
II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA COMERCIAL
DUMPING, SUBSÍDIOS E BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS
17-08-2002

PAINEL IV - DEFESA COMERCIAL NO MUNDO

UBIRATAN MATTOS

Passo a palavra à Professora Vera Thorstensen para que dê seqüência à palestra iniciada ontem.

VERA THORSTENSEN

Bom dia a todos. Pretendo encerrar os pontos que dei início. A respeito de regras, temos o Comitê negociador de regras, onde estão *antidumping* e subsídios. Sugiro atenção ao ler o Mandato de Doha onde se lê: “*We agree to negotiations on... antidumping e subsídios, para esclarecer e aperfeiçoar disciplinas, preservando conceitos, princípios, a eficácia dos acordos de seus instrumentos e objetivos*”. Isto em um bom “gattês” significa que se pode mexer em pouca coisa nos conceitos já existentes. Os Estados Unidos deixaram claro que esta era a condição para que entrassem na rodada.

Até Cancun, 14 de setembro do próximo ano, devem-se indicar os dispositivos e disciplinas que os membros querem reabrir. Subsídios esta parado, apesar de constar no mandato negociador, com especial atenção para o subsídio à pesca. Aí está o trabalho para os senhores e para o IBRAC para os próximos anos. Caso leiam a Carta de Genebra terão o número de propostas, a idéia é reabrir o conceito de *antidumping* e me recuso a discutir qualquer um deles. Também há a importância de se reabrirem as questões sistêmicas dos acordos regionais.

Por fim, gostaria de mostrar a área de concorrência e investimento. Sobre investimento, o Mandato de Doha traz como um de seus objetivos um acordo para garantir a estabilidade, a transparência e a previsibilidade para os investimentos diretos estrangeiros, o que até Cancun é apenas para estudar. Como mencionei, a Índia, apoiada pelos países da Asian, não permitiram que o tema entrasse como negociação imediata, por isso, o que fazemos em Genebra é estudar os temas.

Proponho uma leitura dos *papers* do Secretariado que está fazendo uma revisão da discussão do Comitê dos últimos quatro ou cinco anos, colocando quais os pontos políticos das discussões sobre: a) escopo; b) definição – o que é. Investimento por fora entra ou estamos falando de investimento direto, o que é isso, o que não é, onde fica a transferência de tecnologia, é por patrimônio, transação, qual o conceito; c) transparência; d) não discriminação – entre nações, artigo 1.º, e entre capital estrangeiro, artigo 3.º, esta muito importante para os acordos regionais; e) modalidade e preestabelecimento – preestabelecimento é o acesso a mercados de investimentos, o que os países estão dispostos a abrir ou não; o México, por exemplo, discute petróleo. A grande discussão está no modelo de vista negativa que os Estados Unidos querem impor, onde tudo está liberalizado, ao menos que se aponte a exceção. O Mercosul e todos os países em desenvolvimento querem a lista positiva, um é mais amplo, o outro mais negativo.

Discute-se a cláusula de desenvolvimento que dá abertura para examinar se TRIMS é medida de desenvolvimento ou não e se poderia ter uma exceção do acordo atual. Também, sobre exceções de salvaguarda de balança de pagamento, discute-se se deverá haver solução de controvérsias nesse acordo. Problema, aqui, trazido pelos Estados Unidos, é multinacional levando Estado para a controvérsia.

Sobre concorrência, o objetivo é dizer se se deve ou não haver um quadro multilateral para o tema, decisão que ficou para a 5.ª Ministerial, via consenso explícito. O mandato negociador de Doha limita a discussão à transparência, ao procedimento, *due legal process* – devido processo legal, não discriminação e aos cartéis nocivos. Ainda, a questão da cooperação voluntária ou não – *positive and negative committing* – traduzido como cortesia. Tudo isso está no acordo de reforço das instituições dos países pequenos. Também, o mandato fala de tratamento especial e diferenciado – esta é a brecha para que os países em desenvolvimento discutam se deve ser obrigatório ou não, tema importante, inclusive, para *antidumping*; no fundo o parágrafo 15 do artigo *antidumping* incita os países a, antes de aplicá-lo, tentarem alternativas mais diplomáticas e, em uma discussão de tratamento diferenciado, se esse dispositivo é mandatário ou não. Muita atenção ao tratamento diferenciado que está em todos os acordos da OMC.

Transparência e compras governamentais não se têm discutido muito, por causa da questão de acesso a mercados das compras governamentais, apenas transparência. Facilitação de comércio e rapidez nos lucros de comércio, que seria o objetivo. A idéia é reabrir algumas questões do Gatt velho, como livre

trânsito de taxas e formalidades na importação e exportação e transparência, que é a publicação administrativa de todos os regulamentos.

O mandato para meio ambiente, antes discutido, é duplo; traz uma parte para negociar e outra para estudar. A parte de negociação é a relação das regras da OMC com as obrigações comerciais específicas nos MEAs (Multilateral Environment Agreements); há também uma nova sigla, as OCEs (Obrigações Comerciais Específicas). O problema são os países que não são membros de uma ou outra convenção, como os Estados Unidos que não são membros de nenhuma. São mandatárias as trocas de informações entre os secretariados dos MEAs e da OMC. Sobre a redução e eliminação das tarifas e barreiras não-tarifárias de bens e serviços relacionados a meio ambiente, o Professor Guido deu uma ótima pista. Primeiro, se o Brasil tem interesse ou não em vender produtos ecologicamente corretos; segundo, talvez o valor agregado do produto seja maior porque ele é feito sem ONGs, sem substâncias tóxicas etc.

A outra parte fala de examinar, a exemplo, o efeito das medidas do meio ambiente sobre acesso ao mercado, tudo do meio ambiente que crie barreiras. Os dispositivos dos MEAs ou TRIPS e as exigências de rotulagem, que não têm mandato negociador. Uma das cláusulas importantes do mandato é não alterar direitos e obrigações dos membros. Sobre tratamento especial e diferenciado, que falei pouco, trata da definição de prazos maiores para a definição dos acordos e sobre cláusula de boa vontade, que fala da não-aplicação até o esgotamento da negociação diplomática. Em Doha há um mandato negociador para se estudar tratamento especial e diferenciado. A intenção dos indianos é transformar o *should* no *shall*, sob o argumento de transformar as cláusulas de tratamento especial ou diferenciado de cláusulas de boa vontade em mandatárias.

O objetivo é a revisão de todas as cláusulas existentes tornando-as mais precisas, efetivas e operacionais. Acredito que seria importante mostrar todos esses temas do mandato de negociação.

Entretanto, antes de encerrar, gostaria de dizer que mais importante do que discutir o Mandato de Doha nesta sala, é discutir o papel do IBRAC para os próximos anos. Trago uma nova proposta para a sigla IBRAC – Instituto Brasileiro das Relações de Antitruste e Comércio. Isso porque eu acredito que não se deva discutir apenas concorrência sob pena de esquecer de todo o resto. Seria extremamente interessante e útil que se continuasse com o estudo de concorrência, mas que não se deixasse o estudo de defesa comercial, analisando o impacto do TRIPS na concorrência, o impacto de investimento na concorrência e assim por diante. Se prestarem atenção, verão que todos os acor-

dos da OMC têm algo de concorrência, implícita ou explicitamente. Talvez a mensagem mais importante seja a de que o IBRAC tem um papel importante no momento da negociação, analisando, por exemplo, telecomunicação, serviços, investimento. Há muito trabalho a ser feito e creio ser este um papel nobre que o IBRAC pode desempenhar. Esta poderia ser uma nova missão para o IBRAC nos próximos anos. Obrigada.

**A OMC
a Rodada de Doha
e as negociações regionais**

Vera Thorstensen

Slide 2

OMC

- OMC - objetivos e funções
- Membros e principais atores
- Estrutura
 - . Conferência Ministerial
 - . Conselho Geral
 - . Conselhos de Bens, Serviços e Trips
- Funcionamento

Slide 3

Princípios Básicos

- Tratamento da Nação Mais Favorecida
- Tratamento Nacional
- Listas de Compromissos
- Transparência
- Exceções
 - . segurança, saúde e moral pública
 - . conservação recursos naturais exauríveis
 - . acordos regionais

Slide 4

As Rodadas de Negociações

- 8 rodadas - 9a. é Doha
- 1a.- 6a. - rodadas sobre tarifas
- 7a. - Rodada Tóquio: tarifas, BNT, Códigos
- 8a. - Rodada Uruguay: regras, agricultura, têxteis, serviços, propriedade intelectual
- 9a. - Rodada Doha: investimento, concorrência, facilitação, TCG, meio ambiente (cláusula social)

Slide 5

Rodada de Doha

- Histórico
- Conf. Min. Seattle - 1999
- Conf. Ministerial Doha - 2001

Slide 6

Estrutura das negociações - 1

- CNC - Comitê de Negociações Comerciais
- Grupos Negociadores - Acesso a mercados
 - Regras (AD, S, ARC)
- Sessões Especiais - Agricultura, Serviços, SeD,
MA, Trips, Sol.Controvérsias
- Grupos Trabalho - Inv, Conc, TCG,
Dívida/Finanças, Tranf.Tec.

Slide 7

Estrutura das Negociações - 2

- Comitês - Implementação
- Conselho de Bens - Facilitação
- Conselho Geral - Comércio Eletrônico
 - Pequenas Economias
 - Capacitação e Assistência Técnica.

Slide 8

Princípios da Rodada

- Consenso
- Compromisso único - “single undertaking”
- Linguagem - “we agree to negotiations”
 - “we agree to examine”
 - “we agree to review”

Slide 9

Implementação

- 100 questões levantadas em Seattle
 - . mandatadas, boa vontade, S&D, negociação
- Decisão da Conf.Min.Doha - 40 questões
- Lista Questões Pendentes - 60 questões
 - . Para.12 - inclui no Programa de Trabalho
 - . foros - GN ou SE
 - órgãos relevantes - Trims, Tex, TBT, SPS, Salv.
- Prazo - 12/2002

Slide 10

Agricultura

- Neg - acesso a mercados (substancial)
 - subsídios à exportação (eliminação)
 - apoios internos (substancial)
 - SeD
 - questões não comerciais
- Prazo - Modalidades - 31/3/2003
 - Compromissos - V Min.
- Mandato - “neg amplas x sem prejudicar resultados”

Slide 11

Serviços

- Modos prestação: 1-transfronteira 2-consumidor
3-presença comercial 4-mov.pessoas
- Modalidades - aprovadas em 3/2001
- Segmentos - Fin, Teleco, Const, Entrega, Educação, MA,
Transp, Turismo, Profissionais, Com.Eletrônico (?)
- Regras horizontais - salvaguardas, subsídios
- Prazos - pedidos 30/6/2002
- ofertas 31/3/2003

Slide 12

Acesso mercados- prod.não-agrícolas

- Obj - reduzir ou eliminar -tarifas, picos, escaladas
- reduzir ou eliminar - BNT
- Cobertura - ampla - sem exclusões a priori
- SeD - sem reciprocidade
- Modalidades - tarifas de base, anos referência
- Forma de neg - requisição e oferta
- fórmula
- Prazo - modalidades 4/2003

Slide 13

Regras

- AD e Subsídios
 - . esclarecer e aperfeiçoar disciplinas
 - . preservando conceitos, princípios, eficácia dos acordos e de seus instrumentos e objetivos
 - . SeD
 - . Fase inicial - indicar dispositivos e disciplinas
- Subsídio à pesca - novo acordo x mesmo acordo
 - PEDs

Slide 14

Antidumping

Investigação: dumping, dano, elo causal
 Questões p/revisão - "Friends of AD"

- | | |
|---------------------|--------------------------------------|
| . valor construído | . def. produto sob investigação |
| . mercados cíclicos | . def. indústria doméstica |
| . proibição zeroing | . regra de apoio do setor p/ petição |
| . dano acumulado | . regras p/ início da investigação |
| . relação causal | . det. valor normal |
| . ameaça de dano | . det. dano |
| . de minimis | . acordo de preço |
| . fatos disponíveis | . revisões |
| . lesser duty | . preço de exportação construído |
| . sunset | . amostragem |
| . interesse público | . ajuste custos p/det. valor normal |

Slide 15

Acordos Regionais

- Obj - esclarecer e aperfeiçoar disciplinas e procedimentos
- Artigo XXIV GATT e Artigo V GATS
- SeD
- Questões procedimento - Notificação
 - Revisão periódica
 - Status legal dos relatórios
- Questões sistêmicas - parte substancial do comércio
 - outros regulamentos de comércio
 - cláusula habilitação - exame CRTA?

Slide 16

TRIPs

- Neg. - sistema de notificação e registro indicação geográfica
 - . vinhos e espirituosos (Acordo)
 - . outros produtos alimentares (Para.12)
- Neg. - relações TRIPs - Para.12 - biodiversidade, folclore, conhecimento tradicional
- Revisão Art.27.3 - patente microorg. e plantas
- Revisão Art.71 - revisão do acordo
- Declaração de Doha sobre TRIPs e Saúde

Slide 17

Investimento

- Obj - acordo p/ garantir estabilidade, transparência, previsibilidade p/ IDE
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- GT - esclarecer:
 - . escopo e definição
 - . transparência
 - . não discriminação
 - . modalidades pré-estabelecimento
 - . cláusula desenvolvimento
 - . exceções e salvaguardas BOP
 - . consultas e SC
 - . SeD

Slide 18

Concorrência

- Obj - acordo - quadro multilateral
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- GT - esclarecer:
 - . princípios - transparência
 - procedimentos
 - . cooperação voluntária
 - . reforço instituições PEDs
 - . SeD
 - não discriminação
 - cartéis nocivos

Slide 19

Transparência Compras Governamentais

- Obj - acordo
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- GT - esclarecer: transparência
 - não incluir acesso a mercados

Slide 20

Facilitação de comércio

- Obj - acordo - > rapidez nos fluxos de comércio
 - . entrada e despacho mercadorias
- Decisão - V Min. - consenso explícito
- Conselho Bens - rever e esclarecer:
 - . Art. V - liberdade trânsito
 - . Art. VIII - taxas e formalidades relacionados exp.e imp.
 - . Art. X- transparência - publicação/administração regulamentos do comércio
 - . identificar prioridades dos Membros e PEDs

Slide 21

Solução Controvérsias

- Neg - aperfeiçoar e esclarecer o mecanismo
- Questões: Prazo: 5/2003
 - . direito apelação do painel de implementação
 - . composição do painel de implementação
 - . transparência
 - . prazos . carrossel
 - . reformas estruturais - lista fixa painelistas - Org.Apelação
 - . sequenciamento - painel implementação x
painel compensação/retaliação

Slide 22

Meio Ambiente

- Neg - relação regras OMC e obrig. com. específicas MEAs
(problemas: membros x não-membros, definição OCE)
 - troca de informações secretariados MEA x OMC
 - redução/eliminação tarifas/BNT bens/serviços MA
- Examinar - efeitos das medidas MA sobre acesso mercados
 - dispositivos MEAs x TRIPs
 - exigência de rotulagem
- Trabalho - identificar e esclarecer regras OMC nos MEAs
 - não alterar direitos e obrigações dos M
 - PEDs

Slide 23

Outros temas

- examinar as questões e fazer recomendações
- Pequenas Economias
- Dívida e finanças
- Transferência de tecnologia

Slide 24

S&D-Tratamento Especial e Diferenciado

- Def - prazos maiores, limites maiores, cláus.boa vontade
- Doha - S&D parte integral dos acordos da OMC
- Obj - revisão cláusulas S&D para:
 - . reforçar . + precisas
 - . + efetivas . + operacionais
- Hipóteses: acordo único x cláusulas todos acordos

UBIRATAN MATTOS

No IBRAC nós sempre aceitamos desafios e este está aceito. A mudança do nome seria demais, mas vamos considerar. A segunda palestra será feita por Marcelo Calliari, que conseguiu o casamento perfeito entre a economia e a advocacia. Ele é economista e advogado. Mestre em Direito por Harvard e terminando o doutorado em Direito Internacional pela USP. Ex-Conselheiro do Cade, participou no período de gestão de delegações brasileiras no Mercosul, Alca, OMC, OCDE, em assuntos relativos a concorrência e regulação. Entre tantos indicativos, destaco o fato de ser Conselheiro do IBRAC, junto com o Ministro Celso Lafer. Passo a palavra ao Marcelo.

MARCELO CALLIARI

Bom dia a todos. Gostaria de agradecer as palavras mais que generosas do Ubiratan. Minha idéia é voltar ao tema da concorrência e tentar explorar um pouco por que se fala de concorrência em um evento de comércio. Como esse tema ganhou uma dimensão internacional, depois de cinco ou seis décadas como um tema eminentemente doméstico dos países que tratavam da discussão. De modo muito breve, peço desculpas de antemão pela superficialidade, para tratar da relação de concorrência e comércio e a abordagem que o tema tem recebido em diferentes frentes de negociação comercial internacional, seja bilateral, regional, nas áreas de integração e multilateral na OMC e International Competition Network. Finalmente, explorar as perspectivas futuras.

Inicialmente, o que tem acontecido com a defesa da concorrência nas últimas décadas virou um tema global em virtude da disseminação das leis antitruste após os anos 80. Falávamos em poucas dezenas de países até meados dos anos 70 dispendo de legislações internas de defesa da concorrência. Isso mudou radicalmente após os anos 80; primeiro, pela disseminação de reformas econômicas dos Estados por que passaram países em desenvolvimento, mas também da Europa Ocidental. É válido lembrar que diversos países da Europa Ocidental também sofreram o processo de redução do Estado, privatização e regulamentação e muitos não tinham legislação de concorrência até as décadas de 80 e 90, incluindo Itália, Bélgica, Holanda e outros. Sem dúvida, muito desse aumento deveu-se a países em desenvolvimento na América Latina, Europa Oriental e Ásia. Hoje há mais de 90 países com legislação interna de defesa da concorrência, dados esses de duas semanas atrás, sendo que 50 desses com controle de concentrações.

Outro fator que trouxe o tema da concorrência para a esfera internacional foi a extraterritorialidade dessas legislações. Isso uma invenção americana no início do tratamento do tema que dizia, basicamente, que se uma prática tem efeitos no meu país, ainda que ela se realize em outro país, tenho competência para apreciá-la. Faz sentido econômico, na medida em que uma ou outra prática ocorre em outro país. Um cartel que é definido em um lugar pode gerar efeitos em diversos países. Se as legislações restringissem-se aos próprios territórios, abrir-se-ia um campo imenso para efeitos anticompetitivos que não teriam como ser monitorados. O Brasil também, expressamente, adotou essa linha na legislação de defesa da concorrência na Lei 8.884/94, artigo 2.º. Outra questão fatural, que todos conhecem, o processo de globalização, e uma crescente atuação transnacional das empresas. Assim, há operações que afetam diversos países, simultaneamente, colando desafios para as autoridades; há condutas que afetam diversos países, na medida em que empresas praticantes dessas condutas têm atuação transnacional.

Alguns dos desafios colocados pelas autoridades são a investigação – muitas vezes a prova que se precisa está em outro país; a parte de *enforcement* – como aplicar a legislação, como vou obrigar as empresas a cumprirem, vou impor medidas a condutas de origem em diversos países; e a consistência da decisão das autoridades nacionais envolvidas em uma mesma questão. Além disso, há a questão dos custos privados que são crescentes, com esse sistema de múltiplas jurisdições envolvidas. Finalmente, em paralelo, há a proliferação dos acordos regionais de integração que trazem essa questão no bojo de cada um deles.

Apenas para dar uma idéia do panorama mundial, como esse tema, efetivamente, se tornou global. Os amarelos são os países com leis de defesa da concorrência; é claro que ter uma lei e aplicá-la são coisas totalmente diferentes, a China consta como um dos países que lei de defesa da concorrência. O avanço dessa legislação é muito claro, há diversos países que já adotaram essa lei e a estão desenvolvendo. Há uns três anos o Banco Mundial organizou um seminário em Bangcoc, em que houve uma discussão muito grande em relação a países do Sudeste asiático que estavam negociando junto a seus parlamentos a adoção de leis desse tipo. É muito clara a tendência de expansão.

Alguns exemplos de casos que têm esse impacto transacional e são conhecidos de todos: Coca Cola/Kaiser e Schweeps, na área de bebidas; America Online e Time Warner; MCI e Sprint, embora não tenha acontecido, chama atenção porque teria um impacto brutal no Brasil, na medida em que a MCI era dona da Embratel e a Sprint acionista da Intelig, à época as únicas empre-

sas com concessão para atuarem nas ligações de longa distância no Brasil, ou seja, uma operação lá fora que teria como resultado um monopólio no Brasil no setor regulado; General Electric e Haneywell, um caso que gerou um conflito gigantesco entre Estados Unidos e União Européia e colocou a necessidade do tratamento internacional da concorrência. A General Electric tentou comprar a Haneywell, ambas empresas americanas, e o órgão de concorrência da União Européia vetou a operação. Foi a primeira vez que uma operação de empresas americanas aprovada nos Estados Unidos foi vetada por órgãos externos; HP e Compac; todos os casos de empresas farmacêuticas que afetam, praticamente, o mundo inteiro.

Há casos de condutas com condenações nos Estados Unidos, mas que, segundo os americanos, eram cartéis internacionais, que estão sendo julgados por diversas jurisdições. Coloco o caso Fuji x Kodak, que não foi um antitruste e que faz esse elo. A Kodak tentava há muito tempo entrar no mercado japonês, sem sucesso. O governo americano tentou de diversas formas, a Kodak também tentou, sem conseguir ser um *player* significativo no mercado. Levaram o caso à OMC. Houve uma grande discussão e a OMC concluiu que não era um caso de comércio.

Outro caso Mobyll x Ericson, que foi julgado em 16 jurisdições, contando a União Européia como uma, porque foi um caso que caiu nas malhas da União Européia como um todo e não dos países-membros. Isso para se ter uma idéia da complexidade do caso, com imposição de penalidades em diversos países. A decisão americana é apenas uma de centenas de páginas com ordem de desinvestimento, entretanto, aprovado nos vários países. Isso para dar uma idéia da complexidade do assunto.

Tratemos agora da relação de concorrência e comércio. Na realidade são dois temas que partem do mesmo fundamento conceitual. Falo em comércio aqui não como a imposição no direito *antidumping*, mas a política brasileira que é de avançar rumo a uma liberalização de comércio. Essa é a posição do Brasil e esse é o fundamento de todo o sistema multilateral de comércio. Neste sentido, o fundamento converge com o direito da concorrência que é a crença de que um sistema de mercado gera uma locação mais eficiente de recursos, seja dinâmica, seja estática, gerando, com isso, maior bem-estar. Essa é a lógica atrás, tanto do sistema multilateral de comércio quanto de um modelo de vantagens comparativas na economia internacional, evidentemente, muito mais sofisticado. Não entrarei no mérito da questão, mas este é o modelo ideológico tanto do sistema do comércio internacional quanto da defesa da concorrência em cada um dos países. Buscar uma economia eficiente que gere mais

bem-estar. Portanto, os objetivos mediatos de longo prazo de ambas são semelhantes.

Há, entretanto, muitas diferenças quanto aos objetivos imediatos e quanto aos instrumentos, que em muitos casos podem ser conflitantes. Também, o escopo geográfico dos instrumentos utilizados na proteção do comércio e concorrência, o que não é uma questão simples. Pode-se considerar a prática de uma empresa que vendeu a preço baixo. Ela poderá ser analisada, em função de uma reclamação, por um órgão nacional, se for uma empresa local, se ela estiver vendendo em um mesmo país; se ela estiver há 20 metros além da fronteira de um outro país e estiver vendendo com esse preço, a reclamação será tratada de outra maneira, por outro órgão, de acordo com outro corpo conceitual. A defesa da concorrência alcança, como falei, práticas transnacionais. A venda de um produto com um preço resultado de um cartel também poderá gerar uma investigação de defesa da concorrência, embora ela atravesse fronteiras.

A definição de mercado, tecnicamente, é diferente. Os mercados, nos casos antitruste, são definidos de acordo com a substitutibilidade da demanda e da oferta, no limite, uso de cálculos de elasticidade. Em defesa comercial, o mercado é definido, principalmente nos casos de *antidumping*, baseado nas características físicas do produto. Vimos isso na análise de Decom que é bastante sofisticada.

Na verdade, vou tratar aqui de preço predatório, o que geralmente se equipara a *dumping* cujo conceito, conforme visto, é o preço abaixo do mercado ou do preço normal construído; o dano e a existência do nexos causal geram a possibilidade de aplicação do direito *antidumping*. No caso da defesa da concorrência é o preço abaixo do custo – há uma discussão teórica infundável sobre qual o custo adequado, a teoria do Areeda Turner que preconiza o custo variável médio, com o custo adequado para esse cálculo – com a possibilidade de dano à concorrência. São conceitos diferentes que geram análises diferentes. O foco do antitruste é a proteção do mercado e o consumidor, enquanto o foco da proteção comercial é o empresariado nacional, os empregados do setor e toda renda gerada por ele. Uma frase clássica que tem origem em uma decisão americana da década de 70 diz que o antitruste protege o processo concorrencial e não o concorrente. Neste sentido, a preocupação com o bem-estar específico de uma empresa tende a ser estranho à defesa da concorrência.

Um exemplo extremo é um produtor monopolista na Coreia, outro no Brasil, ambos vendem seu produto a 100 unidades de moeda qualquer nos seus res-

pectivos países com uma margem de lucro gigantesca, de 50 por exemplo. O produtor coreano resolve entrar no Brasil baixando um pouco sua margem de lucro, vendendo por 60 em vez de 100. Ele estará tendo lucro e poderá sustentar isso indefinidamente. No início, a autoridade de concorrência vê isso com satisfação porque acirra a competição no país. Fazendo uma análise simples, o preço está sendo vendido abaixo do preço do mercado de origem; há um dano porque a empresa nacional perdeu o mercado, há umnexo causal porque sem aquele produto não teria havido dano, ele poderia, inclusive, ter sido objeto de direito *antidumping*, enquanto jamais haveria um problema anticoncorrencial. Seria a entrada de um produto novo, que acirraria a concorrência e beneficiaria o consumidor, ainda que o produtor nacional fosse prejudicado, o que ele evidentemente é.

Explicando o que seja preço predatório. Há a situação inicial que é aquela do preço concorrencial em que há várias outras linhas, variando próxima a esta primeira linha, ou seja, há vários produtores com preço semelhante em uma situação normal. O produtor em questão resolve abaixar seu preço; até aqui, pode ou não ser uma questão concorrencial, a questão será se ele está cobrando abaixo do custo, porque se ele estiver apenas reduzindo sua margem não é um problema concorrencial. Mesmo se ele estiver reduzindo abaixo do custo isso se tornará um problema concorrencial, um problema para o mercado, se esse produtor não só reduzir o preço, mas se o mantiver baixo tempo suficiente para eliminar toda, ou quase toda, concorrência do mercado. Embora a preocupação surja no momento da redução do preço, na verdade o problema está em manter esse preço em tempo suficiente para eliminar a concorrência e ele tem que ser capaz de subir o preço para um nível acima do competitivo para ganhar o dinheiro que eventualmente perdeu. Aqui estaria o risco de dano ao mercado. A preocupação que surge refere-se à capacidade do competidor em sustentar esse preço supercompetitivo, sem que atraia a entrada de outros competidores no mercado e para isso é necessário que seja um mercado muito específico, com barreiras à entrada. Um sinal normal seria a entrada de outros competidores, trazendo o preço a um nível competitivo. Se essa é uma história correta não haveria prejuízo ao mercado, o que tornaria desnecessária qualquer intervenção.

Evidentemente, essa é uma história muito diferente da história contada pelo *antidumping*. A situação poderia, também, ser equiparada a uma discriminação de preços, porque o produtor está cobrando preço diferente no mercado de destino do mercado de origem. Da mesma forma no antitruste, isso seria analisado de acordo com o efeito no mercado. Há um produtor em São Paulo que cobra um determinado preço e resolve cobrar um preço mais barato da margarina no Nordeste porque o poder aquisitivo lá é menor. Isso não seria visto

como problema. Mesma situação em que um vendedor que tem uma loja no Shopping Iguatemy e cobrará mais caro lá, do que ele cobra em uma região mais pobre da cidade. Esses são casos de discriminação de preços que não seriam problemas concorrenciais. Também, no caso de discriminação de preços o tratamento é diferenciado com foco no efeito no mercado sobre o consumidor.

Para se dar uma idéia entre a vinculação dos dois temas, o artigo 91 da Lei 8.884 diz que: *o disposto nesta lei não se aplica aos casos de dumping de que tratam os acordos relativos à implementação do artigo 6.º do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, promulgado pelos Decretos*. Na verdade, o que este artigo diz é que casos de *dumping*, cujos países envolvidos não sejam signatários do Gatt, podem ser julgados pelo órgão de defesa da concorrência. Esta é uma possibilidade que não foi usada corretamente. Por exemplo, um caso da China e outro da Coréia que tem os mesmos fatos poderiam ser julgados pelo Cade, de acordo com critério de concorrência, e outro julgado pelo Decom, de acordo com critérios de comércio exterior, resultando em medidas completamente diferentes. Um poderia entender pela não existência de problemas e outro impor um direito *antidumping* pelos mesmos fatos. Essa é a situação que o dispositivo criava, embora ele ressalta a diferença no método de análise. Na verdade, não só essa disparidade teórica, que na verdade não aconteceu, porque cada vez menos países não são membros do Gatt, o problema surgiria apenas contra Rússia, Sudão e apenas outros poucos países que não são membros do Gatt.

Como falei, esse problema pode surgir em relação à questão geográfica. Se um produtor está em Foz do Iguaçu e vende o produto por um preço mais baixo que no mercado de origem, será um preço de concorrência. Se ele estiver em Cidade de Leste, Paraguai, há 20 metros de distância da fronteira, e vender a preços menores, poderá ser um caso de direito *antidumping*. Problema que surge em razão da localização, sem esquecer do problema de alocação de recurso entre os países, que passa a ser relevante e justifica essa diferença.

Assim, dada essa relação entre os temas e o crescimento da concorrência no direito internacional, há uma série de abordagens na esfera internacional. Quanto ao escopo subjetivo de quem discute, há acordos bilaterais, muitos regionais e até multilaterais. Quanto ao escopo temático que trata de cooperação, convergência ou harmonização ou, no limite, normas de autoridade comum, o que tem acontecido, apenas, em zonas de integração econômica.

A abordagem bilateral mostra uma série de acordos; o Brasil tem um acordo com a Argentina, por exemplo, um acordo entre órgãos, no caso Cade e CNDC, Estados Unidos e Canadá, Estados Unidos e União Européia têm acordos mais avançados que prevêm troca de informações em uma cooperação mais estreita. Também há acordos entre União Européia e os países candidatos a entrar na União Européia, também acordo entre o Chile e o Canadá, que avançam no sentido de discussão dos instrumentos de defesa comercial entre os países. No caso da União Européia, evidentemente não há defesa comercial entre os diferentes países membros, situação para a qual caminham em relação aos países candidatos, substituindo as medidas *antidumping* entre França e Alemanha por instrumentos de defesa da concorrência.

A abordagem regional trata de implementação do antitruste em zonas econômicas. A União Européia é o exemplo mais cabal do poder da política de concorrência no processo de integração. Eles usaram esse instrumento de forma muito ativa ao longo das últimas décadas no sentido de promover a integração. Ela derruba barreiras privadas que vão ser substituídas por barreiras públicas. Muitas vezes se têm distribuidores que funcionam de maneira nacional que resistem a uma integração e divisão dos mercados. A União Européia usou a política de concorrência de uma maneira muito ativa, nesse sentido, com a noção de que, quando se quer unificar o mercado, não posso ter medidas de defesa comercial internamente. Assim, como não há medida comercial entre Bahia e São Paulo, não há entre a Alemanha e a França, na medida em que é um mercado único e a defesa comercial separa mercados. Ele delimita fronteiras no país e só permite a entrada desde que pague mais. Na União Européia essa questão é constitucional, ela foi trazida no próprio Tratado, e a Competência é da Comissão Européia.

O Mercosul tentou avançar nesse sentido, assinou em 1996 o Protocolo de Fortaleza que cria um órgão regional, intergovernamental, além de normas comuns, que foi ratificado apenas por Paraguai e Brasil e, felizmente, não está em vigor porque, na minha opinião, é um documento particularmente ruim. Ele geraria uma queda significativa na defesa da concorrência se fosse colocado em vigor. O Protocolo possuía a idéia de eliminar o *antidumping* no Mercosul. Não entrei muito na questão da Alca. Apenas para esclarecer, o artigo 2.º da Decisão do Mercado Comum, que aprovou o Protocolo de Fortaleza, dizia que as *investigações de dumping, realizadas por um Estado-parte, relativas às exportações de outro Estado-parte, serão realizadas de acordo com as legislações dos Estados-partes até 31 de dezembro de 2000, prazo em que os Estados-partes analisarão as normas e as condições das quais o tema será regulado no Mercosul*. Pode-se ver que o Brasil ainda tentou colocar na decisão uma indicação para que se parasse de usar *antidumping* internamente

e passasse a se usar a concorrência, como o documento anexo que o próprio protocolo prevê. A Argentina negociando mudou a redação na última hora, deixando em aberto o que acontece até 21 de dezembro de 2000. Os Estados decidirão até lá de depois muda ou irão discutir o que irá acontecer. Na realidade, depois do que aconteceu mais recentemente no Mercosul, essa não é a prioridade de nenhum dos países. Houve essa tentativa e criou-se a percepção de que se se quer integrar é necessário substituir os instrumentos de defesa comercial internamente.

No Nafta, apenas para dar um exemplo, que é uma zona de livre comércio, não há uma autoridade comum, não tem regras comuns de concorrência e não há supranacionalidade. Há apenas o compromisso de cada país-membro adotar legislação de concorrência e oferecer proteção adequada para a concorrência.

No Mercosul, ainda que uma união aduaneira imperfeita, tentou-se com o Protocolo de Fortaleza se criar uma autoridade comum, o Conselho da Concorrência, com regras comuns, sem supranacionalidade. Criou-se um órgão intergovernamental, que discutiria por consenso as decisões sobre concorrência. Seria como esperar que, em qualquer caso que o Cade decide hoje, as decisões fossem tomadas por consenso por diplomatas. A União Européia, o modelo mais avançado nesse sentido, tem autoridade comum, regras comuns e supranacionalidade.

A UNCTAD é um fórum que também trata da concorrência, discute muito o tema, mas, perdoem a minha crueza, é um órgão sem maiores conseqüências na esfera internacional. Sobre a OMC já foi bastante falado, farei apenas alguns comentários. E a International Competition Network que está acontecendo.

Como já foi dito, havia um mandato da reunião de Cingapura, em 1996, que criou um grupo de trabalho para discutir a interação concorrência-comércio. Ele continua indefinido, ainda, e a preocupação é que se a idéia avançar, na liberalização do comércio, podem-se criar barreiras e travancar esse desenvolvimento. O caso Fuji x Kodak foi apenas um deles. Ninguém discutia passar para a OMC o poder de examinar os casos de concorrência doméstica. A discussão era facilitar a verificação de problemas que surgem através dessa dimensão internacional.

O caso de *committing* ou cortesia, que é a tradução para o português, é princípio que diz, por exemplo no caso Fuji x Kodak, que os Estados Unidos po-

deriam pedir para o governo japonês que investigasse de acordo com suas normas internas de concorrência as condutas da Fujio, com relação à entrada de produtos externos. O princípio da cortesia diz que o governo só pode recusar tal pedido de forma justificada. Não há obrigação de acatar, mas acarreta um ônus a mais que é justificar o porquê da recusa. Esse é um caso de cortesia positiva. Cortesia negativa seria o contrário, o país que está investigando certa prática pede que o outro se abstenha de investigá-la, com o ônus de, também, justificar o pedido. Não há obrigação de acatar o pedido, mas apenas de justificar uma recusa.

O outro tema trataria da proposta européia sobre o *common approach* ou *common standards*, que é a tentativa de entender mais harmonicamente os fenômenos. Aqui entrou a questão dos Hard Core Cartels, porque é a mais inequívoca na defesa da concorrência prejudicial. O outro ponto mencionado trata da adoção dos princípios gerais da OMC. Por exemplo, a adoção de um princípio de antitruste como a publicação pelos países de suas decisões, para que a empresa tenha a idéia de como o país trata certo tema. Ou o princípio de não discriminação, outra questão em pauta para discussão.

Um dos temas positivos na OMC é a vinculação temática, ou seja, os temas da concorrência e comércio estão ligados a todo o resto da discussão. Boa parte do sucesso da OMC é creditada por muitos autores justamente por essa prática, de se ganhar um caso, perder outro e da possibilidade de se fazer acordos. O que pode ser um problema; o assunto deixa de ser discutido em seus próprios méritos e passa a ser discutido segundo seus interesse em outros grupos, é a barganha cruzada.

O problema dos Estados Unidos é relativo, especificamente ao *antidumping*. Originalmente, aquela contradição entre o tratamento de um caso como *antidumping* ou como antitruste é uma questão trazida contra os Estados Unidos, de maneira bastante violenta pela OMC, especialmente por países asiáticos, México ou Egito, no sentido de que uma prática de uma empresa interna americana é tratada como uma prática de concorrência e é permitida, e a mesma prática para uma empresa coreana é tratada com base nos princípios de defesa comercial, aplicando-se direito *antidumping*. Seria uma contradição do governo que trata diferentemente uma mesma conduta por ser realizada interna ou externamente. Os Estados Unidos são sistematicamente alvo de críticas pesadas nesse sentido. Outra questão é a submissão ou não ao mecanismo de solução de controvérsias.

Há, ainda, a preocupação desenvolvimentista. A Índia é um dos campeões dessa questão, alegando que, como país em desenvolvimento, precisa estimu-

lar o crescimento da indústria nacional, criar uma empresa nacional que possa competir no mercado internacional e, para isso, não quer criar direito antitruste e busca uma isenção. Somando a questão americana e a dos países desenvolvimentistas, a perspectiva de isso ser tratado na OMC, pelo menos a curto prazo, não é boa. Os Estados Unidos chegaram a ponto, embora não digam expressamente, de abrir um fórum separado, para tirar o tema da OMC, que é a International Competition Network. A justificativa da criação dessa organização é muito clara. O interesse é desvinculá-la de outros temas, criar um fórum organizado, que trate só de concorrência, ou seja, implicitamente questões que o diferenciam da OMC. O caso da Haneywell mostrou para os Estados Unidos que eles precisam discutir isso internacionalmente, porque eles também são vítimas dessa atuação internacional. O fórum terá um viés de discussão mais conceitual, está aberto a advogados, empresários, acadêmicos; a primeira reunião será na Itália, ainda esse semestre e, provavelmente, é onde os americanos colocarão mais peso na sua atuação na área internacional daqui para frente. Isso é o que se tem, com a existência de diversos fóruns, para se tratar da concorrência, isso é o que se terá daqui para frente.

Na verdade, não acredito no esvaziamento desse tema na OMC, pelo menos a médio prazo, ele voltará; isso a União Européia demonstrou claramente, até pela sua íntima ligação ao comércio, na medida em que se liberaliza, surge mais premente a questão da concorrência.

A OMC, como gosta de ser definida, é uma organização *member driven*, ou seja, se seus membros devem querer discutir isso. Se o tema não está maduro, ele ainda não entra, mas certamente ele voltará. Gosto da teoria da bicicleta do John Jackson, que é um dos especialistas de Gatt e OMC, que diz que o sistema do comércio internacional tem que continuar andando senão ele cai como uma bicicleta. Ele vai continuar abarcando mais e mais setores, e a concorrência vai acabar entrando, ainda que não seja agora. A mesma coisa no caso do Mercosul, uma área de integração, em que se pretende retomar o impulso, irá tratar desse tema. A União Européia também teve momentos de percalços em sua história e chegou onde chegou. Se o Mercosul continuar avançando, o tema certamente voltará.

Para concluir, são cada vez mais países com legislação de concorrência, cada vez mais organizações regionais que cuidam do tema e o comércio internacional continua, ainda que em uma rota não linear, e a concorrência será necessária. Quanto maior o espaço de mercado, maior é a necessidade de defesa da concorrência, porque mais problemas e imperfeições tendem a surgir. Por isso, este é um tema que está na agenda e que vai continuar. Muito obrigado.

UBIRATAN MATTOS

O próximo palestrante tem uma formação humanística. É diplomata de carreira, foi chefe do Setor de Política Comercial da Embaixada Brasileira em Washington. Foi chefe do Setor Mercosul da Embaixada Brasileira em Buenos Aires e atualmente é o responsável pela Divisão de Defesa Comercial e Salvaguardas do Itamaraty. Com a palavra Norberto Moretti.

NORBERTO MORETTI

Muito obrigado. Agradeço o IBRAC pelo convite. É um prazer estar sentado com pessoas tão versadas no tema. Gostaria de fazer duas propagandas institucionais. A Divisão que me foi confiada no Itamaraty é uma Divisão recente que resultou da reestruturação do Departamento Econômico, reestruturação essa que gerou, também, a Divisão de Acesso a Mercados, chefiada pela Conselheira Maria Nazaré, que está conosco, hoje, também a criação da Coordenação Geral de Contenciosos, sob responsabilidade do Conselheiro Roberto Azevedo. A divisão que chefiar tem por obrigação cuidar dos temas afetos à defesa comercial, nos âmbitos hemisféricos e multilateral, além de fazer o acompanhamento de investigações que tenham por objeto empresas brasileiras. Felizmente está excluída da competência da minha divisão a responsabilidade do Mercosul. Digo felizmente porque é um volume de trabalho bastante importante, e depois de três anos de trabalho em Buenos Aires eu merecia um certo descanso em relação à Argentina. De modo que é uma Divisão nova e gostaria de me colocar à disposição em Brasília de quem tem um interesse de se aproximar e conversar com o Itamaraty sobre esse tema.

A segunda propaganda é com relação ao Decom, aqui representado pela sua diretora Mariluce. Acredito que, depois dos empresários brasileiros, sou o que mais demanda e dá trabalho ao Decom. Por isso, gostaria, de público, agradecer o trabalho do Decom para nós do Itamaraty, além de fazer um testemunho pessoal dos quase-heróis que são os funcionários do Decom, que têm um volume de trabalho inimaginável na realização das investigações e no acompanhamento das investigações de que são objeto as empresas brasileiras e ainda têm de aturar o Itamaraty pedindo papéis, documentos etc. De modo que deixo aqui meu agradecimento e registro da minha apreciação pelo trabalho do Decom.

Como falava, minha divisão tem a competência para defesa comercial, mas também tem a competência para a matéria de concorrência. Por isso, estruturaria minha apresentação em torno desses dois temas, primeiro, falando rapidamente sobre concorrência. Vou centrar minha exposição em Alca e muito do que vou dizer sobre a Alca aplica-se à posição brasileira em relação à OMC. Com naturezas distintas, momentos distintos, com exercícios distintos, em ambos os casos, aplica-se a posição brasileira que aqui mencionarei.

A negociação sobre defesa da concorrência na Alca é uma negociação difícil, como a Alca, porque em ambos os casos defrontamos com uma parede de concreto, que são os Estados Unidos que têm uma perspectiva muito própria e, em muitos casos, diferente do Mercosul. Hoje temos um capítulo muito complicado, repleto de colchetes e, portanto, com grandes áreas de conflito que estão centralizadas nos artigos 1, 2 e 5. O artigo 1 é a abrangência que se dará ao capítulo; o artigo 2 é o tratamento que se dará a monopólios e empresas estatais; e o artigo 5 trata da solução de controvérsias. Estando os três temas estritamente vinculados.

A posição americana não é nada surpreendente porque eles essencialmente defendem a reprodução do Nafta na Alca. Também, a cooperação voluntária, a exigência de que os países tenham legislação que puna condutas anticoncorrenciais, nada submetido à solução de controvérsias.

A posição do Mercosul tem sido no sentido de garantir maior abrangência ao capítulo de concorrência, punindo condutas anticoncorrenciais de empresas privadas e monopólios do Estado e empresas públicas. Talvez em função do Mercosul, compartilhada pela Comunidade Andina, os Estados Unidos evoluíram para uma posição que parece uma posição mais difícil que sua posição original, que era a reprodução simples do Nafta, que é a de submeter ao órgão de solução de controvérsias as condutas anticoncorrenciais praticadas apenas pelos monopólios estatais, em detrimento àquelas praticadas pelas empresas do setor privado, o que na concepção da delegação do Mercosul geraria muito desequilíbrio.

Outro aspecto que torna este capítulo muito difícil, conflitivo, é a tentativa de determinadas delegações de usar as naturais vinculações que o tema da concorrência tem com diversos outros temas que estão sob negociação na Alca, para regular essas matérias via capítulo sobre concorrência. O Mercosul tem uma posição difícil na negociação porque em relação ao ponto normativo ele é singular. O Nafta foi também a base de disciplinas sub-regionais ou bilaterais em um arco que vai da América do Norte até o Chile. Assim, do ponto de

vista da tradição jurídica, estamos em uma posição singular. Nossos aliados sinceros são a CAN, Comunidade Andina, o que gera um negociador bastante difícil. É uma negociação que, pela dificuldade de negociação e pelos colchetes que estão no texto, é de avanço lento. Ao longo da negociação, na análise de parágrafos, por exemplo, aparecem outros temas, o que acarreta uma resolução muito tardia do processo.

Sobre o quadro negociador da OMC. Como já mencionado, temos um mandato negociador. A próxima reunião do grupo de trabalho vai tratar de não-discriminação, transparência e *due process of law* e a posição do Brasil, embora não militante, à incorporação desses princípios às legislações nacionais. Essa é uma discussão que já tem uma história no grupo e que terá uma discussão um pouco mais específica. Seguimos com o argumento de que a lei brasileira consagra esses princípios e não há por que não defender que outros países consagrem esses princípios em relação às empresas brasileiras. Com isso encerro a parte de defesa da concorrência.

Sobre defesa comercial, novamente, minha intervenção estará vinculada à Alca, embora teça alguns comentários em relação à OMC. Do nosso ponto de vista, a relevância da defesa comercial no hemisfério está, na medida em que caíam as barreiras tarifárias no continente, na necessidade de esperar que os países, de algum modo ameaçados pelo aumento de importações, se valham de instrumentos de defesa comercial legítimos de modo protecionista, como o *antidumping*, com uma elevação de aplicação de direitos compensatórios, com uma eventual neutralização dos benefícios que adviriam ou poderiam advir da desgravação tarifária, esse é um cenário possível. Na medida em que baixem as tarifas, há uma chuva de direitos *antidumping*, em um continente que não tem a tradição do respeito mais restrito às disciplinas multilaterais de comércio. Hoje temos um produto sobre investigação em um país da América do Sul, em que já venceram os prazos de investigação, não há nenhuma determinação, mas há a firme intenção de se aplicar o direito, ainda que vencido o prazo para investigação. Não conheço o direito administrativo desse país, mas acredito que ele proveja os remédios para a solução. Isso tudo para demonstrar como é importante ter um marco, em matéria de defesa da concorrência, claro e completo o suficiente, para tratar de temas tão pontuais e nas relações comerciais do hemisfério.

Abro um parêntese para lembrar que a natureza da minha exposição aqui é essencialmente política e um de seus objetivos é assegurar um maior diálogo entre os negociadores do processo e o público presente, formado por advogados e acadêmicos. Hoje já está assentado um relacionamento estreito entre os negociadores e o setor privado. Há grupos, momentos e procedimentos que

garantem algum grau de conhecimento pelo setor privado daquilo que o Itamaraty tem feito, quais os problemas e eventuais conseqüências. Entretanto, não vejo este diálogo com este grupo formado de profissionais e acadêmicos, o que definitivamente beneficiaria o negociador. Fecho o parêntese.

Sobre como está o quadro negociador da Alca e de como se movem as várias posições nesse cenário, no que toca à defesa comercial, e aqui me refiro especificamente a subsídios, *antidumping* e medida compensatória, salvaguardas é uma outra negociação conduzida pelo grupo de acesso. No grupo de negociação de subsídios, confrontamo-nos com uma parede de concreto aparentemente intransponível, que se chama Estados Unidos, que conforma, talvez, a situação mais difícil dos diversos grupos de negociação e que também determina uma lógica de comportamento para as demais delegações.

Muito rapidamente, o Mandato de Buenos Aires, que é o mandato sob o qual operamos neste momento, diz que se deve, essencialmente, buscar o aprofundamento em disciplinas em matéria de defesa comercial, de modo que elas não constituam barreiras injustificadas ao comércio. Evidentemente, como em uma negociação que se preze. As partes, no dia seguinte, começam a interpretar o mandato, uns de modo restritivo, outros de modo extensivo, o grupo da Alca não é nenhuma exceção. Os Estados Unidos até pouco tempo atrás mantinham uma posição irreduzível e não aceitavam nada. Afirmavam que aplicariam o disposto nos acordos da OMC sobre medidas *antidumping* e compensatórias, este era o artigo 1.º. No artigo 2.º, anunciavam a reserva americana de sugerir e apresentar propostas na área de subsídio. Acabava o capítulo, era um capítulo eminentemente dos Estados Unidos. Houve uma discussão para se aferir em que medida um capítulo se relacionava com o outro. Entretanto a posição dos Estados Unidos era de, claramente, não querer nada. Na última reunião houve um avanço, os Estados Unidos resolveram aquilatar seu capítulo ao capítulo dos demais, passando a aceitar discutir disciplinas que digam respeito ao procedimento. Acho cedo para dizer em que medida isso vai se refletir no compromisso dos Estados Unidos com o capítulo, mas de qualquer forma houve esse avanço. Esta é uma posição extrema. A outra posição extrema e irrealista é a do Chile que é contra a aplicação do direito *antidumping* no hemisfério. A posição do Canadá também traz uma leitura restritiva, que diz que não estamos ali para reescrever o mandato e sim para melhorá-lo. Em que medida isso equivale à posição americana não sabemos. Sabe-se que os canadenses têm interesse em disciplinar determinadas matérias, como interesse público, mas ainda é uma posição ambígua.

Gostaria de me ater a um grupo de atores que é composto pelos países do Mercosul, Comunidade Andina, México. A base da posição brasileira, e isso vale para a OMC, é preservar o regime, preservar os instrumentos, não queremos impedir que o Estado se valha destes instrumentos, mas queremos torná-los os mais objetivos possível, os mais livres possível das discricionariedades e arbitrariedades do Estado e nossas propostas vão neste sentido. Nossas propostas não se limitam a questões de procedimento, embora tenham uma participação importante nas questões de procedimento vinculadas à transparência, à necessidade de a autoridade de investigação explicar as suas investigações. A posição essencial do Mercosul e muito do Brasil é de preservar o instrumento, mas impedir que ele seja usado de modo indevido de modo protectionista, sobretudo em função da rebaixa tarifária a que levará a Alca. Outro aspecto importante a se considerar na conformação da posição brasileira é a busca do equilíbrio entre os nossos interesses como autoridade de investigação, país que aplica, e país que também é alvo, tanto no continente, como no hemisfério.

Tema relevante também é a discussão de como ficam as negociações na OMC e na Alca depois da TPA pela autoridade comercial americana. Houve uma leitura, talvez tenham visto isso na imprensa, que a meu juízo foi muito restritiva dizendo que a TPA impede que o executivo americano aceite a alteração de suas leis de defesa comercial; portanto, seria uma negociação fadada ao fracasso. Creio que essa é uma leitura tecnicamente equivocada e politicamente inconveniente para países como o Brasil. Tecnicamente equivocada porque a TPA é clara ao dizer, por um lado, que o executivo americano deve preservar sua habilidade de rigorosamente aplicar sua legislação de defesa comercial, por outro, ela é clara ao abrir a possibilidade de que essa lei seja alterada, ao determinar que o presidente americano antes de assinar o acordo diga ao congresso americano em que o acordo alteraria ou modificaria a legislação americana. Esse é um aspecto interessante, mas o menos importante. A meu juízo, o mais importante seria responder à pergunta sobre em que medida a TPA permite o engajamento do executivo americano, do negociador americano nas negociações hemisféricas e na OMC, em matéria de defesa comercial. Proponho, aqui, uma leitura que até poderá soar herética para os antiamericanistas de que Doha é mais restritiva que a TPA que estabelecer um mandato para esclarecer e aprofundar as disciplinas e, em seguida, estabelece limites muito claros. Devem-se preservar a eficácia, os conceitos fundamentais, os objetivos, os instrumentos etc. Pode-se modificar, mas muito pouco, na margem. É claro que é apenas na negociação que se verá exatamente a margem deixada. A TPA diz que se deve preservar a eficácia da norma internacional e da legislação americana, essa eficácia pode ser preservada de diversos modos em matéria de defesa comercial.

Para subsídios, a questão é um pouco mais complicada. Por exemplo, quando um país levanta a plaquinha e começa a falar de subsídios, em qualquer sentido que tenha com tratamento especial e diferenciado dos países em desenvolvimento, os países levantam a plaquinha e dizem que isso diminui a eficácia, portanto está fora do mandato e não se pode discutir.

A conclusão a que chego em relação à TPA é que ela não reduz restringe e não amarra absolutamente a mão do negociador americano. Restrição maior é estabelecida pelo próprio Mandato de Doha e não pela TPA. Na questão da Alca, talvez seja uma situação um pouco mais preocupante. O Mandato de Buenos Aires, como dizia, fala em aperfeiçoar os instrumentos e as disciplinas de defesa comercial, de modo que não constituam barreiras injustificadas ao comércio. É um mandato menos específico e, portanto, mais amplo do que permitiria a TPA. Isso talvez explique a evolução americana de dizer que aceita a disciplina de procedimento, mas sobre substância não quer falar. Assim, depois da TPA, no caso da Alca, talvez se reforce a visão daqueles que entendem que a possibilidade de sucesso das negociações hemisféricas seja mais modesta que as possibilidades de êxito nas negociações multilaterais, não só pela possibilidade das trocas cruzadas na OMC, mas, também, em função do cotejo dos mandatos e da possibilidade que o negociador americano tem de fazer concessões no hemisfério e na OMC.

Termino minha exposição aqui. Lembro-me de um embaixador, que alguns de vocês conhecerão, Marcos Azambuja, que é um sujeito de grande inteligência, que sempre terminava suas exposições dizendo: *I have delighted you enough*. Já os cansei o suficiente. Muito obrigado.
delighted enough. Já os cansei o suficiente. Muito Obrigado.

UBIRATAN MATTOS

Muito obrigado, Norberto. O próximo palestrante tem muita responsabilidade, porque a Professora Vera fez muita propaganda. Roberto Azevedo fez engenharia, por formação, e hoje diplomática de carreira. Foi chefe do Setor Econômico da Embaixada Brasileira em Montevidéu, esteve na Missão Brasileira em Genebra como negociador do setor de regras e chefe do Setor de Solução de Controvérsias. Hoje ele é coordenador do Setor de Contenciosos do Itamaraty. Passo a palavra a Roberto Azevedo.

ROBERTO AZEVEDO

Agradeço o convite do IBRAC. Vou tentar ser o mais breve. Ao se falar em defesa comercial é preciso que se veja em que mundo estamos hoje. O mundo do comércio internacional. Há algumas características fundamentais a se notar.

Desde o Gatt antigo até hoje, houve uma série de rodadas negociadoras, cujo resultado final tem sido abaixar as barreiras tarifárias, isso desde 1947. Essa era a maneira que os Estados tinham de proteger seus mercados, havia uma tarifa que era muito alta, sobretudo nos países em desenvolvimento, e essas tarifas vêm caindo. Várias coisas importantes aconteceram. A primeira delas é a emergência de alguns supridores não tradicionais de produtos industriais, sobretudo os países asiáticos, como a China que é hoje um elemento disruptor. Ela tem custo de produção baixíssimo, está entrando nos mercados consumidores de maneira muito competitiva, fazendo com que a vejam como um país competidor em desenvolvimento muito especial. Há, também, uma deterioração das condições de produtividade dos produtores tradicionais de produtos industriais, falo aqui de Estados Unidos e União Européia, sobretudo em setores como siderúrgico e têxteis. Neste cenário, há supridores novos, barreiras caindo, perda de produtividade de produtores tradicionais, o que acaba gerando o surgimento de novos instrumentos de defesa comercial como um todo.

Ou seja, há uma nova geração de barreiras ao comércio, que não necessariamente tarifárias. Um dos exemplos clássicos são as barreiras técnicas. Há as barreiras fitossanitárias de toda espécie, tivemos recentemente o caso do Canadá e da vaca louca que ilustrou claramente isso. Também meio ambiente, como o Professor Guido falou anteriormente, advindo até uma pergunta sobre meio ambiente e comércio, do certo conflito que existe entre as convenções ambientais e os acordos da OMC. No fundo, o grande desafio que vai se colocar nessa área é distinguir a defesa legítima do meio ambiente do uso do argumento legítimo para finalidades protecionistas. Falar que o golfinho é bonito e querer salvá-lo é uma coisa, usar este argumento para proteção comercial é outra. O problema é como traçar esta linha, porque as áreas cinzentas são muitas.

Evidentemente, uma outra forma de proteção do comercial são os instrumentos de proteção comercial como o *antidumping*, direitos compensatórios e salvaguarda. O que significa que, daqui para frente, a tendência não é diminuir a aplicação desses instrumentos, ao contrário, é aumentar a aplicação desses instrumentos, na medida em que a proteção tarifária está sendo cada vez menos relevante. Na minha visão, todos vocês estão tratando “de um animal em

pleno vigor e em fase de crescimento”); tenham isso presente até na programação de suas prioridades de carreira, profissionais.

Dito isso, falemos o que são os instrumentos de defesa comercial no mundo, hoje. No que se refere ao *antidumping*, 85% das medidas aplicadas hoje são relativas aos setores siderúrgicos, quase 40%, químicos, artigos de plástico e de borracha, equipamentos elétricos que são som, televisão, esse tipo de coisa, e têxteis. Os maiores aplicadores são os Estados Unidos, de 1.066 eles aplicaram 169 medidas, isso de 1995 até 2001; depois a Índia, com 155 medidas aplicadas, seguida pela União Européia com 153, África do Sul com 92, Canadá com 67 e o Brasil, em 6.º lugar empatado com o México, com 51 medidas.

Aplicamos bastante, mas também sofremos. Quem mais sofre medidas hoje é a China, que até pouco não era membro da OMC, com 178, Rússia que não é membro da OMC, tem 53 e o Brasil vem em 7.º lugar, com 45. Duas curiosidades, no que se refere à aplicação, o Japão, país importantíssimo, aplicou apenas 1 medida. Das 45 medidas aplicadas contra o Brasil, 23 são da Argentina, seguida pelo México com 7 e Estados Unidos com 4. Canadá, União Européia e África do Sul, 3 e Índia e Turquia com 1. Por isso, acho que alguns mitos devem ser repensados. O Brasil sofre direito *antidumping*, mas não é dos *usual suspects*, a Argentina tem sido o maior aplicador, talvez porque seja o país mais exposto ao produto brasileiro, o que, no fundo, não deixa de ser um indicativo de que quanto mais exposto e mais aberto o mercado, maior é o recurso daquele país a medidas *antidumping*.

Medidas compensatórias e salvaguardas são pouco aplicadas. O Brasil aplica e é objeto de medidas compensatórias e salvaguardas, mas é pouco. Reiterando, os produtos siderúrgicos são responsáveis por 55% das medidas compensatórias aplicadas. Alimentos preparados, bebidas e tabaco representam 14% e o resto é pulverizado. Percebe-se, então, que os setores em que os grandes países começam perder competitividade são aqueles em que as medidas são mais aplicadas.

O acordo de salvaguarda é pouco aplicado por vários motivos, além de ser o mais distorcivo. Primeiro, porque ele se aplica a todo o país, todo o comércio de determinado produto. Segundo, porque ele se aplica a todo comércio legítimo, mesmo que não se esteja fazendo *dumping*, ou causando dano. De repente cai uma barreira de salvaguardas, simplesmente porque determinado país teve um surto de importações, e a indústria dele, por um motivo ou por outro, está sofrendo dano que se relaciona a essas importações. Um terceiro

que não tenha nada a ver com o negócio, que esteja fazendo seu comércio legítimo, de repente, é afetado por essa medida. É um acordo novo, introduzido na Rodada do Uruguai. Não está contemplado no Mandato de Doha até porque é pequena sua aplicação, e não havia muitas reclamações de como o acordo era aplicado.

O fato recente mais importante foi a aplicação americana de medida de salvaguarda sobre o setor siderúrgico. Esta é a primeira vez que se tem aplicação de salvaguardas de maneira tão espalhada, em vez de se pegar um produto, se pegou toda a indústria do setor para aplicação de salvaguarda. Inovamos nisso com brinquedo, fomos um dos primeiros a aplicar a medida. Entretanto, a medida americana é muito pior, por vários motivos. O principal deles é o impacto econômico, não estamos falando de um setor de milhões de dólares, mas sim de uma indústria que movimenta bilhões, além da forma como foi aplicada. Uma das primeiras dificuldades que temos está na própria definição da indústria doméstica. Eles pegaram um saco de gado e colocaram todas as indústrias ali dentro, com linhas de produção extremamente complexas, algumas indústrias que fabricam desde de plano até tubos, de semi-acabados até acabados. Também fizeram uma determinação de dano muito complicada. É possível que haja linhas de produtos muito diferentes em que alguns estão sendo prejudicados e outros não. Como atribuir às importações o dano que é causado ou não a determinados produtos dentro da mesma linha de produção? Este assunto é muito complexo. Há um painel, o Brasil é parte, dos países que estão questionando estas medidas.

A questão do europeu seja talvez até pior porque eles aplicaram a medida deles sobre o mesmo setor, sob o argumento de evitar que a medida americana está provocando venha afetar o comércio deles. É uma série de suposições de que em um momento futuro ele possa ser afetado por uma medida que foi aplicada por outro país. De qualquer forma é uma medida que também é muito distorsiva que vai, de uma forma ou de outra, legitimando o tipo de abordagem que foi inaugurado pelos Estados Unidos.

Outra dificuldade são os prazos de solução de controvérsias. Por exemplo, no caso da medida americana, que é uma medida de dois anos. Até terminar o contencioso que levará um ano ou um ano e meio com a implementação, o que significa que, quando se terminar o processo, a medida já teve seu curso. Talvez se garanta que ela não seja reaplicada, porque o acordo de salvaguardas permite nova aplicação pelo mesmo período, mas é um processo lento. Já há países propondo, neste sentido recebi visita da representante da Austrália, que não necessariamente em Doha, mas no próprio Comitê de Salvaguarda se procure acelerar este processo.

Como o Brasil se coloca no meio disso tudo? Bem, o Brasil vive ambigüidades. Se por um lado é objeto de medidas, por outro aplica medidas, na OMC víamos isso claramente. No grupo de trabalho de *anticircumvention*, tínhamos certa dificuldade e acabávamos sendo muito mais contrários às medidas *anticircumvention* do que poderíamos suportar. De qualquer forma, nossa posição sempre foi muito ambígua. A Vera até brinca com a história dos “amigos do *antidumping*”. Na verdade, fui chamado para uma reunião com Japão, Coréia, Chile, Indonésia e outros países asiáticos, isso antes de Seattle, que estavam criando o grupo *the enemies of antidumping*. Falei que era contra, se eu entrasse em um grupo de inimigos do *antidumping*, eu apanharia no Brasil, falei que não havia chance de o Brasil ser inimigo do *antidumping*, falei que gostaríamos do *antidumping* bem aplicado, aplicado no espírito do acordo. Em seguida, recebo um fax para a reunião dos amigos do *antidumping*... Assim, esta é a ambigüidade que vivemos com o *antidumping*; o Brasil é um país cujo mercado consumidor é grande e atraente. Seremos alvo de importações e exportações, algumas predatórias, e temos que ficar atentos em como nossa indústria evolui e como são aplicados esse acordos.

Quanto a direitos compensatórios e salvaguardas, somos os menos afetados. Até porque em salvaguardas, por exemplo, quando somos afetados, somos afetados o resto do mundo e raramente somos um fornecedor prioritário, até pelo tamanho da economia. Quando somos afetados, há outros países que foram muito mais atingidos do que nós. Logo, a pressão política que existe em torno do país que está aplicando é muito grande. Por isso, acho que o acordo de salvaguardas apenas será aplicado em situações extremas, muito difíceis, porque a tendência é levantar o mundo contra você. Creio que o Brasil seja sempre uma voz a estar questionando, mas nem sempre a voz mais alta.

Solução de controvérsias. Os mecanismos de defesa comercial certamente são os principais clientes dos mecanismos de solução de controvérsia. Ao olhar os relatórios de painéis e órgãos de apelação, a maioria dos temas, creio que dois terços deles sejam em torno de *antidumping*, direitos compensatórios e salvaguardas. Tanto que a Divisão de Regras da OMC é a única que cuida dos contenciosos da sua própria área e os próprios membros do Secretariado da Divisão de Regras é que cuidam de assessorar os painelistas, ao contrário, em todos os outros contenciosos e a Divisão Jurídica. Acredito que o mecanismo de solução de controvérsias tem um impacto imenso na área de defesa comercial em duas vertentes: na aplicação do instrumento e na negociação.

Na aplicação, porque o mecanismo de solução de controvérsias irá preencher. Os acordos da OMC são vagos e ambíguos e essas ambigüidades são interpre-

tadas pelos membros das maneiras mais díspares possíveis. Os mecanismos de solução de controvérsias são aqueles que preenchem essas lacunas e uniformizam as interpretações. Hoje na OMC há duas maneiras de que os acordos evoluírem: a primeira é negociando, o que se torna cada vez mais difícil. São 144 países que decidem por consenso, com interesses completamente diferentes. Assim, ou se tem uma área totalmente harmônica, em que todos têm consciência de que aquilo é problemático, ou a tendência é não decidir. E cada vez mais as decisões vão sendo tomadas por mecanismos de solução de controvérsias e pelos órgãos de apelação. Esta é a maneira mais fácil de evoluir e conferir certa previsibilidade ao tema.

Há algumas decisões que são importantíssimas para se ter a idéia de como o mecanismo de solução de controvérsias vai mudando o acordo. Por exemplo, o artigo 134, que dá uma lista de elementos de dano. Assim, para se determinar se há dano ou não à indústria é necessário olhar a lista de 14 itens. Um painel determinou e o órgão de aplicação confirmou que não se poderia olhar para alguns daqueles fatores, teria que se olhar para todos eles. Quando saiu o resultado, todo mundo assustou porque cerca de 98% das medidas em vigor tiveram como base determinações de danos que não olharam para todos aqueles e sim apenas para alguns deles. Então, de repente havia um universo imenso de medidas *antidumping* sendo aplicadas que, se fossem levadas ao mecanismo de solução de controvérsias, iriam perder. Conclusão, a autoridade investigadora de cada um dos países que fizer a investigação e não olhar para cada um deles e não colocar isso no relatório será questionada na OMC e irá perder. Logo, se ela não estiver ciente daqueles fatores do 134, aplicará mal e, eventualmente, terá que retirar a medida, o que não era fato até o painel decidir assim.

Dados confidenciais são outro ponto interessante. Outro painel da OMC disse que a autoridade investigadora tem que colocar tudo na sua determinação e, quando isso for a painel, este poderá apenas olhar para os dados que são públicos, que as partes tiveram acesso. O órgão de apelação, por outro lado, decidiu diferente, que era possível olhar para os dados confidenciais desde que aquilo tivesse sido feito. O que criou uma série de problemas. A União Européia, recentemente, defendendo um caso, apareceu com problemas que ninguém nunca tinha visto a respeito daqueles 14 fatores, dizendo que era confidencial e recorrente à época do fato. Como se fazer, usar carbono 14? Por isso, é preciso saber aplicar as medidas conforme cada tipo de acordo, o que vem sendo interpretado pelos painéis.

Caso típico são os *standards of review* do *antidumping* que, quando negociados pelos Estados Unidos, tinham o objetivo de preservar a determinação da

autoridade investigadora, de maneira que ela não viesse a ser revertida por um painel. Um desses *standards of review* dizia que não se pode reverter a determinação da autoridade investigadora se os fatos tivessem sido *properly established* e se a avaliação desses fatos tivesse sido imparcial e objetiva. O que os painelistas fazem hoje é dizer que determinado fato não foi propriamente estabelecido, o que violou o acordo. Inverteu-se a leitura dos padrões de revisão negociados pelos Estados Unidos. Ou seja, tudo o que não for objeto, os painéis ou órgãos de apelação estão usando para crucificar as autoridades investigadoras. Mesmo que aquela obrigação não esteja explícita no acordo.

Para se ter um exemplo, em Seattle, quando se discutia se iriam colocar ou não o acordo de *antidumping* dentro ou não do mandato negociador. Passado certo tempo, os Estados Unidos precisavam muito da rodada, seria um fracasso se Seattle não acontecesse, e acabou não acontecendo. Na parte da manhã do último dia, os americanos passaram pela sala do lado de fora do *green room*, procuram várias delegações, entre elas a nossa, querendo que a rodada saísse. Perguntaram o que queríamos para que a rodada saísse, o que eles poderiam fazer para “fechar o pacote”. Fomos até pegos de surpresa, o desespero era tanto que não contávamos com tamanha margem de manobra. Assim, fizemos algumas propostas na área de TRIMS, e outras coisas pequenas. Na área de *antidumping*, propusemos um tratamento especial e diferenciado e que os *standards of review* não fossem aplicados quando fosse contra um país em desenvolvimento. Os americanos rejeitaram de plano, dizendo que não saía rodada, mas nisso eles não mexeriam.

O curioso é que um ano depois em Doha os Estados Unidos queriam rever os *standards of review*, argumentando que não era isso que se tinha pensado. Quando não se acompanham os mecanismos de solução de controvérsias, não se dá conta dessas mudanças. Um pouco antes de Doha, numa das reuniões dos “amigos do *antidumping*”, atentei para o fato de que o acordo de 2001 não era o mesmo de 1995, eram dois acordos completamente diferentes, e para o cuidado que tinha que se ter com o que se iria reabrir em Doha. Por isso, digo que o mecanismo de solução de controvérsias até define o que se vai negociar. Como advogados que têm esta árdua missão de entender o que se passa na OMC, é obrigação de vocês, não há outra alternativa; ler o acordo da OMC não resolve. Para entender o artigo, é preciso ver os contenciosos a ele relacionados, os painéis que o interpretaram, como o interpretaram, se o órgão de apelação reverteu ou não, como aquilo se resolveu.

Sobre salvaguardas, gostaria de mencionar como o acordo evoluiu e como ele está mudando. A primeira medida aplicada foi pela Argentina, o acordo sobre

os calçados fala da necessidade de que as importações estejam entrando em *such increase quantities*, ou seja, de maneira a provocar dano etc. Eu tenho alguns gráficos para mostrar os critérios para se determinar o quanto subiu, mas creio que não haverá tempo. Esse era meu recado.

Gostaria de mostrar como mudou o critério para definição do dano no acordo de salvaguardas, também o critério da vinculação do dano, o critério de aumento das importações. Como os Estados Unidos e União Européia aplicavam cada um de uma forma diferente, interpretando de maneira diversa a leitura da mesma frase.

Para concluir, talvez no Brasil, ou no mundo, esta é uma área que precisa ser melhor desenvolvida, o meio acadêmico tem uma responsabilidade imensa em como interpretar os acordos, como se negociar. Aprender que um determinado dispositivo colocado em uma frase pode ter um efeito completamente diferente que o esperado quando não se conhece a forma do acordo. Um exemplo típico, em uma negociação qualquer da OMC, sempre se chega no momento final em que se fecha uma quantidade de ministros das delegações mais importantes, o famoso *green room*, e tenta tirar dali uma declaração de compromisso com as chamadas *constructive ambiguities*. Cada vez mais isso está mudando, em Doha, invariavelmente, quando se saía com uma formulação de linguagem qualquer, consultava-se um acesso que poderia ser o negociador um advogado que conhecia o significado da linguagem, na busca da melhor linguagem. Às vezes, algo que leva um, dois anos, negociando para chegar a uma determinada linguagem sai da sala com uma linguagem irreconhecível. Por isso, acredito que essa conscientização de como negociar, das fórmulas das redações e tudo o mais, é muito importante. Como exemplo, algum tempo atrás eu estava em uma negociação em que se tinha uma frase repetida, idêntica. Falei, então, que aquilo já havia sido dito um pouco acima. Outro negociador respondeu que era para enfatizar. Perguntei por que enfatizar o que já estava dito e responderam que era para se ter a certeza do que estava dito. Argumentei que isso não funcionaria porque, no momento em que fosse para um painel, este iria dizer que se estava aqui significava uma coisa, e se quer dizer alguma coisa, não pode ser a mesma coisa que já foi dita, quer dizer algo a mais. Daí a necessidade da própria noção de um negociador que algo que está colocando para enfatizar pode ter um efeito radicalmente oposto ao que ele está procurando e, ao contrário de enfatizar, ele acaba criando uma obrigação sabe-se lá qual será, porque quando isso for interpretado anos à frente não se tem a menor idéia de qual será o tipo de interpretação. A Convenção de Viena, por exemplo, sobre tratados dá parâmetros muito vagos de como se deve interpretar um acordo, que no fundo a OMC usa, que são os métodos normais de interpretação de tratados. Entretanto, a forma como os painéis, os

órgãos de apelação, vêm desenvolvendo as diretrizes da Convenção de Viena é interessantíssima. Creio que são a fonte mais dinâmica de direito internacional público.

Por isso, acho que os advogados, acadêmicos, têm que estar atentos a isso, têm que procurar sistematizar o estudo desta matéria que não tem um efeito abstrato. O efeito disso se reflete no dia-a-dia do consumidor brasileiro, do empresário brasileiro, da economia brasileira. Agradeço a oportunidade de estar aqui discutindo essas coisas. Obrigado.

DEBATES

UBIRATAN MATTOS

Como início dos debates, passo a palavra a Fernando Marques, representante do Cade e diretor licenciado do IBRAC.

FERNANDO DE OLIVEIRA MARQUES – CONSELHEIRO DO CADE

É com satisfação que venho a este seminário, neste momento, participando em nome do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, e agradeço o convite. Não é de hoje que o IBRAC desempenha a função de tratar da matéria de defesa comercial, este já é o segundo seminário. Venho como ouvinte para acompanhar o desdobramento e anotar aspectos que possam envolver as duas matérias. Percebo, sobretudo pelos integrantes desta mesa, que eles não são excludentes.

A especificidade e a diversidade de conceitos, o esforço do governo, aqui representado pelo Decom, Itamaraty, e de certo modo pelo Cade, no estudo e dedicação a esta matéria é muito válido e acho que o IBRAC cumpre a importante missão de congregar, explicitar e interagir os agentes de governo com a iniciativa privada, aqui notadamente representados por escritórios que atuam na área e professores de faculdade que estão de algum modo envolvidos com essa matéria.

A minha indagação à mesa é se o setor privado brasileiro, que é o destinatário final das ações de governo, tem se articulado? Há um crescimento de maturidade em relação a esses conceitos? Há uma maior conscientização e um aumento de participação do setor privado nas ações de governo para o fortalecimento econômico do Brasil?

THOMAS FELSBERG – ADVOGADO, DIRETOR DO CESA E COORDENADOR DO COMITÊ DE APOIO AO COMÉRCIO EXTERIOR

Parabenizo o IBRAC pela excepcional conferência, pelo alto nível das apresentações e dos debates aqui apresentados. Nosso Comitê é um Comitê novo, iniciado há alguns meses, graças ao incentivo e a uma idéia do Ministro Sérgio Amaral. Já tivemos duas reuniões com o ministro, uma reunião com o primeiro representante brasileiro na OMC e teremos na outra semana, dia 26, no Rio de Janeiro, a primeira reunião dos escritórios de advocacia com o Itamaraty. Esta aproximação dos escritórios de advocacia, tanto com o Ministério do Desenvolvimento como com o Itamaraty e Decom, tem por finalidade justamente atender a um dos reclames que a Professora Vera e os representantes do Itamaraty e o representante do Cade aqui colocaram, ou seja, aumentar a participação dos escritórios brasileiros na problemática do comércio exterior. Procuramos através desse esforço do Comitê conseguir uma maior capilaridade na participação da iniciativa privada e do exportador brasileiro. Os escritórios de advocacia, através do contato direto com os clientes, percebem as formulações e as necessidades, e podem neste diálogo trazer uma contribuição importante, tanto no intercâmbio de idéias como no intercâmbio de formulações, como nesta maior aproximação procurada junto ao governo. Neste debate, gostaria de colocar o esforço do Cesa, dos escritórios de advocacia, junto ao IBRAC, de trazer uma maior presença, uma maior colaboração do setor privado para o negociador neste esforço que está desenvolvendo nas três áreas: Alca, OMC e União Européia. Era essa a mensagem que gostaria de trazer.

MAGALI PIETRO - ADVOGADA

Gostaria de fazer uma pergunta ao Roberto Azevedo e à Professora Vera. Sobre um assunto que ele tentou falar, mas não houve tempo, a aplicação de salvaguarda a calçados, em um painel aberto pela União Européia contra a Argentina, com relação à não-aplicação de salvaguarda por países-membros de união aduaneira. Sei que, embora a Argentina não tenha aplicado, ela usou como dado para aumento do fator de importação dos países-membros do Mercosul. Como isso está? Há alguma mudança? Sobre a questão da importância da interpretação dos painéis e do órgão de apelação. Inclusive, voltei de um curso, recentemente, dos Estados onde tivemos que analisar à exaustão as decisões do órgão de apelação e da jurisprudência por ele formada. Ontem, ouvindo o comentário da Professora Vera, não sei se entendi corretamente, de que o importante não é o critério jurídico de interpretação e sim a linguagem diplomática, dando como exemplo o caso da Embraer. Como fica isso?

ROBERTO AZEVEDO

Respondendo à segunda questão, acredito que a Vera falava que as duas coisas caminham juntas, na OMC não há uma separação muito clara do aspecto jurídico da questão e o aspecto diplomático. No caso Embraer, como vocês viram, o mecanismo de solução de controvérsia esgotou-se, não há muito o que fazer e o resultado final disso são retaliações da ordem de bilhões de dólares, o que mata o comércio bilateral dos dois países. Juridicamente falando este é o contencioso, é um resultado que politicamente não atende ninguém, nem Brasil, nem Canadá, nem Embraer e Bombardier. Em um cenário de retaliação haverá vencedores e perdedores, mas para a Embraer e Bombardier seguramente não haverá nenhum resultado. Não é que há linguagem diplomática ou a interpretação diplomática. A interpretação do texto será sempre jurídica, isto não resta dúvida, e neste exercício de leitura dos relatórios de painéis de órgãos de apelação isso é claríssimo. O órgão de apelação tem tentado ser diplomático na medida em que ele evita uma interpretação num momento complicado; entretanto a interpretação será sempre jurídica, sempre inspirada pela Convenção de Viena e pela jurisprudência desenvolvida na OMC, diga-se um sistema que tem evoluído muito para o lado da *common law*, que, embora não seja a nossa cultura, temos que aprender a conviver com isso.

A primeira parte da pergunta, que foi sobre o painel de calçados. Ali a decisão foi muito restrita e não falou se permissível ou não a exclusão de membros de uma união aduaneira ou de uma área de livre comércio do âmbito da salvaguarda. Fui painelista em um painel em que a Coréia questionava os Estados Unidos que tinham excluído da medida Canadá e México. A determinação deste painel foi pela possibilidade de excluirmos países da mesma área de livre comércio, desde que obedecido o critério do paralelismo, ou seja, caso incluídos aqueles membros da união aduaneira na determinação de dano, então não se pode excluí-los na aplicação da salvaguarda, uma vez que eles foram parte que contribuiu para o dano. Se você deseja excluir esses países da aplicação de salvaguarda, deve excluí-los também da determinação de dano. Logo, deve-se respeitar o critério do paralelismo. Aqui entra a questão diplomática da sua pergunta, o órgão de apelação, visto que se tratava de uma questão de extrema sensibilidade diplomática dentro da OMC, reverteu a decisão. Ele disse que não era preciso que o painel chegasse até onde chegou, podendo ter resolvido a questão bem antes, como de fato havíamos resolvido. Declarando toda a parte posterior ao momento da resolução da questão, como “não precisa ser lida”, se omitindo de dizer se há ou não possibilidade de excluirmos os países de uma união aduaneira ou zona de livre comércio do âmbito de uma medida de salvaguarda. Isto está em aberto.

ROBERTO SARMENTO – CONSUTOR DE COMÉRCIO EXTERIOR

A indústria brasileira de exportadores de carne de frango tem uma importante reclamação que está hoje nos mecanismos de solução de controvérsias da OMC, aos cuidados de Roberto Azevedo. Gostaria de assinalar que pela primeira vez estamos confiando o trabalho jurídico deste caso a um escritório brasileiro. Este caso já está montado, todas as *claims* já estão definidas, são de grande quantidade e cobrem uma área muito extensa da legislação *antidumping*. No meu entender, ele chama à obrigação a autoridade investigadora, no caso a Argentina, que procedeu com pouco cuidado em vários itens da legislação. Talvez a decisão deste painel venha a abalizar a atuação de autoridades investigadoras no futuro. É sobre isso que gostaria que o Roberto fizesse alguns comentários. Obrigado.

ROBERTO AZEVEDO

Como o Roberto falou, este é um caso que está em andamento. Apresentamos há pouco a primeira petição ao painel e a Argentina ainda não respondeu. As autoridades investigadoras, necessariamente, até para atenderem aos padrões da OMC, devem estar cientes das interpretações dadas ao dispositivo pelos painéis e pelo órgão de apelação. Houve um esforço, em um primeiro momento, em que os membros do Comitê Antidumping reuniam-se para fazer recomendações sobre dispositivos que não eram muito claros, como prazos para investigação, determinação de dano e de *dumping*. Alguns anos atrás, isto até era possível, porque as práticas não eram muito consolidadas, não havia muitos interesses ainda investidos. Muitos países falavam naquilo como se fosse uma situação acadêmica, teórica e abstrata; hoje não existe mais isso, a quantidade de empresas que aplicam *dumping* é enorme. Logo, quando se discute determinado dispositivo do acordo e se fala em sugerir uma recomendação, uma autoridade lembra que em outra investigação ela não fez isso e diz que estará exposta se concordar com a recomendação. Aí se fala que uma mera recomendação não pode ser usada em um mecanismo de solução de controvérsias. Não é verdade; na primeira oportunidade coloca-se o documento em cima da mesa com a recomendação do Comitê Antidumping. A outra parte ainda alega que isso não existia à época da investigação. O outro fala então que este era o espírito do acordo. Mas o que você colocou é absolutamente perfeito, é isso mesmo.

MARCOS SAWAYA JANK - BID

Gostaria de fazer uma pergunta ao Moretti. Tenho ouvido muito em Washington e aqui no Brasil, também, que seria possível na Alca pensar na área do *antidumping* algo semelhante ao que acontece com tarifas. Na realidade nossos problemas com *antidumping* centram-se em poucos setores, particularmente no setor de siderurgia. Acho que foi até o Professor Holik que falou da possibilidade de se chegar a um acordo que contemplasse esse ou mais um outro setor. Ou seja, não vai haver uma disciplina geral de *antidumping* e Alca, mas, de uma forma geral, é uma negociação quase bilateral ou que envolve poucos países afetados, acredito que o Brasil e os Estados Unidos, onde se chegaria a um código de conduta nos setores mais sensíveis, particularmente no aço, a exemplo do que aparentemente ocorre hoje no Nafta.

A outra pergunta dirijo ao Roberto Azevedo. Fiquei muito satisfeito com a criação da Divisão de Contenciosos. É um ganho muito extraordinário que vem em boa hora. É uma das grandes conquistas dos últimos anos. Entretanto, fico muito preocupado com a visão mercantilista que começa aparecer. Esta história de estimular a exportação e ao mesmo tempo fazer uma substituição competitiva de importações, que se fala muito hoje. Isto significa que se vá em duas pontas que significarão muitos contenciosos a se impor lá fora para conquistar mais mercados, além do que, na medida em que se faz qualquer tipo de substituição de importações, se provocam os outros. O que demonstra que seu trabalho será muito mais difícil daqui para frente, principalmente quando se olha para a nossa pauta de exportações, supercomoditizada que tem o *agribusiness*, o aço, produtos que há cem anos têm problemas. Ainda há todas as rodas pela frente. De um lado, se estão construindo ainda regras, na Alca, no acordo com a Europa e na OMC. De outro, estar-se-ão contestando regras e batendo no centro do acordo agrícola, no coração da política agrícola dos países ricos ou, dependendo do produto, nos países mais pobres do mundo. Assim, o que você entende que falta neste momento, principalmente em termos de academia e de setor privado e dos advogados, para que esta ação seja realmente mais exitosa?

Esta hipótese não está colocada sobre a mesa, até este momento, e acredito que haveria pouca chance de êxito. Até mesmo porque, embora haja esta concentração, que não é só no hemisfério, é no mundo inteiro, no setor siderúrgico, há um grau de dispersão que levaria a uma oposição natural dos países a ter disciplina apenas para um ou dois setores, deixando de fora setores que seriam, ocasionalmente, importantes.

Gostaria de mencionar algo que já foi até falado. No caso do Brasil, por exemplo, há 44 direitos em vigor contra empresas brasileiras no mundo, distri-

buídos da seguinte forma: setor siderúrgico, 32 direitos; químico, 8; demais setores industriais, 14; e agrícolas, 4. Há uma óbvia concentração no setor siderúrgico, mas também há direitos aplicados em empresas de outros setores, como frangos. Há hoje na Rússia uma investigação desastrosa para as exportações brasileiras de frango, embora não seja membro. Esta hipótese não está sobre a mesa e, caso ela se coloque em algum momento, não creio que tenha muita chance de êxito. Obrigado.

ROBERTO AZEVEDO

Você toca em uma questão que é muito importante. Na minha opinião, o que falta é capacitação pessoal. Locais foros de debate, pessoas e grupos com os quais se possa interagir e enriquecer o debate, quando existem contenciosos. Um exemplo da falta de pessoal especializado. Recentemente, vi um parecer de um consultor europeu, de grande reputação, sobre o acordo de subsídios nos casos de contenciosos agrícolas. Ele faz referência aos dispositivos do artigo 61, desenvolvendo a argumentação que, por sinal, muito bem feita. Só que o artigo 61 caducou, não existe mais desde Seattle, ou seja, apesar de ser tido como um expoente nesta área de agricultura internacional, ele praticou um erro crasso para um consultor. No Brasil é muito pior. São pouquíssimas as pessoas que têm conhecimento, mais do que o superficial, dos acordos. Pessoas que tenham conhecimentos dos casos que já aconteceram, dos contenciosos, das interpretações que foram dadas.

A lógica para solucionar a questão é complicada. Não se forma pessoal e não se desenvolvem recursos humanos de maneira voluntarista, isso tudo tem uma lógica econômica. Um escritório de advocacia não irá investir em uma determinada área se esta área não der retorno para ele. Por outro lado, esta área de contenciosos é uma área incipiente, que está começando agora, com poucos contenciosos, pode ser que isso aumente. Hoje não há espaço para se dividir. Como, então, desenvolver recursos humanos se o retorno é pequeno? Neste seminário, que ocorrerá no dia 26, que se mencionava há pouco, vou falar em um dos blocos e minha idéia é, justamente, discorrer sobre isso, o desafio que se coloca para os escritórios de advocacia. Como ele pode atuar nesta área e ter retorno. Eu, particularmente, acho que o escritório de advocacia não pode ser advogado apenas, defender o interesse do cliente dele em um contencioso no momento em que o problema aparece. Acredito na necessidade da multidisciplinaridade: ser consultor, identificar as oportunidades de negócios, fazer *lobby* dentro do governo e ser, também, advogado.

Isto levará tempo, no sentido da experiência, da *expertise*, do pessoal. Acho que este mercado integrado já existe e quem enxergar isto primeiro sairá na

frente. Conheço caso de advogados que ganharam clientes, lendo relatórios. Leu o relatório do painel, do órgão de apelação, viu que o caso interessava a uma determinada indústria, porque mudava algo. Um caso que não existiria, com aquele relatório, passou a existir. Os advogados, então, fizeram um memorando, chegaram no setor, mostraram que os interessava. Este advogado está na frente; se houver um contencioso, provavelmente ele leva. Não se pode atuar independente, sozinho, esperando que o caso caia para você. Aliás, aproveito a oportunidade para dizer que quem recorre ao escritório de advocacia não é o Itamaraty, o Ministério das Relações Exteriores não contrata nem nunca contratou um escritório de advocacia, na área de solução de controvérsias, muito menos. A equipe que trabalha de diplomatas comigo é que cuida e desenvolve os contenciosos. Os advogados nos são apresentados pela indústria ou setor que os contrata. Trabalhamos com eles porque a indústria ou setor assim quis.

UBIRATAN MATTOS

Gostaria de fazer um comentário adicional. Há 10 anos não existia advogado especializado em direito da concorrência, veio a lei e surgiu o interesse. Na verdade, tudo começa com o despertar do interesse, o resto é desafio, trabalho e oportunidade. Acredito que a platéia hoje aqui é uma demonstração inequívoca de que a matéria desperta interesse. É um tema que esperamos que realmente se multiplique, dentro daquela linha mencionada pelo Thomas de capilaridade. Muitas vezes, o cliente vai ao escritório do advogado e nem sabe que existem mecanismos à disposição dele para enfrentar a guerra do comércio internacional. Nunca ouviu falar, por exemplo, das meninas do Decom, não sabe que isso existe. Assim, o advogado que souber e encaminhar o problema, será o advogado que estará atuando em Genebra.

VERA THORSTENSEN

Gostaria de responder sobre o problema que foi colocado sobre a linguagem. Talvez seja esta uma das lições mais importantes deste seminário. Concordo plenamente com o Roberto quando ele fala que no momento em que se entra no sistema de solução de controvérsias a interpretação é jurídica, só que a fonte do direito da OMC é linguagem diplomática; então, é necessário viver com esta dupla linguagem o tempo todo. No meio de um caso, no meio de uma solução de controvérsias, quando o argumento for “este não foi o espírito da negociação”, terá que se voltar atrás, pegar todas as minutas e abrir concessão, momento em que gostaria de ver a interpretação jurídica e cartesiana dos advogados.

Outro exemplo claro é o que acontece na OMC agora. Estados Unidos e Comunidade começaram a pressionar o Conselho Geral para que, ao mesmo tempo em que a negociação de Doha andasse, fosse criado um Comitê Assessor Legal para ir “limpando” os textos da negociação. Claro que a reação geral foi negativa, porque os países querem é exatamente uma linguagem em que haja ambigüidade construtiva. Se não houver ambigüidade construtiva, não fecha a rodada. Um exemplo foi o que aconteceu na Rodada do Uruguai. No encerramento da rodada, mandaram um grupo de advogados limpar o texto negociador; ao retornar para a mesa de negociações, o texto foi mandado de volta, porque o cinzento que queriam ver no texto para aprovar a rodada havia sido tirado. Claro que este texto voltou. Tudo para demonstrar que teremos que conviver com esta ambigüidade.

UBIRATAN MATTOS

Tenho um amigo argentino que, quando gosta muito de alguma coisa, fala “espetacular”. Espetacular. Esta é a palavra que usaria para definir este evento. A qualidade das apresentações, o brilho dos expositores e a qualificação dos presentes tornaram este evento espetacular de fato. Não poderia deixar de fazer alguns agradecimentos. O Decom tem suas meninas e o IBRAC também tem as suas. Então, agradecendo às meninas do IBRAC, Fernanda Sayeg e Priscila Espécie, estudantes de direito da Faculdade de Direito da USP. Agradecer à nossa secretária e ao nosso secretário executivo José Carlos Busto, por todo o aparato que eles nos proporcionaram. Agradecer aos palestrantes e a vocês, esperando encontrá-los em um próximo evento. Obrigado.

ÍNDICE DAS MATÉRIAS JÁ PUBLICADAS NA REVISTA DO IBRAC

DOCTRINA

Autor	Título	Vol. / n.º-
Alexandre, Leticia Frazão	Dumping e preços predatórios	9-1
Almeida, José Gabriel Assis de	Aplicação 'extra-territorial" do direito da concorrência brasileiro	8- 3
Alves, Cintia Gonzaga	Extraterritorialidade e defesa da concorrência	8-2
Andrade Jr, Antonio Carlos Machado de	Política de concorrência e os direitos de propriedade intelectual	9-1
Andrade Santos, Maria Cecília de	Sobre a cooperação em matéria de concorrência entre a União Européia e o Mercosul	8- 3
Andrade, Antonio Carlos Machado de	A responsabilidade civil das pessoas jurídicas e de seus dirigentes e administradores por infração da ordem econômica	8-2
Andrade, Maria Cecília	A Política da Concorrência e a Organização Mundial Do Comércio	8-5
Araújo Jr, José Tavares de	Trade transparency and competition: FTAA and CER	8- 3
Araujo Jr, José Tavares de; Tineo, Luis	Integração Regional e Política de Concorrência	4-6
Arruda Sampaio, Onofre	Considerações a respeito de processo administrativo	3-6
Bandeira de Mello, Celso Antonio	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Bangy, Azeem R.	Legislação da Defesa da Concorrência em Portugal	4-6
Barrionuevo, Arthur	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Bastos, Alexandre A. Reis	Informação e defesa da concorrência	4-3
Bello, Carlos Alberto	Uma avaliação da política antitruste frente às fusões e aquisições, a partir da experiência americana	4-3
Bello, Carlos Alberto	A questionável decisão da FTC no caso Boeing/Macdonnel Douglas	5-8
Beltrame, Priscila Akemi; Lacerda, Eduardo Modena	Antidumping no comércio internacional e o caso norte-americano	8-4
Benjó, Isaac	A urgência do aparato regulatório no estado brasileiro	4-4
Bogo, Jorge	Privatizaciones y Competencia Algunos Comentarios Sobre La Experiencia Argentina.	4-6
Bourgeois, H. J	European community competition policy: the impact of globalization	3-5
Camargo, Tomás Junqueira de	O Comércio Eletrônico entre empresas e sua relação com o direito concorrencial	8-2
Cardoso, Fernando Henrique	Discurso do Presidente da República no III <i>SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	4-6
Carvalho, Carlos Eduardo Vieira de	Apuração de práticas restritivas à concorrência	1-4
Castañeda, Gabriel	The mexican experience on antitrust	3-6

Castro, Renault de Freitas	Comentários sobre a defesa da concorrência no setor de telecomunicações	9-2
Cazetta, Luís Carlos	A aplicação da multa prevista no art. 26 da Lei n.º 8884/94 pela SEAE	8-4
Chiesa, Melisse	Determinantes das fusões e aquisições de empresas do segmento de hiper e supermercados brasileiro na década de 1990	9-1
Conrath, Craig W.	Dominant Position in a Relevant Market Market Power: How to Identify It	4-6
Considera, Cláudio	Uma breve história da economia política da defesa da concorrência	9-5
Costa, Maurício de Moura	Breves observações sobre o compromisso de desempenho	4-2
Costa, Maurício de Moura	O princípio constitucional de livre concorrência	5-1
Costa, Maurício de Moura	A presunção do caráter anticoncorrencial das operações de concentração visadas pela lei 8.884/94	5-6
Coutinho, Paulo C.	Prolegômenos da economia da defesa da concorrência	8-4
Cruz, Tatiana Lins	Defesa da Concorrência: aspectos fundamentais e discussões atuais	8-2
Cunha, Ricardo Thomazinho	A aplicação do acordo antidumping no Brasil	7-5
Cysne, Rubens Penha	Aspectos Macroeconômicos da Defesa da Concorrência	4-6
Dias, José Carlos Vaz	Os princípios da legalidade e da competência e os limites de atuação do inpi no direito da concorrência	5-9
Dobler, Sônia Maria Marques	Infração à ordem econômica: preço predatório	3-5
Donald J. Johnston	Competition Policy and Economic Reform Conference	4-6
Dutra, Pedro	Concorrência em mercado regulado: a ação na ANP	9-5
Dutra, Pedro	A concentração do poder econômico e a função preventiva do CADE	4-1
Dutra, Pedro	A concentração do poder econômico, aspectos jurídicos do art. 54, da lei 8884/94,	3-8
Dutra, Pedro	Defesa da concorrência e globalização	3-6
Dutra, Pedro	Novos órgãos reguladores: energia, petróleo e telecomunicações	4-3
Dutra, Pedro	O acesso à justiça e ampla defesa no direito da concorrência	3-5
Dutra, Pedro	O controle da concentração do poder econômico no Japão: contexto político-econômico e norma legal	4-1
Dutra, Pedro	Poder Econômico: concentração e reestruturação	4-2
Dutra, Pedro	Preços e polícia	4-4
Dutra, Pedro	Regulação: O desafio de uma nova era	5-2
Dutra, Pedro	Regulação: segurança jurídica e investimento privado	5-3
Dutra, Pedro	A negociação antecipada de condição de aprovação de ato de concentração	5-4
Dutra, Pedro	Reforma do estado: avanço e memória	5-5
Dutra, Pedro	A saúde da regulação	5-6
Dutra, Pedro	Agência de vigilância sanitária	5-7
Dutra, Pedro	Regulação na forma da lei	5-10

Dutra, Pedro	Natureza e a finalidade dos pareceres técnicos da SE-AE e da SDE, previstos no artigo 54, §6.º da lei 8.884/94	6-2
Dutra, Pedro	O poder regulamentar dos órgãos reguladores	7-5
Dutra, Pedro	A CVM e o dever de guardar sigilo	8-8
Dutra, Pedro	Desagregação e compartilhamento do uso de rede de telecomunicações	9-2
Fagundes, Jorge	Políticas de defesa da concorrência e política industrial: convergência ou divergência?	5-6
Fagundes, Jorge	Políticas industrial e de defesa da concorrência no Japão	8-3
Faria, Werter R	O controle das concentrações de empresas	7-7
Faria, Werter R.	Regras de concorrência e órgãos de julgamento das infrações e de controle das concentrações	3-8
Faria, Werter	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Farina, Elizabeth	Globalização e concentração econômica	3-6
Farina, Elizabeth	Política industrial e política antitruste: uma proposta de conciliação	3-8
Farina, Laércio	Do processo administrativo, da natureza do ato	3-6
Feres, Marcos Vinício Chein	O monopólio, a perspectiva da análise econômica do Direito	8-4
Feres, Marcos Vinício Chein	Joint Ventures: o Consórcio de Empresas no Direito Brasileiro	8-5
Feres, Marcos Vinício Chein	Do princípio da eficiência econômica	8-8
Feres, Marcos Vinício Chein	Regulação, empresa e política de concorrência	9-1
Feres, Marcos Vinício Chein	Restrição vertical por fixação de preços	9-5
Ferraz, Tercio Sampaio	Discrecionabilidade nas Decisões do CADE Sobre Atos de Concentração	4-6
Ferraz, Tercio Sampaio	"Underselling" na lei 8137/90 Considerações sobre o tipo penal	8-3
Ferraz, Tercio Sampaio	Aplicação da legislação antitruste: política de estado e política de governo	3-6
Ferraz, Tercio Sampaio	Conduta discriminatória e cláusula de exclusividade dirigida como abuso de posição dominante	4-1
Ferraz, Tercio Sampaio	Das condições de obrigatoriedade de comunicação de atos de concentração	5-2
Fonseca, João Bosco Leopoldino	Admissibilidade de Atos que limitam a concorrência	4-5
Fonseca, Antonio	Concorrência e propriedade intelectual	5-7
Fonseca, Antonio	Papel dos tribunais administrativos e sistema judicial	6-3
Franceschini, José Inácio Gonzaga	As eficiências econômicas sob o prisma jurídico (inteligência do art. 54, § 1º, da lei 8.884/94)	3-6
Franceschini, José Inácio Gonzaga	Roteiro do processo penal-econômico na legislação de concorrência	5-10

Franceschini, José Inácio; Pereira, Edgard Antonio; Lagroteria, Eleni	Denúncia de Práticas Anticompetitivas: Ganhos Privados e Custos Públicos	4-6
Gaban, Eduardo Molan	Regulação econômica e assimetria de informação	9-5
Garcia, Fernando	Um modelo de pesquisa sobre estruturas de mercado e padrões de concorrência	3-5
Gatto, Ana Carolina dos Santos	A defesa da livre concorrência e a proteção do consumidor	9-1
Gheventer, Alexandre	A outra lâmina da tesoura – considerações sobre a oferta na definição de mercado relevante	5-6
Granado, Shalom Eintoss	Doutrina do Elo Verde: A importância do direito ambiental para o direito da concorrência	5-8
Grau, Eros Roberto; Forgioni, Paula	Restrição à concorrência, autorização legal e seus limites. Lei 8884/94 e lei 6729/79 (Lei Ferrari)	6-1
Grau-Kuntz, Karin	Da defesa da concorrência	9-2
Grinberg, Mauro	A responsabilidade dos administradores de sociedades na legislação de defesa da concorrência.	5-1
Grinberg, Mauro	Distribuição, concessão, exclusividade e recusa de venda	3-8
Grinberg, Mauro	O direito das licitações e o direito da concorrência empresarial	3-5
Grinberg, Mauro	O Estado, suas empresas e o direito da concorrência	4-2
Guimarães, Denis Alves	As práticas anticoncorrenciais e sua possibilidade de autorização em Prol das Eficiências	8-2
Howe, Martin	The British experience regarding the defence of competition	3-8
Jobim Filho, Paulo	Pronunciamento do Ministro Interino da Indústria, do Comércio e do Turismo	4-6
Kemmelmeier, Carolina Spack	Defesa da concorrência: práticas transnacionais e cooperação no âmbito do Mercosul e Alca	9-1
<i>Klajmic, Magali</i>	A apuração das práticas restritivas da concorrência - averiguações preliminares e processos administrativos	5-9
Klajmic, Magali	Apuração de práticas restritivas da concorrência - averiguações preliminares e processos administrativos	6-2
Klajmic, Magali e Nascimento, Cynthia	Compromisso de desempenho: uma abordagem introdutória	4-4
Lafer, Celso	Sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio	3-9
Leal, João Pulo G.	Cartéis	8-8
Leidenz, Claudia Curiel	Privatization Processes From The Viewpoint of Competition Policy: The Venezuelan Experience 1993 - 1997	4-6
Leite, Fábio Carvalho	A defesa da livre concorrência e dos interesses dos consumidores: - os valores sociais da livre iniciativa como fundamento do Estado brasileiro -	9-1
Lira, Lucas Machado	O acordo de leniência: avanço ou precipitação?	8-2

Lobão, Carla	Compromisso de Cessação de prática: uma abordagem crítica sobre o instituto	8-8
Londo�o, Alfonso Miranda	El Derecho de La Competencia en el Sector de Las Telecomunicaciones	4-6
Loss, Giovani Ribeiro	A análise dos incentivos fiscais estaduais pelo CADE	8-2
Loureiro, Luiz Guilherme de Andrade Vieira	Autoriza�o de atos limitativos da concorrência: análise do art. 54 da lei 8884/94	9-1
Magalhães, C. Francisco de	Análise abreviada de atos submetidos � aprova�o prévia do CADE (atos de concentra�o e outros)	3-6
Malard, Neide	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Malard, Neide Teresinha	Integra�o de empresas: concentra�o, eficiência e controle	1-4
Marques Neto, Floriano de Azevedo	Universaliza�o de serviços públicos e competi�o: o caso da distribui�o de gás natural	8-4
Marshall, Carla C.	Panorama geral da defesa da concorrência no Brasil	8-4
Mattos, César	O compromisso de cessa�o de práticas anticompetitivas no CADE: uma abordagem de teoria dos jogos	4-4
Mattos, César	Mercado relevante na análise antitruste: uma aplica�o do modelo de cidade linear	5-5
Mattos, César Michel G. Cowie	Antitrust review of mergers, acquisitions and joint ventures in Brazil	8- 3
Mattos, César	The Recent Evolution of Competition Policy in Brazil: An Incomplete Transition	4-6
Mattos, César	Fixa�o de preços de revenda - FRP: elementos para um roteiro de investiga�o	8-4
Mazzucato, Paolo Zupo	Do conflito de competência na análise de atos de concentra�o no sistema financeiro nacional	8-2
Mello, Maria Tereza Leopardi	Defesa da concorrência no setor elétrico	6-5
Meziat, Armando	A defesa comercial no brasil	3-8
Meziat, Armando	A Defesa Comercial no Brasil	4-6
Milagres, Marcelo de Oliveira	A defesa da concorrência sob a perspectiva dos entes de regula�o: uma análise crítica	9-1
Nellis, John	Competition and Privatization: Ownership Should Not Matter -But it Does	4-6
OECD	Suggested Issues for Discussion III <i>SEM. INT. DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	4-6
Oliveira, Gesner	Discurso de Abertura do III <i>SEM. INT. DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	4-6
Oliveira, Gesner de	Programa de trabalho para o CADE	3-6
Oliveira, Gesner de	Regimento interno do CADE e segurança jurídica	5-4
Oliveira, Gesner de	Discurso de posse 1998	5-6
Pagotto, Leopoldo Ubiratan Carreiro	Da intempestividade da apresenta�o dos atos de concentra�o ao Conselho Administrativo de Defesa Econ�mica (CADE)	9-1
Peixoto, Bruno Vilhena Lana	Preços predatórios: elementos para caracteriza�o como infra�o da ordem econômica	9-1
Pereira da Silva, Pedro	Nova era da defesa da concorrência - o direito	9-1

Aurélio de Queiroz	antitruste e os mercados regulados	
Pereira da Silva, Pedro Aurélio de Queiroz	As agências reguladoras e a defesa da concorrência	8-2
Pereira, Ana Cristina Paulo	Os limites da liberdade contratual no direito da concorrência	6-3
Pereira, Edgar Antonio Eleni Lagroteria	Leilões ou Regulação? Onde está o monopolista?	8- 3
Pereira, Edgard Antonio	Pontos para uma agenda econômica para a ação anti-truste	3-5
Pereira, José Matias	A defesa da concorrência no Mercosul	1-4
Pereira, Maria João C.	A "justa" competição na nova organização dos serviços de telecomunicações sob a ótica do direito econômico	6-5
Pinheiro, Luís Felipe Valerim	A defesa da concorrência nas utilidades públicas e o devido processo legal	9-1
Pittman, Russell	Entrevista durante a VI Semana Internacional do CA-DE	5-8
Possas, Mário Luiz	Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência	3-5
Possas, Mário Luiz e Schuartz, Luís Fernando	Habilitação em licitações públicas e defesa da concorrência	5-3
Possas, Mario; Fagundes Jorge; Ponde, João Luiz	Defesa da concorrência e regulação de setores de infra estrutura em transição	8-8
Possas, Mario; Fagundes Jorge; Ponde, João Luiz	Restrições Verticais e política de defesa da concorrência: uma abordagem econômica	8-8
Rainer Geiger	Opening Statement ao III <i>SEM. INT. DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	4-6
Reale, Miguel e Reale Jr.	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Rivière Marti, Juan Antonio	Comissão das comunidades europeias xxv relatório sobre política de concorrência	3-5
Rocha, Bolivar Moura	Articulação entre Regulação de infra-estrutura e defesa da concorrência	5-7
Rodrigues, José R. Per- nomian	Dumping em serviços	5-3
Rowat, Malcolm	Cross-Country Comparison of Competition Rules/ Institutions and the Interface with Utility Regulation	4-6
Salgado, Lucia Helena	Aspectos econômicos na análise de atos de concentração	4-1
Salgado, Lucia Helena	Discurso de posse -1998	5-6
Santacruz, Ruy	Preço abusivo e cabeça de bacalhau	5-2
Santacruz, Ruy	Parecer DIRECTV X GLOBO	8-7
Santacruz, Ruy	Antitruste, eficiência econômica, curvas , triângulos e retângulos	9-5
Sayeg, Ricardo Hasson	A proteção do consumidor contra o monopólio	3-5
Schuartz, Luis Fernando	As medidas preventivas no art. 52 da lei 8.884/94	3-5
Schymura, Luiz Guilher- me	As Deliberações sobre Atos de Concentração: O Caso Brasileiro	4-6

Solon, Ary	Diferenciação de preços	3-8
Sousa, Ricardo Noronha Ingles de	Associações setoriais e a cartelização no direito antitruste brasileiro	8-2
Spíndola Silva, Vladimir	O instituto da leniência no direito antitruste norte americano	9-1
Stephoe, Mary Lou	Current antitrust issues in U. S. federal enforcement	3-5
Stephoe, Mary Lou e Wilson, Donna L.	Developments in exclusive dealing	4-1
Takahashi, Iwakazu	Competition Policy and Deregulation	4-6
Vaz e Dias, José Carlos	Os princípios da legalidade e da competência e os limites de atuação do INPI no direito da concorrência	8- 3
Vaz e Dias, José Carlos	Licença compulsória de patentes e o direito antitruste	8-4
Vaz, Isabel	Legislação de Defesa da Concorrência e Extraterritorialidade	4-6
Veiga, Luiz Humberto Cavalcanti	E-banking: um forte aliado da concorrência.	9-1
Venancio Filho, Alberto	A integração dos princípios econômicos e dos princípios jurídicos na legislação da concorrência	5-9
Viana, Diego Goulart de Oliveira	Globalização e Abertura Econômica X Regulamentação de Mercado	8-2
Wald, Arnold	A evolução do regime legal da Petrobrás e legislação antitruste	6-1

ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA

A. C.	Requerentes	Vol./n. o
12/94	Rhodia S. A. e Sinasa Adm., Participações e Comércio	2-3
12/94	Rhodia S. A. e Sinasa Adm., Participações e Com. (2ª Parte)	2-3
11/94	Yolat -Ind. e Com. de Laticínios Ltda e CILPE - Companhia de Industrialização de Leite Do Estado de Pernambuco	2-3
06/94	Eternit S. A. e Brasilit S.A.	2-3
01/94	Rockwell Do Brasil S. A. e Álbarus Indústria e Comércio	2-4
20/94	CBV Indústria Mecânica	2-4
07,08,09,e 10/94	Hansen Factoring -Sociedade de Fomento Comercial Ltda; Hansen Máquinas e Equipamentos Ltda; Transportadora Rodotigre Ltda; Tct – Gerenciamento Empresarial Ltda	2-4
16/94	Siderúrgica Laisa S.A. (Grupo Gerdau) e Grupo Korf GmbH (Cia Siderúrgica Pains)	2-4
16/94	Reapreciação Do Ato de Concentração N°16/94 -Grupo Gerdau -Cia Siderúrgica Pains	3-3
05/94	Carborundum do Brasil Ltda. e Norton S.A. Ind. e Com.	3-4
43/95	Federação Brasileira Dos Exportadores de Café	3-4
04/94	HLS do Brasil Serv. de Perfilagem Ltda. (Halliburton Serviços Ltda.)	3-4
56/95	Jovita Ind. e Com. Ltda.	3-4
14/94	Belgo Mineira, Dedini	3-7

33/96	Coplatex, Callas Têxtil	3-7
15/94	Velolme Ishibras S.A..	3-7
27/95	K & S Aquisições Ltda. e Kolinos Do Brasil S/A	3-10
41/95	Hoechst do Brasil, Quím. e Farm. e Rhodia S.A. (Fairway)	4-1
38/95	Basf. S. A.	4-3
42/95	Índico Participações	4-3
29/95	Privatização da Mineração Caraíba	4-3
58/95	Cia. Cervejaria Brahma, Miller Brewing Company	4-4
83/96	Companhia Antártica Paulista Ind. Bras. de Bebidas e Conexos, Anheuser Bush International Inc. – Abii, Anheuser Bush International Holdinginc. – Abih	4-5
83/96 reapreciação	Cia Antártica Paulista Indústria de Bebidas e Conexos, Anheuser Bush International Inc.	5-1
02/94	Ultrafértil S.A. Indústria e Comércio de Fertilizantes e Fertilizantes Fosfatados S.A. – Fosfértil	5-2
62/95	Eletrolux Ltda. e Oberdorfer S.A.	5-2
71/96	Eletrolux Ltda. e Umuarama Participações S.A..	5-3
54/95	Copesul, Opp Petroquímica, Opp Polietilenos e Ipiranga Petroquímica	5-4
54/95 II	Copesul, OPP Petroquímica, OPP Polietilenos e Ipiranga Petroquímica	5-5
58/95	Companhia Cervejaria Brahma, Miller Brewing Company e Miller Brewing M 1855, Inc (Reapreciação)	5-7
84/06	Mahle Gmbh e Cofap	5-8
08012.002740/98-02	Sherwin Willianmas do Brasil	5-8
133/97	Madeco S/A e Ficaps/A	5-8
135/97	Polibrasil Resinas e Polibrasil Polímeros	5-8
179/97	Cbp e Basf	5-8
16/94	Diretrizes para Implementação da Decisão do Cade Relativa do Ato de Concentração 16/94 (20/11/96) Gerdau / Pains	5-9
111/96	Arco Química do Brasil Ltda. e Olin Brasil Ltda	5-9
08012.007539/97-22	Canale do Brasil S.A e Zabet S.A Indústria e Comércio	5-9
08012.000606/98-41	Champion Papel e Celulose Ltda., Inpacel Indústria de Papel Arapoti S.A. e Baf Bamerindus Agro-Florestal	5-9
177/97	Unigel Participações, Serviços Industriais e Representação Ltda. (Monsato Do Brasil Ltda.) e Companhia Brasileira de Estireno	5-9
08012.001501/98-01	(Apresentação Prévia) -Ge Celma S.A e Varig – Viação Aérea Rio-Grandense S.A	5-9
188/97	Ind. e Com Dako do Brasil e General Eletric do Brasil S.A.	5-10
22/95	Bayer S. A. e Companhia Nitro Química do Brasil	5-10
32/04	Smithkline Beecham Plc & Sterling	5-10
34/95	Alergan-Lok prod. Farmaceutico e Lab. Frumtost S. A. Ind Farmaceutica	6-1
93/06	TI Brasil Ind. e Com. Ltda e Alcan Alumínio do Brasiol S.A.	6-1

39/95	Teka – Tecelagem Kuehnrich S/A e Texcolor S/A	6-2
08012.007251/97-94	Nitriflex Ind. e com. e Central de Poçimeros da Bahia S.A.	6-2
103/96	Santista Alimentos e Ideal alimentos	6-2
141/97	Canale do Brasil prod. Alimentícios	6-2
08012.007.871/97-79	Becker holding do Brasil Ltda e Eldorado automotiva Ltda	6-2
08012.001776/98-14	Trw Automotive e Lucas industries PCL	6-2
08000.013756/97-08	National Starch Chemical Grace Brasil	6-2
181/97	Acesita, Tubra, Tequisa e Tubinox	6-3
0812.004834/98-17	Maccain Foods e Pratigel	6-3
165/97	Hoechst do Brasil e Clariant S. A.	6-3
08012.000396/98-08	Igaras e Trombini (papéis e embalagens)	6-3
08012.007995/97-81	Mahle GMBH e Cofap	6-5
79/86	Panex S. A.	7-1
168/97	Plus Vita S. A. Van Mill	7-1
08012.002730/98-41	Elgin/Sherwin Willians	7-1
89/96	NHK/ Sudamerica	7-1
89/96	NHK/ Sudamerica (Auto de Infração)	7-1
89/96	NHK/ Sudamerica - (Pedido de Reconsideração)	7-1
117/97	AGCO e IOCHPE-MAXION	7-1
08012.005760/98-18	Perez Companc e Innova	7-1
29/95	Caraíba	7-1
134/97	American Home Products & Solvay S.A.	7-1
08012.004735/98-35	Galderma & Darrow	7-1
08012.006375/98-42	Pedreiras Emp. & Mark IV & Techold	7-2
08012.002611/98-51	Herbitécnica & Defesa	7-2
08012.000587/99-89	Basf & Clariant	7-2
08012.0006501/98-03	Senior & Tecne	7-2
102/96	Votorantin & CSN&Cimento Rib. Preto	7-2
08012.0019247/98-79	ABC Supermercados & Maxbox	7-2
08012.000578/99-98	Exxo & Shell	7-2
08012.007256/98-99	Alcon& Grieshaber	7-2
08012.000097/99-18	BWT & Vonroll	7-2
08012.007085/98-06	Air Porducts	7-2
08012.004611/98-22	Abbott & Murex	7-2
08012.000908/99-91	Pillsbury	7-2
08012.009110/98-14	Chevron & Texaco	7-2
78/96	S.A. White Martins & Unigases	7-2
PARECER	SEAE – AMBEV	7-3
PARECER	SDE – AMBEV	7-3
PARECER	Procuradoria do CADE -sobre interrupção do andamento do caso AMBEV	7-3
PARECER	Procuradoria do CADE no caso AMBEV	7-5
08012.005846/99-12	Relatório e votos no caso AMBEV	7-6
0800.020.471/97-70	Kellog do Brasil e Superbom	8-8
08012.006762/2000-09	Banco Finasa de investimetno s/a; Brasmetal Indústria s/a; Zurich participações e representações	8-9

PROCESSOS ADMINISTRATIVOS		
N.º	Representante(s) - Representado(s)	Vol/n. º
15	Presidência da República X Laboratório Silva Araújo Roussel S/A	1-1
19	Presidência da República X Knoll S.A Produtos Químicos e Farmacêuticos	1-1
17	Presidência da República X Laboratórios Pfizer Ltda. S.A.	1-1
20	Presidência da República X Glaxo do Brasil	1-1
18	Presidência da República X Merrel Lepetit Farmacêutica Ltda.	1-1
02	Sde Ex Ofício X West do Brasil Com e Ind. Ltda, Metalúrgica Marcatto Ltda., Rajj Com e Ind de Tampas Metálicas Ltda	1-1
38	Secretaria de Justiça e da Defesa da Cidadania do Estado de São Paulo X Sharp Administração de Consórcios S/C Ltda. e Sharp do Brasil S/A Indústria de Produtos Eletrônicos	1-2
12	Presidência da República X Achê Laboratórios	1-2
29	Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Estado do Rio Grande do Sul X Aché Laboratórios Farmacêuticos S.A	1-2
13	Presidência da República X Prodome Química Farmacêutica Ltda	1-2
109/89	Elmo Segurança e Preservação de Valores S/C X Sindicato Das Empresas de Segurança e Vigilância do Est. de São Paulo e Outros	1-2
07	Serpro - Serviço Federal de Processamento de Dados X Ticket -Serviços de Alimentação S/C Ltda. e Outras	1-2
30/92	Seara Agrícola Comercial e Industrial Ltda. X ICI Brasil S/A.	2-1
23/91	Repro Materiais e Equip. de Xerografia Ltda. e Outras X Xerox do Brasil Ltda.	2-1
01/91	Interchemical Indústria e Comércio Ltda. X Sharp Indústria e Comércio Ltda.	2-1
31/92	Transauto Transp. Especializados de Automóveis S/A X Fiat Automóveis S/A	2-1
10/91	Fogarex -Artefatos de Camping Ltda. X Lumix Química Ltda.	2-1
32	SDE X Valer Alimentação e Serviços Ltda. e Associação Catarinense de Supermercados-Acats	2-2
53/92	Ministério Público do Estado de Sergipe X Associação dos Hospitais do Estado de Sergipe -AHES	2-2
34/92	Cosmoquímica S/A -Ind. e Comércio X Carbocloro S/A - Indústrias Químicas	2-2
Consulta 03/93	Abrafarma -Associação Brasileira de Farmácias e Drogarias.	2-2
Consulta 01/93	Ancor -Associação Nacional das Corretoras de Valores, Câmbio e Mercadorias	2-2

15	Presidente da República X Laboratório Silva Araújo Rous- sel S/A	3-11
121/92	Ministério Público do Estado de São Paulo X Sieceesp	3-11
40/92	Refrio Ltda. X Coldex S/A	3-11
20/92	Dep. Est. (SP) Célia C. Leão Edelmuth X Empresa Muni- cipal de Desenvolvimento de Campinas	3-11
35/92	MP do Estado do Paraná X Outboard Marine Ltda., Her- mes Macedo	3-12
211/92	Euler Ribeiro X Distr. de Gás do Município de Boca do Acre	3-12
45/91	SDE X Sharp Ind. e Com.	3-12
62/92	DPDE X Associação dos Hospitais do Estado de São Paulo	3-12
76/92	DAP X Akzo -Divisão Organon	3-12
38/92	Procon – SP X Sharp Adm. de Consórcios	3-12
61/92	Federação Nacional de Empresas de Seguros Privados e Capitalização X Associação Médica Brasileira	3-12
49/92	Labnew Ind. e Com. Ltda X Becton e Dickson Ind. Cirúr- gicas Ltda.	4-2
148/92	Recurso Voluntário Kraft Suchard	4-2
68/92	MEFP X Alcon Laboratórios Do Brasil Ltda.	
155; 159 a 172/94	DPDE X Sindicato dos Laboratórios de Pesquisa e Análi- ses Clínicas de Brasília	4-3
03/91	Recurso de Ofício Departamento de Abastecimento de Preços do MEFP X Goodyear do Brasil -Produtos de Borracha Ltda.; Pirelli Pneus S/A; Ind. de Pneumático Firestone Ltda.; Cia Brasileira de Pneumáticos Michelin Ind. e Comércio	5-1
21/91	Dpde, Ex-Ofício X Sindicato Dos Trabalhadores no Co- mérciod e Minérios e Derivados de Petróleo do Estado do Rio de Janeiro e Sindicato do Comércio Varejista de Deri- vados de Petróleo do Município do Rio de Janeiro	5-1
155/94 e 164/94	DPDE/SDE Ex Officio X Sind. dos Laboratórios de Pes- quisas e Análises Clínicas de Brasília - nº 155/94; Laborató- rio de Análises Médicas - nº 164/94	5-1
156/94	DPDE/SDE Ex Officio X Associação Médica de Brasília	5-1
157/94	DPDE/SDE Ex Officio X Associação dos Médicos dos Hospitais Privados do Distrito Federal	5-1
158/94	DPDE/SDE Ex Officio X Sindicato dos Médicos do Distri- to Federal	5-1
96/89	Abradif X Ford Brasil Ltda.	5-2
	Agravamento de Instrumento Agravante: Centro Metropolitano De Cosméticos Ltda.; Agravada; União	5-8
140/93	Panflor Ind. Alimentícia X Sanóli Ind. e Comércio	6-2
08000.023859/95-05	Câmara dos Deputados X Unicom, B&B, e Exito	6-2
08000.001504/95-48	M P dde SERGIPE X CRECI (16ª Região)	6-3
08000.015337/97-48	Cia. Siderúrgica Nacional – CSN, Cia. Siderúrgica Paulista	8-5

	- COSIPA, Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. - USIMINAS	
08012.003303/98-25	Philip Morris Brasil S/A X Souza Cruz S/A	8-5
53500.000359/99	DIRECT X GLOBO	8-6
08000.013002/95-97	Labnew X Merck S.A Ind. Qímicas	8-8
08012.006207/98-48	CSN, Alcalis, Valesul, Proscint	8-8
08012.002299/2000-18	M P Santa Catarina X Postos de Gasolina Florianópolis	9-2
022.579/97-05	Messer X White Martins	9-3

REPRESENTAÇÕES

N.º	Representação	Vol./n
		.
83/91	MEFP X Abigraf	4-2
006/94	Cópias Heliográficas Avenida Central X Xerox do Brasil Ltda.	5-1
79/93	Bio Inter Industrial e Comercial L.T.D.A. X Dragoco Perfumes e Aromas L.T.D.A.	5-1
89/92	Recurso de Ofício Sindicato Rural de Lins X Químio Produtos Químicos Com. e Ind. S/A.	5-1
102/93	Recurso de Ofício Ligue Fraldas Comércio e Representações Ltda. X Johnson & Johnson Indústria e Comércio Ltda.	5-1
160/91	Recurso de Ofício DNPDE X Refrigerantes Arco Iris Ltda.	5-1
267/92	Recurso de Ofício CLF-Adm. e Projetos Ltda. X Sharp S/A Equip. Eletrônicos	5-1

JURISPRUDÊNCIA EUROPÉIA

Boeing/Macdonnell Douglas	6-1
British Telecom/ MCI	6-2
The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S	6-3
Coca-Cola / Amalgamated beverages GB	6-5
Guinness / Grand Metropolitan	6-5

LEGISLAÇÃO

Horizontal Mergers Guidelines (Edição Bilingue) Tradução John Ferencz Mcnaughton	3-1
Clayton Act -Controle de Concentração de Empresas (Edição Bilingue) Tradução e Comentários Pedro Dutra Regulamento do Conselho das Comunidades Europeias (EEC) 4064/89 Sobre Controle de Concentração de Empresas (Edição Bilingue) Tradução e Comentários Pedro Dutra	3-2
Decreto -1355 de 30 de Dezembro de 1994 -Promulga a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do Gatt Decreto -1.488 de 11 De Maio de 1995 -Medidas de Salvaguarda -	3-9