”. A grande vantagem é descartar qualquer tipo de crítica referente ao argumento de “perda de soberania”, pois o responsável último pela investigação e aplicação de penalidades é a agência de concorrência local do país onde se comete a infração ou se realiza o ato de concentração. Segundo Hoekman e Mavroidis (1996):

“De acordo com o tradicional “comity principle”, estados soberanos considerarão interesses relevantes de outros estados quando exercerem

sua própria jurisdição na política de concorrência. O “positive comity” desloca a iniciativa dos estados cujos interesses foram afetados para os países onde a prática está sendo exercida. Para os primeiros é dada a opção legal de requerer a outro estado que inicie procedimentos apropriados para fazer valer a lei de concorrência, se isso puder resolver as preocupações do país reclamante.”¹³

Essa talvez seja uma abordagem mais realista para possíveis movimentos de harmonização no curto prazo, mesmo no âmbito da OMC, o que pode constituir um passo importante para outros movimentos mais profundos de integração no futuro.

7. MERCOSUL, ALCA E OMC: PROPOSTA PARA UMA POSIÇÃO BRASILEIRA

É fundamental deixar claro que os pontos analisados acima não depreendem qualquer conclusão no sentido de que o Brasil deva adotar, unilateralmente, as prescrições de política embutidas. No entanto, os mesmos representam um conjunto de idéias que poderiam nortear as posições brasileiras nos acordos do Mercosul, Alca e OMC.

Poder-se-ia, no entanto, argumentar que essa posição, especialmente no tangente à mudança do padrão de prova do *anti-dumping*, seria mais apropriada aos países ricos do que aos países em desenvolvimento. Entendemos que esse seria um argumento equivocado. Cabe, nesse sentido, apresentar dados de um recente estudo promovido pela OMC:

TABELA 1 – PEDIDOS DE INVESTIGAÇÃO EM CURSO NA OMC

	Bloco do País alvo do pedido de investigação	Desenvolvidos	%	Em desenvolvimento	%	Ex-Socialistas em transição	%
Bloco do País Autor do Pedido de Investigação							
Desenvolvidos		570	38	591	39	340	23
Em desenvolvimento		249	37	216	32	205	31
Ex-Socialistas em transição		24	96	0	0	1	4

Fonte: OMC.

13 Para uma crítica interessante da aplicação do “positive comity”, ver MORGAN (1996).

Enquanto o conjunto dos países desenvolvidos se encontravam com 591 pedidos de investigação em curso contra países em desenvolvimento na OMC, o conjunto desses últimos tinham apenas 249 contra os primeiros, ou seja, menos da metade. Isso demonstra que os instrumentos de defesa comercial são muito mais utilizados em detrimento dos países em desenvolvimento do que em seu favor.

Se buscarmos a evidência para o caso específico do Brasil, podemos também dizer que o País se encontra em desvantagem na aplicação das políticas comerciais, conforme as tabelas a seguir:

TABELA 2 – POLÍTICA COMERCIAL NO BRASIL

<i>Dumping</i>	53
Subsídios	8
Salvaguardas	1
Total	62
Comprovadas	28
Não comprovadas	26
Em andamento	8

Fonte: *Boletim Informativo Aduaneiras*, 9 de outubro de 1998 Ano XXIV n. 40.

TABELA 3 – PROCESSOS ANTI-DUMPING CONSIDERADOS PROCEDENTES CONTRA O BRASIL

EUA	16
Argentina	13
União Européia	9
Outros	22
Total	60

Fonte: *Boletim Informativo Aduaneiras*, 9 de outubro de 1998 Ano XXIV n. 40.

Se fossemos ponderar o número de processos de defesa comercial com aplicação de medidas contra e a favor do Brasil estamos em nítida desvantagem: o País tem 28 processos de defesa comercial procedentes contra 60 de *anti-dumping* mais 12 de direitos compensatórios de outros países contra o Brasil, ou seja, 72.¹⁴

14 Não se tem informação de direito de salvaguarda contra o Brasil.

Assim, fica claro que a defesa de uma posição mais forte do Brasil nos fóruns de negociação internacional, no sentido da substituição do padrão de prova atual do *anti-dumping* para o de preço predatório, incorreria em benefícios líquidos para o País.

Nesse contexto e, à guisa de conclusão, enumeramos os principais pontos a serem considerados no contexto da posição brasileira na OMC, Mercosul e Alca:

1. Substituição dos padrões de prova de *anti-dumping* para um de preço predatório;
2. Montagem de um arcabouço institucional em cada país que leve em consideração custos e benefícios das ações *anti-dumping* **dentro das fronteiras nacionais para os consumidores nacionais e eficiência econômica**. Para esse fim, Hoekman e Mavroidis (1996) sugerem a possibilidade das autoridades de concorrência do país que faz o *anti-dumping* ter poder de veto sobre essa ação, definindo se a mesma ensejará ou não uma redução substancial da concorrência internamente. O mesmo poderia ser pensado para direitos compensatórios e salvaguardas;
3. Introdução do princípio do *Positive Comity* nos acordos multilaterais. Um segundo passo seria incluir nas legislações locais o **dever** das agências locais de defesa da concorrência de comunicar aos outros signatários acerca de práticas anticompetitivas em seu território com efeitos sobre países estrangeiros;
4. Explicitação nas legislações nacionais de defesa comercial e concorrência de: a) um conceito comum de mercado, baseado no critério de **mercado relevante** consagrado nas *Merger Guidelines* do FTC e DOJ americanos que embasam, na prática, a aplicação da legislação brasileira de defesa da concorrência; b) objetivo focado não só nos empresários nacionais (defesa comercial) como também nos consumidores (defesa da concorrência) nacionais e estrangeiros.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAÚJO, J. T. & TINEO, L. Harmonization of competition policies among Mercosur countries. In: *The Antitrust Bulletin*, Spring 1998.
- BAKER, D. & MILLER, W. T. Antitrust enforcement and non-enforcement as a barrier to imports. *International Business Lawyer*, November, 1996.

- BHAGWATI, J. The generalized theory of distortions and welfare. In: BHAGWATI, J. N. (ed.), *International trade: selected readings*. 1ª ed. Harmondsworth: Penguin Books, 1969; Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 4 ed, 1986.
- BOLETIM INFORMATIVO ADUANEIRAS, 9 de outubro de 1998 Ano XXIV n. 40.
- CARLTON, D. and PERLOFF, J. *Modern industrial organization*. Harper Collins, 1994.
- DUTZ, M. A. The relationship between trade and competition policies: general issues and priorities for industrializing countries. *mimeo*, 15.08.97.
- FEDERAL TRADE COMMISSION and U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE. *Merger Guidelines*. 1992.
- FRANCESCHINI, J. I.G & PEREIRA, E. A. As eficiências econômicas sob o prisma jurídico. *Revista de Direito Econômico/CADE*, 23, abril/junho de 1996.
- FOX, E. M. & ORDOVER, J. A. The harmonization of competition and trade law: the case for modest linkages of law and limits to parochial state action. *World Competition*, v. 19, n. 2, December, 1995.
- GELLHORN, E. & KOVACIC, W. E. *Antitrust law and economics*. West Publishing CO., 1994.
- HOEKMAN, B. M. & MAVROIDIS, P. C. Competition, competition policy and the GATT. *The World Economy*, v. 17, n. 2, March 1994.
- _____. Dumping, antidumping and antitrust. *Journal of World Trade*, v. 30, n. 1, February 1996.
- JOHNSON, H. G. Tariffs and economic development: some theoretical issues. Chapter 18. In: THEBERGUE, J. (ed.), *Economics of trade and development*. John Wiley & Sons Inc, 1968.
- JACQUEMIN, A. Towards an internationalization of competition. *The World Economy*, v. 18, n. 6, November 1995.
- KRUGMAN, P. *Pop internationalism*. The MIT Press, 1996.
- KRUGMAN, P. and HELPMAN, E. *Trade policy and market structure*. MIT Press, 1989.
- LANDE, R. Ascensão e queda (próxima) da eficiência como reguladora do antitruste. *Revista de Direito Econômico/CADE*, 23, abril/junho de 1996.
- MATTOS, C. Recent evolution of competition policy in Brazil: an incomplete transition. *Journal of Latin American Competition Policies*, number 2. 1998 I. <http://www.jlacom.org/index.shtml>

- MORGAN, C. Competition policy and antidumping: is it time for a reality check? *Journal of World Trade*, v. 30, n. 5, October 1996.
- OLIVEIRA, G. Competition policy in Brazil and Mercosur: aspects of the recent experience. *Brooklyn Journal of International Law*, v. XXIV, number 2, 1998.
- PITTMAN, R. Competition policy in the United States: the experience and the lessons for transition economies. Antitrust Division of Department of Justice in USA, 1996, *mimeo*. PROTOCOLO DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA. *Revista de Direito Econômico/CADE*, 25, janeiro/março 1997.
- SALGADO, L. H. Política de concorrência: tendências recentes e o estado da arte no Brasil. *Texto para Discussão N. 385*, IPEA, outubro de 1995.
- SPULBER, D. *Regulation and markets*. The MIT Press, 1989.
- TIROLE, J. *The theory of industrial organization*. The MIT Press, 1988.
- VISCUSI, W. K., VERNON, J. M. & HARRINGTON, J. E. *Economics of regulation and antitrust*. Second Edition. The MIT Press, 1995.
- UNCTAD. *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. United Nations, 1997.

Gostaria de agradecer ao Prof. Maurício Barata, da UNB/DE, pelos valiosos comentários às versões preliminares deste artigo no âmbito da disciplina Economia Internacional. Os eventuais erros remanescentes são, obviamente, de exclusiva responsabilidade do autor.

(Recebido em janeiro de 1999. Aceito para publicação em abril de 1999).