

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

PAULO ROBERTO BETBEDER GONÇALVES

**O BRASIL E A OMC: UMA DISCUSSÃO DAS RELAÇÕES
MULTILATERAIS
ESTABELECIDAS E SUA RELEVÂNCIA NA ATUALIDADE**

JUIZ DE FORA – MG
2021

PAULO ROBERTO BETBEDER GONÇALVES

**O BRASIL E A OMC: UMA DISCUSSÃO DAS RELAÇÕES
MULTILATERAIS
ESTABELECIDAS E SUA RELEVÂNCIA NA ATUALIDADE**

Monografia apresentada ao curso de Ciências
Econômicas da Universidade Federal de Juiz de
Fora, como requisito à obtenção do título de
bacharel em Ciências Econômicas.
Orientador: Ângelo Cardoso Pereira

JUIZ DE FORA
2021

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Gonçalves, Paulo Roberto Betbeder.

O Brasil e a OMC: uma discussão das relações multilaterais estabelecidas e sua relevância na atualidade / Paulo Roberto Betbeder Gonçalves. -- 2021.

55 f. : il.

Orientador: Ângelo Cardoso Pereira

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Economia, 2021.

1. Organização Mundial do Comércio. 2. Brasil. 3. Órgão de Solução de Controvérsias. 4. Multilateralismo. 5. Disputa Comercial. I. Pereira, Ângelo Cardoso, orient. II. Título.



FACULDADE DE ECONOMIA / UFJF

ATA DE APROVAÇÃO DE MONOGRAFIA II (MONO B)

Ao Presidente da Comissão Coordenadora de Monografias

Na data de 02/março/2021, a Banca Examinadora, composta pelos professores

1 - ÂNGELO CARDOSO PEREIRA- orientador(a);

2 - CLÁUDIO ROBERTO FÓFFANO VASCONCELOS e

reuniu-se para avaliar a monografia do acadêmico PAULO ROBERTO BETBEDER GONÇALVES, intitulada: O BRASIL E A OMC: UMA DISCUSSÃO DAS RELAÇÕES MULTILATERAIS ESTABELECIDAS E SUA RELEVÂNCIA NA ATUALIDADE.

Após primeira avaliação, resolveu a Banca sugerir alterações ao texto apresentado, conforme relatório sintético anexo.

Na data de 03/março/2021, voltou a Banca a reunir-se, avaliando novamente a monografia apresentada, após introduzidas as alterações propostas, resolvendo APROVAR (APROVAR / NÃO APROVAR) a referida monografia.

Juiz de Fora, 03/março/2021.

Prof.(^a) Ângelo Cardoso Pereira

Prof.(^a) Cláudio Roberto Fóffano Vasconcelos

Prof.(^a) _____

Recebido em _____/_____/_____

Presidente da C.C.M.



MONOGRAFIA – TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO DE ECONOMIA

Relatório sintético da Banca Examinadora da monografia intitulada:

O BRASIL E A OMC: UMA DISCUSSÃO DAS RELAÇÕES MULTILATERAIS ESTABELECIDAS E SUA RELEVÂNCIA NA ATUALIDADE.

Apresentada pelo(a) acadêmico(a):

PAULO ROBERTO BETBEDER GONÇALVES

Síntese das alterações propostas:

AS CONSIDERAÇÕES DO AVALIADOR FORAM NO SENTIDO DE SUGESTÕES PARA O DESENVOLVIMENTO DE TRABALHOS FUTUROS, CONSIDERANDO A IMPORTÂNCIA DE SE DAR ENFASE À NEGOCIAÇÕES DO GATT, ALEM DE INCORPORAR UMA ANÁLISE QUANTUM DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EM COMPARAÇÃO COM A ANÁLISE PREÇO

Prof.(ª) Orientador(a)

Juiz de Fora, 03/março/2021.

RESUMO

O presente trabalho visa discutir a importância das relações brasileiras na Organização Mundial do Comércio e como o Brasil faz uso do Sistema de Solução de Controvérsias da instituição para defender e dar suporte aos interesses nacionais. Para embasar a argumentação, foi realizada uma revisão de literatura analisando os principais trabalhos que abordam o objetivo da discussão e uma análise descritiva dos dados coletados. Os dados foram separados em dois conjuntos. O primeiro refere-se aos dados mensais de exportação e importação brasileira categorizados por seção via Sistema Harmonizado e foram coletados através da plataforma ComexStat do Ministério da Economia. O segundo se refere às disputas brasileiras do Brasil na OMC desde sua criação até o ano de 2019. Através da explicação de como surgiu a OMC, seus mecanismos e importância no sistema de comércio internacional e também da exposição do perfil do fluxo de comércio brasileiro junto com suas empreitadas no Órgão de Solução Controvérsias (OSC) e com o caso de sucesso da disputa do algodão contra os Estados Unidos, entende-se que a Organização Mundial do Comércio não somente é um relevante cenário de negociação multilateral para os países membros, como o Brasil possui papel de destaque na instituição ao tomar a frente de outros países em desenvolvimento. Sendo assim, através do destaque atingido no OSC, o Brasil conseguiu credibilidade para defender suas pautas, como a questão dos subsídios agrícolas que são defendidos por países desenvolvidos. Da mesma forma é levantado neste trabalho que tal credibilidade também auxilia em novas disputas no OSC, sejam elas como reclamantes ou como respondentes. Por fim, após a constatação da relevância de tal relação, é indicado que o Brasil continue preservando sua posição na instituição, fortalecendo seus laços multilaterais nesse sistema.

PALAVRAS-CHAVE: Organização Mundial do Comércio. Brasil. Órgão de Solução de Controvérsias. Multilateralismo. Disputa Comercial.

ABSTRACT

This monographic work seeks to discuss the importance of the Brazilian relationships on the World Trade Organization and how Brazil uses the institution's Dispute Settlement System to defend and, therefore, support his national interests. To hold the discussion of this work, a literature revision of other studies in the area of discussion was made, also, a descriptive analysis of the collected data was made. The collected data can be described in two groups. The first one refers to the mensal data of the Brazilian export and import categorized by sections of the Harmonized System and they were collected via ComexStat, a Ministério da Economia's platform. The second one refers to the Brazilian's disputes on the WTO, since the institution's creation until 2019. Through the explanation of how the WTO emerged, it's mechanisms and importance on the international trading system and as well through the exposition of Brazil's trading profile together with Brazil's entrepreneurs on the WTO's Dispute Settlement Body (DSB) and with the successful cotton dispute case against the United States of America, it is understood that the World Trade Organization is a relevant multilateral negotiation environment for the countries that are member of the institution, and that Brazil has a featured role on WTO, mainly between members that are also countries in development. With its outstanding results reached in the DSB, Brazil got credibility to defend his schedules, for example the question of the agriculture subsidies that are defended by developed countries. It is raised in this work as well that this credibility also assists Brazil in new entrepreneurs in the DSB, whether they are as complainant or as respondent. Finally, after finding that this relation is relevant, it is indicated that Brazil keeps preserving its position on the institution, strengthening its multilateral ties in this system.

KEYWORDS: World Trade Organization. Brazil. Dispute Settlement Body. Multilateralism. Trade Dispute.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Número de disputas como reclamante entre os países selecionados..... 31

Tabela 2 - Número de disputas como respondente entre os países selecionados 32

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Descrição das seções de categorização dos fluxos de exportação e importação	
.....	25

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução das exportações de 2009 a 2019 para a faixa de US\$ 2 bilhões em valores reais*	27
Gráfico 2 - Evolução das importações de 2009 a 2019 para a faixa de US\$ 2 bilhões em valores reais*	29

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AsA – Acordo sobre Agricultura

CPI – Consumer Price Index

ESC – Entendimento de Solução de Controvérsias

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade

ITO – International Trade Organization

MFN – Most Favoured Nation

OA – Órgão de Apelação

OMC – Organização Mundial do Comércio

OSC – Órgão de Solução de Controvérsias

SSC – Sistema de Solução de Controvérsias

WTO – World Trade Organization

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	8
2	A OMC COMO INSTITUIÇÃO INTERNACIONAL	10
2.1	O surgimento da Organização Mundial do Comércio	10
2.2	A consolidação da OMC no cenário internacional e suas estruturas	15
2.3	O Sistema de Solução de Controvérsias	18
3	O BRASIL COMO MEMBRO NA OMC	24
3.1	A evolução do comércio internacional brasileiro durante os anos da OMC	24
3.1.1	Exportações	26
3.1.2	Importações.....	28
3.2	As disputas brasileiras na OMC	30
3.3	Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC): o contencioso do algodão	36
3.4	A relevância da relação entre Brasil e OMC.....	41
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	44
	REFERÊNCIAS	47

INTRODUÇÃO

O comércio internacional está mais presente no dia-a-dia de uma pessoa do que possa parecer. Seja o teclado do computador que é importado, pela roupa comprada que possui a etiqueta “*Made in China*”¹ ou seja pelas várias *commodities* que o Brasil exporta, como a soja, é difícil evitar que tais trocas e o comportamento delas deixem de afetar a vida do cidadão.

Nesse ambiente global estão envolvidos os mais diversos países, com diferentes culturas, diferentes níveis de desenvolvimento econômico e diferentes interesses. Krugman e Obstfeld (2008, p. 171) discutem que existem vantagens em negociar nesse ambiente, visto que a negociação gera acordos que beneficiam mutuamente os países negociantes e também evita decisões unilaterais pela proteção comercial – proteção que pode gerar mais prejuízos conforme o comércio fica cada vez mais fechado.

A Organização Mundial do Comércio (OMC) entra justamente nesse contexto das trocas e da complexidade que é gerada a partir dessas negociações globais com o objetivo regular e supervisionar esse comércio, na qual, conforme a própria cartilha da instituição em WTO (2018), é a única organização internacional que lida com regras para o comércio global. Além disso, com características como a tomada de decisão via consenso, um sistema robusto para solução de controvérsias que surgem entre os membros e um monitoramento dos fluxos mundiais de comércio, a OMC, desde a sua criação em 1995, se consolida como uma organização multilateral em prol do comércio.

Sendo membro não somente da OMC desde a sua criação, mas como também do GATT desde seu surgimento em 1948 (WTO, 2020c), o Brasil, com suas particulares características, construiu seu histórico na instituição, estabelecendo um vínculo com a mesma. Segundo Rios e Veiga (2015), o Brasil possui um histórico de preferência pela negociação multilateral, sendo que a atuação do país na organização seria maior do que esperado quando ela é analisada frente ao tamanho da participação que o Brasil possui no comércio internacional.

Tal discussão é relevante para entender a posição do Brasil nessa conjuntura internacional, conjuntura a qual que, assim como afetou a vida dos produtores de algodão no caso da disputa entre Brasil e Estados Unidos no Sistema de Solução de Controvérsias (SSC) da OMC, influencia diversos pontos da economia nacional e internacional.

¹ Tradução: “Fabricado na China”

Portanto, o presente trabalho tem por objetivo analisar e discutir por que a OMC é relevante para o Brasil e como o país conseguiu atingir esse *status* de protagonismo, mesmo sendo um país ainda em desenvolvimento, através de uma revisão de literatura referente à linha de estudo e também através de uma análise descritiva dos dados coletados. Com isso, foram coletados dois bancos de dados principais. O primeiro foi coletado através do Ministério da Economia e se refere às exportações e importações brasileiras de 1997 a 2019, divididos por seção do Sistema Harmonizado. O segundo conjunto de dados foi coletado através do banco de dados da OMC desde 1995 até 2019 e se trata das disputas brasileiras no SSC tanto como reclamante quanto como respondente.

Por fim, além da Introdução e das Considerações Finais, esta monografia está dividida em dois capítulos. O primeiro capítulo visa explicar o que é a OMC e está dividido em três seções que buscam explicar: sua origem, sua consolidação e estruturas e seu sistema de solução de controvérsias. Já o segundo capítulo tem por objetivo inserir o Brasil no contexto de discussão proposto pelo trabalho a partir de quatro seções: evolução do comércio internacional brasileiro, as disputas brasileiras na OMC, um exemplo de disputa brasileira e, por fim, a relevâncias dessas relações brasileiras que foram expostas na instituição.

A OMC COMO INSTITUIÇÃO INTERNACIONAL

Manifestando uma constante evolução ao decorrer dos anos, o comércio internacional apresentou constantes mudanças, principalmente após a Segunda Guerra Mundial com as evoluções tecnológicas e a transformação das comunicações. Com isso, logo após a Segunda Guerra Mundial, formuladores de políticas já sentiam a necessidade da criação de uma instituição internacional que não apenas regulasse esse crescente comércio em volume e variedade, mas também o organizasse e promovesse um ambiente onde medidas poderiam ser debatidas.

Com conflitos na negociação, a organização que viria a assumir esse posto demorou para sair do papel e, como elucida o presente capítulo, não somente demorou para uma instituição consolidada ser ratificada desde a sua ideia inicial, como também precisou apresentar um conjunto robusto de acordos (e conseqüentemente regras) e um sistema para solucionar controvérsias entre membros de forma mais eficiente para que a OMC preenchesse as falhas deixadas pelo GATT, atualizasse suas diretrizes para um comércio que já era muito diferente em 1990 do que foi em 1950 e se consolidasse como uma verdadeira instituição internacional.

1.1 O surgimento da Organização Mundial do Comércio

Já nascidos em um mundo adaptado às rápidas comunicações, aos rápidos transportes e aos diversos produtos disponíveis em suas residências, as atuais gerações podem não perceber o quanto a troca entre os países afeta a vida diária. Talvez seja presunçosa tal afirmação, visto que, com a rapidez das informações, sobre câmbio e saldos comerciais, por exemplo, anunciam o comportamento do país e do mundo quando o assunto é comércio. Porém, diferente dos tempos antigos de colônia brasileira, grãos diversos, frutas típicas e produtos de origem animal podem chegar a lugares muito mais distantes que antes, sem estragarem ou perderem sua atrativa aparência - o que reflete em preços melhores.

No entanto, a história do comércio internacional também teve sua própria progressão para chegar até o ponto atual, na qual esse ambiente de negociações (e o próprio volume de comércio global) foi evoluindo com a expansão da tecnologia e com a evolução das relações comerciais, as quais se referem não somente a como os países negociam entre si, mas também ao quanto negociam.

Tal discussão de “como” e “quanto” já era trazida também pelos economistas clássicos. Adam Smith, David Ricardo e John Mill já debatiam em seus livros, entre outros

diversos assuntos, como um país deveria lidar com a questão do comércio exterior. O próprio David Ricardo em seu livro *Princípio de Economia Política e Tributação* (1817) mostrava, a partir de um exemplo de comércio entre Portugal e Inglaterra, de vinhos e tecidos, os conceitos da vantagem comparativa de um país ao negociar com outro, onde, mesmo não havendo vantagem absoluta, como apregoado por Smith na *Riqueza das nações* (1776), na produção nacional frente a estrangeira, o comércio ainda deveria ser feito, visto que elevaria a produtividade e, com isso, o consumo e o bem-estar gerado a partir dele (RICARDO, 1817).

Contudo, negociações são feitas entre pessoas, de diferentes ideias e interesses, ao passo que apenas o resultado positivo esperado de um acordo de comércio entre dois países, por exemplo, não é o suficiente para que o tal seja firmado. Conforme Krugman e Obstfeld (2008) são diversos os argumentos contrários à prática do livre comércio, como o argumento da falha do mercado doméstico e a distribuição de renda de um país após um acordo, além da formação de *lobbies* empresariais que pressionam - de forma mais eficiente que os consumidores - o governo por proteções comerciais às suas respectivas atividades. Com isso, o fato é que países adotam, e sempre adotaram, certo grau de proteção para o âmbito nacional frente o internacional, contudo, estas barreiras ao comércio não impedem que negociações de acordos comerciais ocorram, nem que sejam negociados visando o benefício mútuo entre as partes.

Krugman e Obstfeld (2008) ressaltam as vantagens que podem resultar de uma negociação comercial. Uma decisão mútua de redução tarifária em um acordo bilateral reduz as chances de que uma guerra comercial ocorra – o que traria resultados prejudiciais para ambos - e evita o problema descrito pelo dilema do prisioneiro no cenário das negociações internacionais, onde a tomada de decisão unilateral visando a maior proteção do país frente às importações, sem negociação e cooperação, resulta em um *payoff* pior para ambas as partes.

Um exemplo de decisão unilateral, que refletiu em efeitos negativos para o comércio internacional, foi no início da década de 1930 - no início da Grande Depressão dos Estados Unidos. A decisão em questão foi a aprovação da lei tarifária *Smoot-Hawley* e, conforme Irwin (1998) em sua discussão sobre as políticas comerciais dos Estados Unidos na década de 1930, se tratava de um projeto de lei que começou a ser formulado em janeiro de 1929 e buscava proteger os fazendeiros americanos das perdas econômicas sofridas ao longo da década de 1920. Sendo formulada e aplicada logo antes da Grande depressão, o autor destaca

que a *Smoot-Hawley* não foi motivo de causa da Grande Depressão², na verdade, conforme apontado por Irwin, o exercício dessa lei foi responsável por aprofundar a crise americana e travar o comércio internacional no início da década de 1930. A decisão provocou uma retaliação de outros países contrários ao aumento tarifário americano, no qual também correram e aumentaram suas tarifas vigentes, o que causou uma diminuição no fluxo das trocas internacionais e uma piora na relação comercial dos Estados Unidos com parceiros comerciais, como o Canada (IRWIN, 1998).

Após a Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos consolidaram sua posição de líder político-econômico no cenário mundial e buscaram reestabelecer a ordem do cenário internacional após as grandes instabilidades resultantes da guerra. Conforme descrito por VanGrasstek (2013b) ao discutir a criação e desenvolvimento do sistema multilateral de comércio, o departamento de estado americano, já em 1945, havia sugerido a criação de uma organização internacional que regulasse o comércio internacional e que proporcionasse um ambiente de negociações multilaterais para os países discutirem entre si. Tal instituição viria a ser referenciada pelo próprio departamento como *International Trade Organization*³ (ITO) e sua proposta foi evidenciada através da Carta da Conferência Havana – conferência que se estende de novembro de 1947 até março de 1948. Matsushita *et al.* (2015a) ressaltam que a ITO foi pensada para ser um “terceiro pilar” na organização econômica mundial do pós-guerra, onde atuaria juntamente ao Banco Mundial e ao Fundo Monetário Internacional – ambas instituições já haviam sido criadas em 1944 pela conferência de *Bretton Woods*.

No entanto, com a falta de apoio pelo partido republicano nos Estados Unidos para a aprovação da Carta da Conferência Havana pelo congresso americano, a ITO caiu no esquecimento após a desistência do presidente Truman em levar para frente o projeto. Com isso, a criação da instituição fracassa quando o país, que já era líder no cenário mundial do pós guerra, não aprovou os parâmetros da organização (VANGRASSTEK 2013b).

Outra proposta que tramitava em 1947 era a criação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês⁴), acordo que, em seu objetivo inicial, regularia provisoriamente o comércio internacional até a consolidação da, posteriormente falida, ITO. Segundo exposto por VanGrasstek (2013b), o GATT foi fundado sobre os princípios

² O autor aponta que frequentemente foi confundido que a *Smoot-Hawley* tinha sido motivo de causa da Grande Depressão dos Estados Unidos.

³ Em tradução livre: Organização Internacional de Comércio.

⁴ A sigla em inglês corresponde a: General Agreement on Tariffs and Trade.

incondicionais de Nação Mais Favorecida (sigla em inglês: MFN) e os princípios de tratamento nacional, o acordo também possuía um vago sistema de disputas, porém, nada perto da magnitude que o sistema da OMC apresenta atualmente.

O que antes tinha o propósito de ser provisório se tornou permanente quando a ITO não passou pelo congresso americano. Tanto VanGrasstek (2013b) quanto Matsushita *et al.* (2015a) evidenciam que o GATT já possuía pontos negativos em sua composição desde a sua aprovação e estabelecimento, pontos que teriam de ser revistos em algum momento futuro conforme fosse evoluindo o sistema de trocas internacionais, ou conforme a consolidação da prometida ITO na época. Dentre esses pontos, Matsushita *et al.* (2015a, p. 2 - 3) destacam⁵,

Mesmo assim, o GATT sempre sofreu do que o professor Jackson denominou como “defeitos de nascença”, fraquezas inerentes que frearam suas operações. Esses defeitos de nascença incluíam:

1. A falta de um contrato que garantisse ao GATT uma personalidade legal e que estabelecesse seus procedimentos e estrutura organizacional;
2. O fato de que o GATT tivesse apenas uma aplicação “provisória”;
3. O fato de que o Protocolo de Aplicação Provisória continha provisões que permitiam às partes contratantes do GATT em manter a legislação que estava em vigor ao ascender ao GATT e que fosse inconsistente com as leis do GATT (o que é chamado de direitos do avô⁶); e
4. Ambiguidade e confusão sobre a autoridade do GATT, a capacidade de tomada de decisão e status legal.

Portanto, tendo em vista o processo de evolução tecnológica e de globalização, os pontos negativos do GATT começaram a pesar ao apresentarem “espaços vazios” na regulação de um comércio internacional que, em 1980, já possuía uma dinâmica diferente do que era apresentado em 1947, por exemplo. A década de 1980 não é escolhida ao acaso como exemplo aqui, visto que VanGrasstek (2013b) documenta que foi na Rodada Uruguai⁷ que surgiram sugestões para a criação de uma instituição consolidada e que preenchesse as falhas as quais o GATT, como acordo, não conseguia cobrir. Sendo assim, a nova organização começava a ser

⁵ Tradução nossa:

Nevertheless, the GATT always suffered from what Professor Jackson has termed ‘birth defects’, inherent weaknesses that handicapped its operation. These birth defects included:

1. The lack of a charter granting the GATT legal personality and establishing its procedures and organizational structure;
2. The fact that the GATT had only ‘provisional’ application;
3. The fact that the Protocol of Provisional Application contained provisions enabling the GATT contracting parties to maintain legislation that was in force on accession to the GATT and was inconsistent with the GATT (so-called grand-father rights); and
4. Ambiguity and confusion about the GATT’s authority, decision-making ability, and legal status.

⁶ O termo utilizado por Matsushita *et al.* (2015a, p. 4) é *grand-father rights*.

⁷ A rodada se inicia em setembro de 1986 e se estende até dezembro de 1993.

sugerida pelo Canadá e pela Comunidade Europeia⁸ quatro anos após o início da Rodada Uruguai. No entanto, Matsushita *et al.* (2015a) já relatavam que logo no início da rodada já era sentida a necessidade da criação de melhores mecanismos institucionais e de solução de disputas que aportassem os novos problemas que pressionavam os países, principalmente, os que pertenciam a categoria dos desenvolvidos.

A sugestão de criar uma organização internacional que regulasse o comércio em um escopo muito maior do que o GATT, e revisar o mesmo, passou a ser uma ideia mais aceita em 1990 do que foi em 1947. Como citado anteriormente, o “atraso” institucional do GATT para o comércio em constante evolução da época colocava em destaque a falta de regras e regulamentos para assuntos como: serviços, investimentos, propriedade intelectual e agricultura, assuntos os quais atingiam muito mais os países desenvolvidos e, com isso, os novos problemas resultantes da falta de regulação do GATT se tornaram incentivos para a criação do que viria a ser a OMC (Organização Mundial do Comércio) (VANGRASSTEK, 2013b).

A OMC é fundada no dia primeiro de janeiro de 1995 após as negociações durarem os anos restantes da Rodada Uruguai, integrando um novo sistema de disputas e incorporando o GATT – além, é claro, de trazer novas regras para os grandes problemas pautados na rodada.

Por fim, vale ressaltar que, apesar das negociações para a criação de uma nova instituição em 1990 terem se desenvolvido a partir das discussões de uma proposta de revisão do GATT feita pela Comunidade Europeia, VanGrasstek (2013b) destaca que o papel do Canadá foi mais crucial ainda, quando, como parte contratante do GATT, pôde tirar do papel a ideia de criar uma Organização Mundial do Comércio – ideia que já havia sido proposta pelo professor John N. Jackson⁹. O autor também cita que, no decorrer das negociações para a criação da OMC, ainda existia um receio de que o congresso americano não aprovasse novamente os parâmetros dessa nova organização em criação, porém, como novos problemas de regulação no comércio internacional afligiam os países desenvolvidos e a corrente de pensamento econômico rumava para um âmbito cada vez mais liberal - VanGrasstek (2013b) até chega a citar o Consenso de Washington como influência nesse viés de pensamento, na qual

⁸ VanGrasstek (2013b) relata que os canadenses e europeus julgavam o GATT como fraco, fragmentado e provisórios demais para com os novos problemas que surgiam.

⁹ Assim como destacado pela citação direta do texto de Matsushita *et al.* (2015a), o professor Jackson que redigiu o famoso texto evidenciando os “defeitos de nascença” do GATT, foi o idealizador da criação de uma nova instituição que corrigisse os erros do acordo. VanGrasstek (2013a) cita que foi o próprio professor que trouxe o nome “Organização Mundial do Comércio”.

observou-se um Estados Unidos mais disposto a impor seus tratados de interesse e até mesmo a ceder em outros pontos.

É importante lembrar o que foi o Consenso de Washington, isto é, o que foi o dito “consenso” que também influenciaria os Estados Unidos na Rodada Uruguai. Hurt (2020) define o Consenso de Washington como um conjunto de recomendações de política econômica acordadas entre, principalmente, pelo Fundo Monetário Internacional, pelo Banco Mundial e pelo Departamento de Tesouro dos Estados Unidos¹⁰. Tais recomendações foram direcionadas aos países em desenvolvimento, com foco na América latina pela sua crescente dívida externa, na década de 80.

Hurt (2020) também ressalta que as recomendações também foram cunhadas como neoliberais visto que as instituições possuíam uma visão compartilhada de livre mercado e menor envolvimento do Estado na economia. Já John Williamson, o próprio criador do termo “Consenso de Washington”, ao argumentar o porquê de ter criado o termo “consenso” em Williamson (1993), discorda que as medidas teriam orientações neoliberais, e sim seriam, como define o próprio autor, medidas consensualmente adotadas como benéficas por economistas sérios – e não necessariamente somente pelos neoliberais, visto que os resultados das mesmas já são evidenciados como benéficos para a economia de um país. Williamson destaca que os seguintes temas das recomendações do Consenso de Washington para explicar o escopo do consenso: disciplina fiscal; prioridade dos gastos públicos; reforma tributária; liberalização financeira; comportamento da taxa de câmbio; liberalização do comércio; investimento estrangeiro direto; privatizações; desregulações; e direitos de propriedade. Conforme a argumentação do autor, em uma democracia nem todas as medidas seriam aceitas de prontidão, contudo, John Williamson já destacava que, para um benefício econômico de longo prazo, elas precisaram ser buscadas pelos principais partidos de um país.

1.2 A consolidação da OMC no cenário internacional e suas estruturas

A criação da OMC é sugerida em um momento em que, dados os novos desafios impostos por uma constante evolução das relações comerciais internacionais, o GATT começa a apresentar *gaps* (falhas) como principal agente internacional regulando o fluxo de comércio.

No entanto, chamar o GATT de agente regulador pode ser inapropriado, visto que o mesmo não se definia como uma instituição consolidada lá em 1947, e sim como um acordo

¹⁰ Tradução nossa: U.S. Department of Treasury.

geral de tarifas entre diversos países, deixando a desejar em vários pontos logo de início – vide os defeitos do GATT citados por Matsushita *et al.* (2015a), como uma carta que garantisse ao GATT direitos legais e o estabelecimento de estruturas e processos organizacionais¹¹.

A OMC é proposta desde os meados da Rodada Uruguai como instituição completa, impondo e, sobretudo, estabelecendo no cenário internacional das trocas direitos, deveres, regras e até mesmo ferramentas para a solução de disputas entre membros. Ao incorporar as regras do GATT (atualizadas e revistas) e colocar novas em vigência, a OMC garantiu a robustez necessária para assumir o posto de uma instituição internacional que não só regula e busca um comércio internacional cada vez mais livre, mas também fornece um palco multilateral para discussões entre países de diferentes tamanhos e poderes econômicos, onde, desde a assinatura em Marrakesh, a OMC foi incumbida com cinco funções essenciais, as quais WTO (2015, p.12)¹² aponta como:

[...] facilitar a implementação, administração e operação dos acordos da OMC; prover um fórum para negociações entre membros que lide com suas relações multilaterais de comércio, assim como uma estrutura para implementar os resultados de tais negociações; administrar o Sistema de Solução de Disputas, o mecanismo legal para resolver disputas de comércio [...] monitorar políticas comerciais nacionais através do Mecanismo de Revisão de Política Comercial; e, cooperar, conforme necessário, com o FMI, com o Banco Mundial e com suas respectivas agências afiliadas com o objetivo de atingir uma maior coerência na elaboração de políticas econômicas globais.

Em uma cartilha auto explicativa sobre a instituição, a OMC ressalta a importância de seus acordos assinados, e ratificados nacionalmente, por cada país presente na instituição, o que representa um conglomerado de 164 países membros aos quais englobam 98% do comércio mundial (WTO, 2018). Tais acordos colocam a OMC em um patamar único, visto que é a única organização mundial que lida com o estabelecimento de regras para o comércio entre nações (WTO, 2015).

Lidar com tantos membros em um ambiente de negociações multilaterais eleva a complexidade do trabalho feito pela organização. Fora o próprio secretariado da instituição, a organização da mesma também é explicada em WTO (2015) e em WTO (2018), onde, além

¹¹ Conforme Matsushita *et al.* (2015a) faltava ao GATT, por exemplo, poder para sancionar os países. Tal ponto foi incorporado somente na OMC.

¹² Tradução nossa:

[...] to facilitate the implementation, administration, and operation of WTO agreements; to provide a forum for negotiations among members concerning their multilateral trade relations, as well as a framework for the implementation of the results of such negotiations; to administer the Dispute Settlement Understanding (DSU), the legal mechanism for settling trade disputes [...] to monitor national trade policies through the Trade Policy Review Mechanism; and, to cooperate, as appropriate, with the IMF and the World Bank and their affiliated agencies with a view to achieving greater coherence in a global economic policy-making.

dos próprios países membros decidirem os acordos usualmente via consenso entre todas as partes, a OMC também possui acima de tudo as reuniões ministeriais, de frequência bianual, que trazem todos os membros para a discussão. Abaixo das Reuniões Ministeriais existe o Conselho Geral que atua de forma interina no corpo da instituição, na qual, como se fosse o centro de uma grande teia, se liga a outros conselhos especializados – que respondem para o conselho geral – e se reúne também como dois dos principais mecanismos da OMC: o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) e o Órgão de Revisão de Política Comercial¹³. Por fim, além do Conselho Geral, e de outros conselhos especializados, também existem os comitês especializados por assuntos - aos quais reportam ao Conselho Geral e conselhos especializados conforme o tema em que se empenham.

Apesar da quantidade (e importância) dos países membros, da promoção de um verdadeiro ambiente multilateral (que negocia acordos relevantes para melhorar a troca comercial entre os membros) e da complexidade organizacional da instituição, ainda assim alguns fatores adicionais podem ser expostos para entender melhor como a OMC se consolidou como instituição nesses pouco mais de 25 anos.

Azevedo (2015)¹⁴ em seu texto sobre os vinte anos da OMC, expõe três pontos que, juntos ao alicerce da instituição, respaldam o fato de que a organização não só conseguiu continuar os trabalhos do GATT, mas como também conseguiu melhorá-lo, ampliá-lo e deixá-lo mais transparente.

No primeiro, o autor ressalta a importância das negociações comerciais feitas pela OMC e a entrada de novos membros, em que dois países de peso para o comércio internacional foram aceitos na organização: China e Rússia. Ainda sobre as negociações, Azevedo (2015) já havia ressaltado sua preocupação com a duração da Rodada Doha, porém, mesmo assim ele destaca a importância de acordos obtidos nesse processo, como o Acordo de Compras Governamentais.

Como assunto de destaque em sua discussão, Azevedo (2015) aponta para a importância do Sistema de Solução de Controvérsias (SSC) e como o sistema ganhou confiabilidade dos membros, a tal ponto que países que estão presentes em um mesmo acordo

¹³ Tradução nossa: Trade Policy Review Body.

¹⁴ O brasileiro Roberto Azevedo foi diretor da organização por quase sete anos. Seu mandato se iniciou no dia 1 de setembro de 2013 e se encerrou em 31 de agosto de 2020. O ex-diretor resolveu abdicar do cargo um ano antes da finalização do mandato (WTO, 2020n).

comercial¹⁵ utilizam do mecanismo da OMC para resolver suas disputas, na qual a alta confiabilidade dos membros nos mecanismos é refletida por um alto número de casos. Já o terceiro ponto que deve ser evidenciado, é a relevância do trabalho de monitoramento feito pela instituição regularmente, ao qual entram nesse tópico o trabalho do Mecanismo de Revisão de Política Comercial e dos comitês que monitoram áreas específicas, onde, como novamente destaca Azevêdo (2015), o número de casos levados aos comitês novamente ressalta a importância que os países membros dão para o trabalho da organização. Por fim, o autor também destaca um caso importante do trabalho de monitoramento da instituição, este foi realizado durante a crise de 2008 e foi crucial para a retomada do comércio internacional nos pós crise, evitando uma elevação generalizada de barreiras comerciais – assim como ocorreu na década de 1930.

Assim sendo, dada a abrangência da instituição na regulação do comércio internacional a partir de seus países membros, a promoção de um ambiente multilateral (e transparente) de negociações, as suas conquistas e para tornar o comércio internacional cada vez melhor e mais fluido e os aparatos institucionais aos quais dispõe para seu trabalho diário e de resolução de problemas – que possui respaldo na confiança colocada pelos países membros – percebe-se que a Organização Mundial do Comércio conseguiu firmar seu verdadeiro posto de organização após as confusões deixadas pelo GATT e também tomar seu lugar ao lado do FMI e do Banco Mundial.

1.3 O Sistema de Solução de Controvérsias

Conforme advertido através da discussão sobre a consolidação da OMC na seção anterior, o Sistema de Solução de Controvérsias (SSC) da instituição e o órgão que administra esse sistema (OSC – Órgão de Solução de Controvérsias) merecem destaque nesse trabalho, dedicando-se uma seção exclusiva para o entendimento de um mecanismo que apresentou grandes avanços desde os tempos do GATT.

A OMC (WTO, 2020a) destaca que a solução de disputas da instituição é protagonista para sistema comercial multilateral, visto que ele garante o seguimento das leis estabelecidas pelos acordos assinados e, com isso, auxilia na preservação de um sistema de comércio internacional mais seguro e previsível. Matsushita *et al.* (2015b) também corroboram

¹⁵ No artigo, Azevêdo (2015) utiliza o exemplo da relação dos EUA, Canadá e México, países membros do NAFTA.

com a opinião da OMC sobre o destaque que o sistema possui, na qual se referem ao sistema como o tribunal internacional de maior importância no mundo.

Para entender a necessidade de tal sistema, é válido apresentar uma analogia simples. Pense em uma família de quatro pessoas inseridas em um sistema comum de rotina em um ambiente de convívio familiar, é de se esperar que em algum momento a decisão de um membro poderá provocar atritos dentro dessa família, podendo o motivo, por exemplo, ser a desobediência do filho que comeu a sobremesa antes do jantar – quebrando a regra previamente estabelecida por seus pais. Agora, se é fácil tais discordâncias aparecerem em um ambiente “microscópico”¹⁶, no sistema multilateral de comércio também é previsto que decisões de países membros na OMC, e com isso assinantes dos acordos, tomem decisões (de forma intencional ou não) que vão contra parâmetros e obrigações pré estabelecidas, e já acordadas, e(ou) que acabam prejudicando economicamente outros membros.

Sendo assim, como o próprio nome já intui, o SSC é um ambiente para países membros trazerem reclamações e contestações de medidas aplicadas por outro membro¹⁷. A instituição em WTO (2020h) esclarece que uma controvérsia, ou disputa, surge quando um ou mais membros julgam que a política tomada por algum país vai contra os acordos da instituição, falhando em manter suas obrigações com a instituição. WTO (2020a) também aponta que os países acordaram que, ao invés de tomarem medidas unilaterais de “reação”, irão recorrer ao sistema quando crerem que algum acordo ou obrigação foi violada por alguma medida. Já Matsushita *et al.* (2015b) ainda destacam que, nesse ambiente de disputas, os países ainda ficam pressionados a cumprirem as regras do sistema, visto que podem atuar tanto como reclamantes quanto respondentes.

Como já foi comentado anteriormente nesta seção, o SSC não se originou com o surgimento da OMC após a assinatura do Acordo de Marrakesh em 1995. Um sistema para apresentar controvérsias já funcionava durante os períodos do GATT, uma vez que, conforme atestam Matsushita *et al.* (2015b), já existia uma noção desde os primórdios do GATT que controvérsias entre países pudessem surgir e necessitassem de alguma determinação.

¹⁶ Ambiente microscópico em comparação com o tamanho do sistema internacional de comércio.

¹⁷ Sob a aplicação *amicus curiae*, terceiros, como professores universitários e ONGs, também podem apresentar suas aplicações, porém, apenas se requisitado via painel ou Órgão Apelarivo. Outra forma de aplicação de tais terceiros é procurar um representante de seu governo para requisitar que suas considerações sejam levadas à disputa (MATSUSHITA *et al.*, 2015b).

No GATT o motivo para o surgimento de uma disputa era semelhante com o que é visto atualmente na OMC, ou seja, a aplicação de medidas políticas por um membro que iam contra as regras do próprio acordo (MATSUSHITA *et al.*, 2015b). Porém, VanGrasstek (2013c) relata que o sistema no acordo tarifário tinha menor relevância que o atual, visto que as ações recomendadas após o resultado da disputa (isto é, as ações recomendadas via painel) eram aceitas apenas via consenso entre os membros do GATT, no entanto, como pode parecer evidente, tal medida podia ser facilmente bloqueada, uma vez que bastava que o país respondente não aceitasse as medidas para que ela não fosse aprovada em corpo.

Indo de acordo com VanGrasstek (2013c), Matsushita *et al.* (2015b) destacam que justamente no GATT os painéis não tinham o poder de decretar suas decisões, tendo de se limitar a recomendações. Outros problemas também são destacados pelos autores como: atraso na formação de painéis e na aplicação das decisões. Deste modo, com a presente necessidade de reformas ao longo da Rodada Uruguai, o ambiente para se solucionar disputas também foi reformulado, buscando reparar erros, corrigir os incentivos e ampliar escopos.

Atualmente, Matsushita *et al.* (2015b) explicam que na OMC o sistema funciona com um viés mais legal – ou seja, baseado em um conjunto de determinações e regras – do que no período do GATT, onde predominavam as negociações diplomáticas. Tal sistema não deixa brechas para decisões baseadas em poder.

Internamente, o SSC é administrado por três entidades administrativas. São elas: Órgão de Solução de Controvérsias (OSC); Conselho Geral¹⁸; e Órgão Apelativo¹⁹ (OA). O OSC estabelece os painéis e os gere, adota os relatórios vindos dos tanto dos painéis quanto do OA e autoriza sanções. Já o Conselho Geral, é citado como entidade administrativa do SSC porque também pode atuar como OSC se necessário. Ademais, o OA é um corpo interno que permite a países membros recorrerem (ou em outro termo: apelarem) às decisões emitidas pelo painel, na qual o OA possui o poder de manter, alterar ou até mesmo derrubar as decisões emitidas pelos painéis – ou seja, o OA possui a palavra final na disputa, porém, após o término da revisão da decisão de um painel pelo OA, sua decisão deve ser aceita incondicionalmente pelas partes, podendo ser barrada apenas via consenso no OSC (MATSUSHITA *et al.*, 2015b).

Apesar de várias entidades administrativas internas comandando esse sistema, o SSC também possui um acordo principal que estabelece as regras do sistema, o Entendimento

¹⁸ Tradução nossa: General Council.

¹⁹ Tradução nossa: Appellate Body (AB).

de Solução de Controvérsias²⁰ (ESC) (WTO, 2020h). De acordo com VanGrasstek (2013c), o ESC possui dois princípios fundamentais inseridos em sua formulação:

- Nação Mais Favorecida²¹ (NMF): “previne um país de discriminar entre um parceiro comercial e outro na fronteira”²²;
- Tratamento Nacional: “previne que um país discrimine entre seus próprios produtos frente aos produtos de outro país dentro da fronteira.”²³

No entanto, VanGrasstek (2013c) também alerta que o ESC possui uma série de exceções que justificam a aplicação de medidas que, sem elas, seriam ilegais perante a gama de acordos vigentes, porém, que entram em conformidade a partir de tais especificações. A caráter de exemplo, uma exceção que pode ser levantada por um país é uma medida fundamentada a partir da justificativa de conservação de recursos naturais esgotáveis.

Discutida a parte administrativa e o acordo geral que rege o sistema, ainda permanece a dúvida ao pensar no SSC: como são dados os procedimentos para justamente solucionar tais controvérsias?

Matsushita *et al.* (2015b) apontam que, antes da abertura de um painel, devem ser realizados primeiro os pedidos de consulta acerca da disputa levantada, na qual o país – ou países, visto que, se for de interesse próprio, um país pode entrar adicionalmente na disputa como parte primária na posição de reclamante, ou como parte terciária para acompanhar o processo – deve realizar um pedido formal para iniciar o processo de consultas. Caso as consultas falhem em um período de 60 dias, a formação de um painel pode ser requisitada, onde o autor indica que a função do painel é contribuir com o OSC para solucionar a disputa abordada. Um painel não é nada mais que um grupo de especialistas composto no geral por três indivíduos (dependendo do caso podem ser cinco) que irão julgar o caso em quentão, sendo que os membros são apontados pelo secretariado da organização, das quais as partes primárias da controvérsia podem aceitar ou não a composição dos membros estabelecidas no painel, no entanto, após aceitos, a composição não pode ser alterada (MATSUSHITA *et al.*, 2015b).

²⁰ Tradução nossa: Dispute Settlement Understanding (DSU)

²¹ Tradução nossa: Most Favored Nation (MFN)

²² Tradução nossa: [...] prevents a country from discriminating between one trading partner and another at the border [...].

²³ Tradução nossa: [...] prevents a country from discriminating between its own products and those from another country behind the border.

Após a formação, o painel inicia suas verificações do processo utilizando-se das submissões escritas das partes primárias e terciárias e de audiências com ambas. Terminadas as verificações, se inicia o processo de revisão pelos especialistas e logo depois é iniciado um processo de revisão interino que produzirá um relatório provisório. Posteriormente à finalização do processo de revisão, o relatório final é encaminhado para o OSC, que pode adotá-lo ou, caso tenha a apelação de alguma das partes via OA, o OSC deve recorrer aos relatórios do OA, já que o OA possui o poder de decisão final, ou seja, acima dos painéis (MATSUSHITA *et al.*, 2015b; WTO, 2020r).

Um ponto que merece ser observado durante a discussão a respeito do processo de disputa é que, mesmo que o OSC atualmente na OMC esteja orientado para uma abordagem legal, ainda podem acontecer abordagens de cunho diplomático durante todo o processo de disputa até a formulação de um relatório, ou seja, desde as consultas iniciais até as revisões finais, tais processos são referidos, em inglês, pela organização como: *good offices, conciliation or mediation* (WTO, 2020r). Matsushita *et al.* (2015b) ainda comentam que tais termos podem ser oferecidos pelo Diretor Geral e se referem, respectivamente, a: um canal de comunicação entre as partes primárias; uma investigação independente da controvérsia e formação de uma proposta de conciliação entre as partes; e um participante ativo no processo para reunir as partes em negociações informais. Os autores ainda comentam que esses três métodos não são excludentes entre si, isto é, podem ser utilizados juntos e funcionam quando resolvem casos em que a abordagem jurídica falha.

Após a adoção do relatório do painel ou do OA, é dada entrada à parte de implementação do relatório, caso provado negligência da parte respondente. No entanto, em sua discussão, Matsushita *et al.* (2015b) fazem um alerta nesse ponto, na qual o período para se implementar as medidas é definido como “período razoável”. Tal período pode ser determinado pelo próprio OSC através da proposta de algum membro, acordado entre as partes ou por arbitrariedade dentro de noventa dias da adoção do relatório – entretanto, caso prevaleça a última opção, o país responsável possui até quinze meses para implementar os parâmetros do relatório.

Mas é de se prever que existam casos em que os países respondentes negligenciam ou até mesmo não aplicam as especificações do relatório resultante do processo de disputa. Nesse caso, a OMC se destaca em estabelecer regras que garantam a punição por não cumprimento. Lembre-se que a instituição não pode ferir a soberania nacional de um país e impor que ele passe e aplique as medidas nacionalmente. Sendo assim, Matsushita *et al.* (2015b)

explicam que a OMC promove medidas de compensações comerciais adicionais que tangenciam o mesmo assunto da disputa e, caso as compensações falhem e não sejam realizadas, a OMC concede o direito de retaliação ao país reclamante²⁴ – em proporções semelhantes ao prejuízo causado pela parte respondente. Todavia, os autores reforçam que o direito à retaliação é temporário e que é função do OSC autorizar e, principalmente, monitorar as medidas de retaliação aplicadas. Outro ponto de destaque é que, como as retaliações são temporárias, elas expiram quando: a incoerência é sanada, ocorre a solução dos prejuízos ou ocorre alguma solução entre as partes.

Dado o objetivo desta seção de explicar de forma geral o sistema para melhor entendimento do leitor, foi exposta a explicação e o funcionamento geral do sistema que se configura como o “ás” da OMC. No entanto, ainda é necessário comentar que o OSC possui seus casos especiais de resolução de disputas, algo que, em um ambiente com uma abordagem tão complexa, que é o caso do sistema internacional de comércio, se faz necessário na conduta legal do sistema. Tais exemplos são evidenciados em Matsushita *et al.* (2015b), onde os autores explicam pontos como: a inferência adversa, a responsabilidade de qual membro deve apresentar provas ao caso e, o já citado anteriormente, *amicus curiae*.

Por fim, também é importante destacar que o sistema não é perfeito e que, inevitavelmente, apresenta defeitos. VanGrasstek (2013c), por exemplo, cita o chamado “Processo Jara” que tinha como objetivo passar medidas que deixassem a solução de disputas mais eficiente e menos custosa – segundo o autor, a reforma feita a partir da Rodada Uruguaí elevou muito os custos dos processos de disputa. Já as críticas de Matsushita *et al.* (2015b) tangenciam a adoção de um modelo judicial, a falta de checagem dos relatórios finais emitidos pelo OA²⁵, a maior necessidade de soluções diplomáticas (do campo das negociações) para as disputas, uma maior transparência de andamento no andamento dos processos e uma maior participação de ONGs.

²⁴ Ou países, deve-se lembrar sempre que pode existir mais de um reclamante.

²⁵ Lembrando, o Órgão Apelo que emite a decisão final.

O BRASIL COMO MEMBRO NA OMC

Conforme WTO (2020c), o Brasil é um dos países em desenvolvimentos mais ativos do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), tendo uma reputação construída sobre casos de disputas bem sucedidos e negociações com outros países conforme lhe foi demandado no OSC. Contudo, antes de se analisar o comportamento do Brasil neste órgão, é crucial realizar um raio X sobre o fluxo de comércio brasileiro, ou seja, saber o comportamento tanto das exportações quanto das importações brasileiras – que no caso foram feitas de 1997 até 2019.

Além do panorama do fluxo comercial e das empreitadas tomadas e sofridas no OSC, os casos brasileiros no órgão também envolveram grandes players internacionais e, no caso do contencioso do algodão, é observado como um país em desenvolvimento sem muita participação no cenário das trocas internacionais pode bater de frente contra um país desenvolvido (no caso, os Estados Unidos).

Todos esses pontos de discussão também demonstram parte do comportamento brasileiro no órgão e, portanto, também se faz necessário discutir como o perfil comercial do brasileiro influencia no seu comportamento no OSC e, com isso, na OMC - pela qual o país está atado em regras e acordos.

1.4 A evolução do comércio internacional brasileiro durante os anos da OMC

A base de dados montada possui periodicidade mensal abrangendo os anos de 1997 a 2019, portanto, correspondem um período de vinte e dois anos de comércio exterior brasileiro. Vale ressaltar que o propósito dessa subseção é utilizar a análise exposta sobre o perfil brasileiro de comércio como base complementar das discussões que envolvem o Brasil e as questões internacionais - quando for assim necessário.

Tanto os dados de exportações quanto de importações, foram retirados da base do Ministério da Economia (2019), por meio da plataforma *ComexStat*. Os dados estão detalhados por seção, conforme o Sistema Harmonizado internacional, e restritos ao período de 1997 a 2019. Dada a data de criação da OMC, a série histórica que representa a evolução das exportações e importações brasileiras se iniciaria em no ano de 1995, porém, o governo brasileiro havia adotado o Sistema Harmonizado como categorização para os dados de comércio exterior somente em 1997, os dados de comércio para os anos de 1995 e 1996 encontram-se organizados pela Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM). Portanto, para evitar erros de categorização e adequação dos dados na passagem da NBM para o Sistema Harmonizado, optou-se como ano de início da análise o ano de 1997. É importante destacar que a exclusão

desses dois anos não afeta o objetivo da análise, que é identificar a evolução dos produtos exportados e importados e quais são os setores ligados a esse comportamento de evolução do comércio.

Quadro 1 - Descrição das seções de categorização dos fluxos de exportação e importação

Número da seção	Descrição da seção
I	Animais vivos e produtos do reino animal
II	Produtos do reino vegetal
III	Gorduras e óleos animais ou vegetais; Produtos da sua dissociação; Gorduras alimentares elaboradas; Ceras de origem animal ou vegetal
IV	Produtos das indústrias alimentares; Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; Tabaco e seus sucedâneos manufaturados
V	Produtos minerais
VI	Produtos das indústrias químicas ou indústrias conexas
VII	Plásticos e suas obras; Borracha e suas obras
VIII	Peles, couros, peles com pelo e obras destas matérias; Artigos de correeiro ou de seleiro; Artigos de viagem, bolsas e artefatos semelhantes; obras de tripa
IX	Madeira, carvão vegetal e obras de madeira; Cortiça e suas obras; Obras de espartaria ou de cestaria
X	Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; Papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas); Papel e suas obras
XI	Matérias têxteis e suas obras
XII	Calçado, chapéus e artefatos de uso semelhante, guarda-chuvas, guarda-sóis, bengalas, chicotes e suas partes; Penas preparadas e suas obras; Flores artificiais; Obras de cabelo
XIII	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes; Produtos cerâmicos; Vidro e suas obras
XIV	Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras; Bijuteria; Moedas
XV	Metais comuns e suas obras
XVI	Máquinas e aparelhos, material elétrico e suas partes; Aparelhos de gravação ou reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios
XVII	Material de transporte
XVIII	Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia ou cinematografia, medida, controle ou de precisão; Instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; Relógios e aparelhos semelhantes; Instrumentos musicais; suas partes e acessórios
XIX	Armas e munições; suas partes e acessórios
XX	Mercadorias e produtos diversos
XXI	Objetos de arte, de coleção e antiguidades
XXII	Transações especiais

Fonte: Elaboração própria do autor – Ministério da Economia (2020a e 2020b).

Quanto ao Sistema Harmonizado, os dados estão divididos por seção, sendo vinte e duas para as exportações e vinte e uma para as importações. A única diferença de categorização dos dois fluxos de comércio está na ausência da categoria vinte e dois - XXII: Transações especiais – para os dados de importação. Conforme exposto pelo Ministério da Economia (2020a e 2020b) as seções podem ser visualizadas no Quadro 1 (acima).

Ainda no que diz respeito à organização e tratamento de dados, ambas as bases – exportação e importação – foram ajustadas com o intuito de verificar a evolução real do volume de comércio dos respectivos setores representados pelos produtos, excluindo efeitos nominais. Dada a confiabilidade e abrangência, o *Consumer Price Index* (CPI - U) foi o índice utilizado para ajuste visto que tanto os valores de exportação quanto os de importação são dados em dólar. O CPI – U é um índice realizado pela agência governamental americana *Bureau of Labor Statistics* e mede a inflação dos consumidores urbanos, sendo assim, abrange uma ampla faixa de bens e serviços – se tornando adequado para utilizá-lo para deflacionar os dados. O índice foi recolhido através do banco de dados fornecido pelo IPEA DATA (2020) e abrange também o mesmo período dos dados dos fluxos de comércio. Também deve-se destacar que a base do número índice foi estabelecida em junho de 2007 com o objetivo de evitar disparidades entre os números índices, e por consequência dos valores, nos extremos da série.

Por fim, antes das análises separadas de evolução das exportações e importações, deve-se ressaltar que os dados foram analisados em três categorias: evolução geral; valor real acima ou igual a US\$ 1 bilhão no mês; valor real acima ou igual a US\$ 2 bilhões no mês. O intuito da categorização é identificar, e com isso filtrar, os setores destaques nos fluxos de comércio.

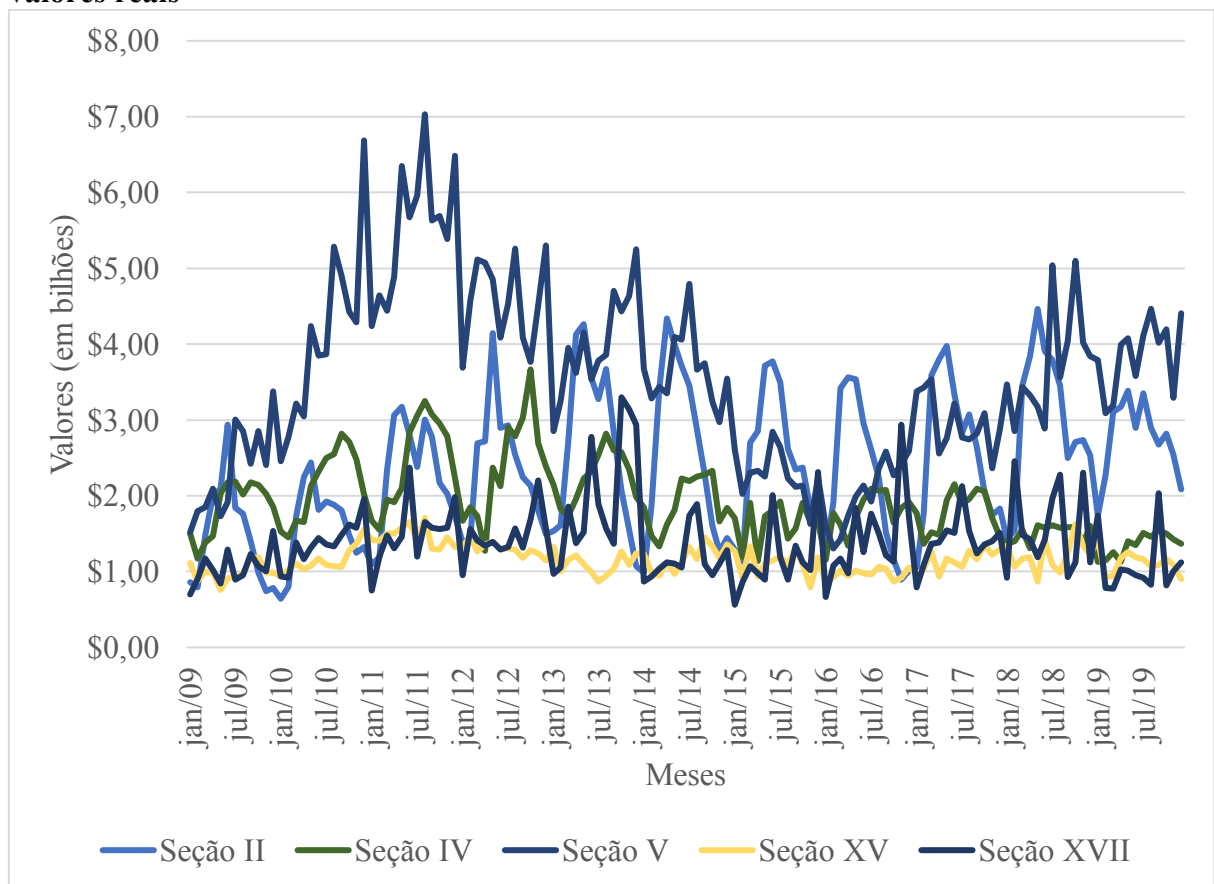
1.4.1 Exportações

Apenas oito categorias de produtos se destacaram quanto aos valores negociados no decorrer da série. Sendo assim, as outras catorze categorias (sendo elas: III, VII, VIII, IX, X, XI, XII, XIII, XIV, XVIII, XIX, XX, XXI, XXII) não foram representativas para se destacar no perfil exportador do país. No entanto, apesar de certas categorias se manterem na base do gráfico quanto aos valores exportados, como a seção XIX, ocorreu o caso da categoria X - Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; Papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas); Papel e suas obras – que apontou uma evolução crescente ao decorrer da série, porém, não atingiu faixa determinada de US\$ 1 bilhão mensal, sendo assim, apesar da evolução real dos valores mensais, a categoria voltou a apresentar um comportamento de

estabilidade após o pico da categoria na série em janeiro de 2019 (US\$ 981.061.805,09). Para efeitos comparativos, em dezembro de 2019 a seção X apresentou o valor real de US\$ 511.578.507,03.

As oito categorias de produtos que se aproximaram, atingiram ou ultrapassaram a marca de valor real de US\$ 1 bilhão mensal foram: I, II, IV, V, VI, XV, XVI e XVII. Nessa parte da análise os produtos da seção VI - Produtos das indústrias químicas ou indústrias conexas – foram incluídos ao grupo por apresentar diversos picos de valores acima de US\$ 1 bilhão como em maio e julho de 2011 (US\$ 1.052.408.478,81 e US\$ 1.139.828.412,36, respectivamente) e julho de 2014 (US\$ 1.012.604.002,06), diferente da seção X, a seção VI não pôde ser descartada por apresentar uma aproximação, e em alguns pontos ultrapassando, da marca de análise estabelecida. Sendo assim, tal categoria se apresenta como relevante ao destacar os valores mensais de exportação (valores reais).

Gráfico 1 - Evolução das exportações de 2009 a 2019 para a faixa de US\$ 2 bilhões em valores reais*



*Obs: Foram plotados apenas os últimos dez anos de evolução para facilitar a visualização do gráfico, portanto, o restante dos dados também foi considerado na análise.

Fonte: Elaboração própria do autor – dados do Ministério da Economia para exportação (Ministério da Economia, 2020b).

Quando apenas o grupo de 8 seções é analisado na série, cinco dessas seções: II, IV, V, XV²⁶, XVII; se aproximaram ou ultrapassam valores mensais de US\$ 2 bilhões e se tornam os maiores destaques da exportação brasileira (Gráfico 1). Levando em conta o histórico da exportação brasileira, não existem surpresas quanto aos dados apresentados. O comportamento da série evidencia o perfil de exportação de *commodities* minerais e agrícolas (seções II e V, produtos do reino vegetal e produtos minerais respectivamente) quando ambos apresentam os maiores valores mensais. Conforme Ramanzini Júnior e Viana (2012) o comportamento brasileiro na formação de coalizões e na participação do Órgão de Solução de disputas, dentre outros fatores discutidos no artigo, também é influenciado pelo seu perfil de exportador de produtos primários.

As seções restantes: IV (Produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcohólicos e vinagres; Tabaco e seus sucedâneos manufaturados), XV (Metais comuns e suas obras), XVII (Material de transporte), destacam produtos da indústria de transformação, porém, de baixa tecnologia incorporada.

1.4.2 Importações

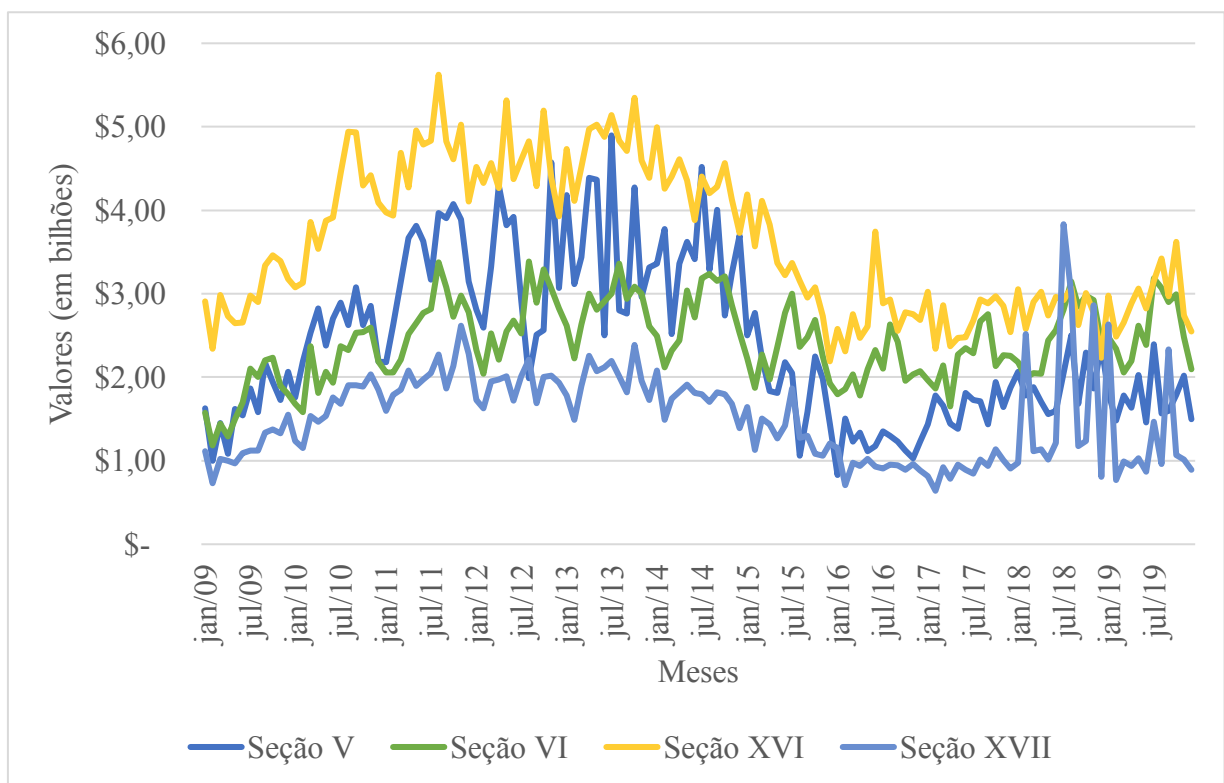
No que diz respeito aos valores mensais da série de importação de 1997 a 2019, quando analisados os cortes propostos neste trabalho (próximo, igual ou acima de US\$ 1 bilhão; próximo, igual ou acima de US\$ 2 bilhões) para os valores mensais reais, das vinte e uma seções de produtos, quinze categorias ficaram abaixo da separação e, portanto, não apresentaram peso suficiente para se destacarem no perfil das importações brasileiras, são elas: I, II, III, IV, VIII, IX, X, XI, XII, XIII, XIV, XVIII, XIX, XX, XXI. Diferentemente do que foi apresentado quanto ao fluxo de exportações, aqui, nenhuma das dezesseis categorias que ficaram fora do corte de US\$ 1 bilhão mensal aproximaram-se suficientemente da marca para constar alguma observação, sendo que, dentre as seções citadas, os picos de valores reais mais altos, com preços de referência a junho de 2007, foram das seções XI e XVIII que apresentaram, respectivamente, valores iguais a US\$ 659.355.106,74 em março de 2015 e US\$ 638.563.496,45 em setembro de 2008.

Já as seções: V, VI, VII, XV, XVI e XVII se destacaram das restantes e apontam o perfil importador do país ao se aproximar ou ultrapassar o valor real de US\$ 1 bilhão, onde

²⁶ O pico da seção acontece no trimestre julho, agosto e setembro de 2008 e, portanto, não pode ser observado no Gráfico 1.

observa-se a aquisição de matérias primas e capital fixo para os setores produtivos e também de logística. Neste ponto merecem ser destacadas as categorias VII (Plásticos e suas obras; Borracha e suas obras) e XV (Metais comuns e suas obras) por apresentarem uma evolução constante desde o início da série até o ano de 2008, na qual, ambas apresentaram um pico local no ano em questão, sendo que a categoria XV ultrapassou (US\$ 1.036.788.518,62 em julho de 2008) e a categoria VII se aproximou do valor em análise (US\$ 900.262.675,38 em outubro de 2008). Todavia, após as seções apresentarem um vale local ao decorrer de 2009, as duas apresentaram um comportamento similar de retomada do crescimento a partir do vale registrando, 2010 a 2015, valores acima ou próximos ao valor real de US\$ 1 bilhão mensal. Portanto, dado peso do comportamento próximo à marca de análise, ambas as seções mereceram destaque.

Gráfico 2 - Evolução das importações de 2009 a 2019 para a faixa de US\$ 2 bilhões em valores reais*



*Obs: Foram plotados apenas os últimos dez anos de evolução para facilitar a visualização do gráfico, portanto, o restante dos dados também foi considerado na análise.

Fonte: Elaboração própria do autor – dados do Ministério da Economia para importação (Ministério da Economia, 2020b).

Por fim, as seções que representaram os maiores valores da série de importações (aproximado ou acima de US\$ 2 bilhões) foram: V (Produtos minerais), VI (Produtos das

indústrias químicas ou indústrias conexas), XVI (Máquinas e aparelhos, material elétrico e suas partes; Aparelhos de gravação ou reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios) e XVII (Material de transporte). Com menos seções em comparação com o fluxo de exportações, nota-se a necessidade de compra para o suprimento dos setores produtivos brasileiros. Outro ponto de destaque é a superioridade dos valores mensais de importação durante o decorrer da série da seção XVI, ultrapassando todas as outras seções. O motivo ou a causa de tal série apresentar valores tão altos não é o foco desse trabalho, contudo, o leitor deve atentar-se que, apesar de apresentar valores muito altos (como o pico de toda a série de importação em agosto de 2011 - US\$5.623.653.578,20) tais valores não implicam em um volume proporcional de importação, visto que os produtos da seção costumam possuir alto valor agregado (Gráfico 2).

1.5 As disputas brasileiras na OMC

Segundo os dados disponibilizados pela OMC sobre o perfil do Brasil na instituição (WTO, 2020c), até o final de 2019²⁷, o país possuía um total de 33 casos de controvérsias na posição de reclamante, 16 casos de controvérsias como respondente e um total de 153 casos como terceiro interessado²⁸. Quando se trata de buscar o cumprimento dos direitos estabelecidos pelos inúmeros acordos assinados na instituição, tais números como reclamante colocam o Brasil atrás de grandes atores como os países que compõem o Quad²⁹ – exceto pelo Japão, contudo, a quantidade de casos como reclamante deixam o Brasil, ainda conforme os dados de 2019, na frente dos países em desenvolvimento como: os parceiros do BRICS, os parceiros do Mercosul (partes e associados, excluindo-se a Venezuela pelo motivo de suspensão dos direitos e deveres do acordo, que possuem participação no OSC como reclamantes) e do México³⁰ (Tabela 1).

²⁷ Casos que, até 31 de dezembro de 2019, tiveram pedidos de consulta pelo reclamante.

²⁸ Na seção onde foi discutida o sistema de controvérsias, foi explicado como funciona a posição de terceiro interessado e, dadas as suas características para atuação no processo de disputas, portanto, não possuirão foco no prosseguimento da discussão.

²⁹ Segundo VanGrasstek (2015c), o Quad é um grupo de países desenvolvidos com alto nível de participação na instituição. O grupo é composto por: Estados Unidos, União Europeia, Canadá e Japão.

³⁰ Os seguintes países: Paraguai, Bolívia, Guiana e Suriname não possuíam entradas *first party* no OSC até o final de 2019.

Tabela 1 - Número de disputas como reclamante entre os países selecionados

País	Número de disputas como reclamante (até 2019) *
Estados Unidos	124
União Europeia	104
Canadá	40
Brasil	33
Japão	26
México	25
Índia	24
Argentina	21
China	21
Chile	10
Rússia	8
Colômbia	5
Equador	3
Peru	3
Uruguai	1
África do Sul	0

*Obs: dados acumulados de 1995 até 2019.

Fonte: Elaboração própria do autor – dados da OMC sobre o perfil dos países membros selecionados.

Dentre as 33 reclamações, ao consultar o tema das disputas através dos dados fornecidos pela OMC (WTO, 2020c) é possível perceber que alguns motivos também são recorrentes no pedido de consultas de medidas julgadas incompatíveis governo brasileiro, sendo elas:

- A questão canadense de subsídios ao seu setor de aviação civil – sendo a recíproca também assídua;
- As práticas inconsistentes da União Europeia com um “sistema de preferências generalizadas” sobre a importação do café solúvel brasileiro, o que estaria prejudicando a comercialização do produto;
- As medidas de salvaguarda e compensatórias aplicadas pelos Estados Unidos sobre a importação de aço e seus derivados;
- A aplicação de subsídios agrícolas pelos Estados Unidos;
- Medidas incoerentes de barreiras não tarifárias, também aplicadas pelos Estados Unidos, sobre o suco de laranja;
- Aplicações de medidas inconsistentes por parte da Indonésia sobre a importação de carne bovina;

No que diz respeito à situação atual que consta no sistema da OMC (WTO, 2020c), ou do resultado dessas reclamações, das 33 reclamações levadas ao OSC pelo governo brasileiro, 15 chegaram até as fases de consulta (sendo o mais recente de 2018), 7 tiveram soluções mútuas entre as partes, 4 tiveram o estabelecimento do painel (na qual 2 estão em andamento os outros 2 não tiveram mais atualizações das atividades), 2 tiveram implementações recomendadas aplicadas pelos respondentes, 2 tiveram autorizações de retaliação, 1 teve recomendações para que as partes encontrassem uma solução mútua, 1 teve o relatório adotado e 1 teve a declaração de que a reclamação apresentou não conformidade.

No que tange à posição de respondente, o Brasil desce nessa seleção e fica mais uma vez atrás do Quad – se igualando ao Japão. Outros países em desenvolvimento como a China, a Índia e a Argentina passam o Brasil nos números de reclamações recebidas, ou seja, ao contrário do número de disputas como reclamante, a situação brasileira muda de caráter (WTO, 2020c) (Tabela 2). É importante ressaltar que, dado o recebimento do pedido de consultas de determinada medida por outro país, o Brasil, ao contrário de suas atuações como reclamante, possui preferência por resolver os casos de forma diplomática e não litigiosa, isto é, negociando ao invés de percorrer todo o processo de disputa (ÁRABE NETO E LOPES, 2012. ZANELLA E OLIVEIRA, 2013).

Tabela 2 - Número de disputas como respondente entre os países selecionados

País	Número de disputas como respondente (até 2019) *
Estados Unidos	155
União Europeia	86
China	44
Índia	32
Canadá	23
Argentina	22
Japão	16
Brasil	16
México	15
Chile	13
Rússia	9
Colômbia	7
Peru	6
África do Sul	5
Equador	3
Uruguai	1

*Obs: dados acumulados de 1995 até 2019.

Fonte: Elaboração própria do autor – dados da OMC sobre o perfil dos países membros selecionados.

E pelo lado de respondente os problemas que marcam presença de forma recorrente são (WTO, 2020c):

- As medidas compensatórias sobre coco dissecado reclamadas apontadas pelas Filipinas e Sri Lanka³¹;
- As reclamações por parte dos Estados Unidos e União Europeia a respeito de decisões tomadas para o setor automotivo que seriam inconsistente com os acordos da OMC por prejudicarem o comportamento das trocas e do investimento;
- A renovação não automática das licenças de importação e a prática de preço mínimo na importação brasileira foram alvos de reclamações dos Estados Unidos e União Europeia;
- O processo brasileiro de taxaço, principalmente aos setores automotivo e eletrônicos (setores de tecnologia aplicada), além da taxaço feita sobre produtos produzidos na zona de livre comércio e práticas de isenço para exportadores. União Europeia e Japão são os responsáveis pelas reclamações.

Até a data de consulta dos dados brasileiros, Das 16 disputas, 9 pararam na fase de consultas, 4 tiveram os relatórios como resultados, 1 teve suspensão de medidas para o país reclamante sem o estabelecimento de painel, 1 teve soluço mútua declarada entre as partes e 1 teve implementação feita e relatada. É relevante destacar que, quando uma disputa “para” na fase de consultas, entram em jogo outros tipos de negociações, o que aponta a preferência por soluções diplomáticas.

Como também argumentam Zanella e Oliveira (2013), o OSC é destacado, da mesma forma, um dos mais importantes tribunais internacionais e, a partir do seu uso como instrumento da política externa brasileira, a atuação brasileira no órgão o garantiu um papel de liderança entre os membros da organização. As autoras, além disso, apontam que, dado o *share* brasileiro no comércio internacional, o destaque do país dentro da OMC se deve à importância adquirida dentro da instituição, importância resultante das ações diplomáticas e litigiosas tomadas no decorrer das atividades da OMC.

Contudo, antes de entrar efetivamente na discussão das ações brasileiras no OSC, é relevante traçar um paralelo entre o comportamento de países em desenvolvimento no OSC e

³¹ Segundo (WTO, 2020c), o relatório da disputa iniciada pelas Filipinas foi adotado em 1997 e, com isso, o Sri Lanka retirou sua queixa.

porque a atuação de tais países no órgão possui entraves que, no caso brasileiro, não aparecem como empecilhos.

O Brasil, diferentemente de outros grandes *players* internacionais como os membros do Quad, se classifica na instituição como país em desenvolvimento, não obstante a classificação, segundo os dados da base da OMC para 2019 (WTO, 2020c), o Brasil também não possui grande participação no comércio global, na qual, se tratando do comércio de mercadorias, o país obteve uma participação total de 1,19% nas exportações e 0,96% nas importações. Quando se trata de serviços comerciais a participação aumenta para o lado das importações e evidencia algumas características presentes em economias em desenvolvimento, com isso, em 2019 a participação nas exportações mundiais foi igual a 0,55% as importações iguais a 1,17%.

Como aponta VanGrasstek (2015c, p. 234), a participação de um país no OSC estaria relacionada tanto ao tamanho de suas atividades comerciais – países com grandes atividades comerciais precisam defender uma faixa de comércio maior – quanto à expertise legal do sistema para entrar em disputas litigiosas. Carvalho (2012) também argumenta em sua discussão sobre a atividade dos países em desenvolvimento no OSC que, além da expertise, outro motivo para os países em desenvolvimento hesitarem abrir disputas no órgão seria a menor disponibilidade de recursos materiais para custear o processo de disputa.

Carvalho (2012) ainda constata (seguindo um critério de classificação de desenvolvimento econômico utilizado pelo Banco Mundial) que, no geral, países em desenvolvimento não exercem uma atividade frequente no órgão quando comparados com países desenvolvidos. Ainda segundo a argumentação da autora, o nível de renda de um país é um fator significativo para identificar as atividades dos países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo no OSC, em que, exceto por Bangladesh, países de menor desenvolvimento relativo não utilizam o OSC e países em desenvolvimento caracterizados por uma renda média alta entre a categoria são os que mais fazem uso do órgão – destacando-se Brasil, Argentina e México³².

Ainda na discussão dos países em desenvolvimento e suas características de atuação no OSC, Ramanzini Júnior e Viana (2012), ao discutir coalizões dos países em desenvolvimento na OMC e sua atuação no OSC, corroboram com a ideia de que expertise do sistema, quantidade

³² Carvalho (2012) também destaca a Índia como grande atuante no OSC, porém, classifica o país como renda média baixa.

limitada recursos financeiros e pouca margem de manobra política (frente aos países desenvolvidos) são adversidades à atuação dos países no órgão, contudo, é válido destacar que Qureshi (2003, p. 175 *apud* RAMANZINI JUNIOR e VIANA, 2012, p. 59) ressalta que o valor dos países em desenvolvimento em recorrer ao OSC estaria em garantir direitos, em evitar o predomínio da superioridade econômica e em assegurar que os choques do sistema não prejudicariam os próprios interesses.

Ramanzini Júnior e Viana (2012) também apontam que, ao negociarem na OMC, os países em desenvolvimento possuem melhores expectativas de negociações do que negociando bilateralmente na relação norte-sul, com Ramanzini Júnior e Viana (2012, p. 63) sustentando que “a oportunidade de negociar em um sistema institucionalizado aumenta a capacidade de barganha dos PEDs e pode dificultar o unilateralismo das grandes potências”³³. Em 2012, data do artigo, os autores já ressaltavam que o Brasil era o país em desenvolvimento com a maior quantidade de casos como reclamante e, conforme a Tabela 1, vimos que esse *status* brasileiro se manteve em 2019.

Ao discutir a atuação dos BICS³⁴ no OSC da OMC, Árabe Neto e Lopes (2012, p. 331-349) indicam na exposição do perfil brasileiro que, na posição de demandante, além de passar por todo o processo e completar a “via litigiosa” da disputa até a adoção de um relatório, o Brasil é conhecido por obter sucesso na maioria das disputas que aplica e isso se reflete na reputação entre os membros (como argumenta os autores para o caso brasileiro). Uma ameaça de pedido de formação de painel, por exemplo, pode ser o suficiente para que a parte respondente busque por uma solução diplomática, como o caso do *EC-Soluble Coffee*. Sendo assim, Árabe Neto e Lopes (2012, p. 339) sustentam que

Em algumas hipóteses, o êxito em uma disputa pode gerar efeitos que vão além das questões diretamente abordadas. Uma demanda vitoriosa, por exemplo, pode influenciar a atuação futura do país vencido ou de outros membros da OMC, inibindo ou dificultando a reincidência de violações (*chilling effect*). Além disso, estabelece precedente sobre a futura interpretação do OSC a respeito de temas semelhantes. Pode, ainda, influenciar as rodadas de negociações para a revisão e aprofundamento das disciplinas da OMC, ampliando a margem de barganha do país vencedor.

Os casos também podem trazer benefícios a longo prazo. Até 2011, o Brasil marchava na empreitada de reduzir as proteções agrícolas pelo mundo e, assim, o histórico de

³³ A sigla PEDs corresponde a Países Em Desenvolvimento.

³⁴ Os autores não incluíram a Rússia na discussão porque, na data de realização do artigo, o país tinha sido aderido recentemente à instituição.

disputas exitosas tiveram efeitos nas negociações com os países afetados, incluindo os temas agrícolas (ÁRABE NETO E LOPES, 2012, p. 331 - 349).

Árabe Neto e Lopes (2012, p. 331-349) da mesma forma argumentam que as vitórias no OSC não são apenas resultado da participação no processo em si, mas como também existe toda uma parte que envolve a atuação conjunta de governo, setor produtivo e assessoria privada para saber não somente quais disputas levar à instituição, mas como também quais valem a pena serem levadas, ou seja, de quais reclamações se esperam uma disputa de resultado positivo. Além da participação público-privada, os autores igualmente ressaltam como motivos do uso eficiente do OSC pelo Brasil a credibilidade brasileira nas aplicações de consultas e o acúmulo contínuo de expertise na área dos contenciosos comerciais. Contudo, Árabe Neto e Lopes (2012, p. 331-349) alertam que esse processo carece de mecanismos constitucionais que garantam maior previsibilidade e transparência para saber quais os processos brasileiros que ascenderão na OMC.

Portanto, o Brasil quebra o comportamento geral dos países em desenvolvimento no OSC e assume sua posição de destaque como membro da organização. No entanto, ainda é importante trabalhar um caso de disputa em específico para entender quais são os resultados que uma disputa vitoriosa pode trazer vantagens e ganhos não só para a economia em si, mas como para todo um governo.

1.6 Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC): o contencioso do algodão

Conforme discutido na seção anterior, um país em desenvolvimento se depara com barreiras ao levar seu caso no OSC, sejam elas financeiras ou mesmo de expertise do sistema. O caso do contencioso do algodão - categorizado no banco de dados da OMC como WTO/DS267 (WTO, 2020t) - virou destaque brasileiro, em que a posição favorável da OMC para o Brasil nas decisões do painel e do Órgão de Apelação fortaleceram a discussão de certos temas no cenário multilateral, como os subsídios agrícolas praticados pelos países desenvolvidos e a existência de chances reais de um país em desenvolvimento vencer uma disputa frente a um país desenvolvido utilizando os mecanismos do OSC, e auxiliaram na construção da reputação e da expertise brasileira no OSC, tais fatores contribuem para a abertura de outros processos e, igualmente, para o poder de negociação ao longo do processo litigioso.

De acordo com o histórico da disputa em WTO (2020t), o contencioso do algodão contra os Estados Unidos se iniciou formalmente na OMC quando o Brasil pediu consulta no

dia 27 de setembro de 2002 sobre a prática de subsídios (categorizados na disputa como acionáveis e proibitivos) pelos EUA como apoio fornecido aos produtores, consumidores e/ou exportadores americanos de algodão. O Brasil na consulta também requisitou a checagem de legislação, de regulação, de instrumentos legais, de emendas e de créditos fornecidos aos produtores, ou seja, o pedido de consulta também envolvia a checagem dos meios que poderiam fornecer assistência aos produtores. Nesse primeiro momento de consultas, o Brasil alegou que as medidas norte-americanas estavam inconsistentes perante o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias e perante o Acordo sobre Agricultura³⁵. Contudo, para dar início ao painel, foram necessários dois pedidos formais pela parte brasileira (visto que o primeiro pedido foi indeferido pelo OSC) e o painel foi estabelecido somente no dia 18 de março de 2003.

Os resultados encontrados pelo painel foram divulgados somente no dia 8 de setembro de 2004, na qual o painel demonstrou posição favorável às contestações brasileiras, concluindo que: os programas de crédito à exportação se categorizariam como subsídios proibitivos e, portanto, não somente estariam em desacordo com a disciplina da OMC (quanto a subsídios de exportação) como também eles não estariam inclusos na chamada Cláusula da Paz; os Estados Unidos da mesma forma garantiam outros subsídios proibitivos aos produtores de algodão; e que os programas de apoio doméstico aos produtores também não estariam inclusos na Cláusula da Paz e que alguns de seus programas estariam prejudicando os interesses brasileiros via distorções do preço do algodão no mercado internacional (WTO, 2020t).

Aqui cabe esclarecer o que é a Cláusula da Paz e o porquê de ela ter entrado na discussão do processo. Oliveira (2010) ao também discutir o caso do contencioso algodão, exemplifica bem que a cláusula da paz se tratava de uma cláusula inserida no Acordo sobre Agricultura (AsA) – firmado na Rodada Uruguai – que impedia os países inseridos nesse sistema multilateral de recorrerem, até o ano de 2003, ao SSC por motivos de subsídios agrícolas. O período de vigência da cláusula, de 1995 até 2003, serviria como adaptação para os países que estariam ingressando na OMC que estava surgindo na época. Então, o Brasil deu entrada ao pedido de consultas e pedido de abertura de painel mesmo com a vigência da Cláusula de Paz. Tal fato não atrapalhou o Brasil no processo, visto que a OMC encontrou divergências entre os programas de subsídios americanos e os comprometimentos estabelecidos via acordos.

³⁵ A alegação de violação específica de artigos pode ser conferida em WTO (2020t).

Passada a circulação do relatório do painel, os EUA em seu direito – conforme WTO (2020t) – resolveram apelar a decisão do painel. O relatório do Órgão de Apelação (OA) veio a circular entre os membros em março de 2005 – nesse ponto, dois anos já haviam se passado desde o estabelecimento do painel. Apesar de modificar alguns pontos da decisão estabelecida pelo painel, como interpretação, no geral o OA sustentou os pontos estabelecidos pelo painel e manteve uma posição contrária aos subsídios praticados pelo EUA. Sendo assim, o OSC adotou o relatório do OA e estabeleceu via recomendação um período de seis meses para que os Estados Unidos removessem os subsídios proibitivos, determinados no relatório³⁶, e da mesma forma um período de seis meses para que os adequasse, ou igualmente removesse, os subsídios acionáveis.

Na prática, nos seis meses estipulados pelo OA nessa etapa da disputa, os EUA não cumpriram as obrigações estabelecidas pelo relatório, fato que pode ser constatado no pedido brasileiro de abertura de um painel de conformidade para estudar as medidas postas em práticas pelos Estados Unidos nessa disputa e pelo relatório do OA ao final da etapa de conformidade. Aqui, WTO (2020t), da mesma forma, os resultados da análise indicam que as ações americanas não passaram despercebidas e, mesmo se tratando da maior economia do mundo, puderam ser contestadas por um país em desenvolvimento através das ferramentas proporcionadas pelo OSC. Novamente, tanto o painel (estabelecido em outubro de 2006) quanto o processo de apelação pelo OA (com seu relatório adotado em junho de 2008) julgaram inconsistentes as medidas norte-americanas utilizadas para tratar o problema dos subsídios proibitivos e acionáveis, constatando, mais uma vez, inconsistência nas atitudes norte-americanas.

Contudo, apontar e pedir a resolução desses problemas através do OSC é apenas uma parte da disputa, isto é, deve-se lembrar que, durante a vigência desses subsídios – que os EUA não os trouxeram em conformidade – foram acumulados prejuízos para a parte brasileira, fato que abre a oportunidade para um país entrar com um pedido no OSC de compensação, ainda mais que os subsídios proibitivos e acionáveis foram atestados como inconsistentes no primeiro momento da disputa e, portanto, o pedido teria respaldo com as decisões tomadas pelo OSC.

³⁶ Conforme WTO (2020t), os subsídios proibitivos mencionados a respeito da exportação do algodão eram os programas: GSM102, GSM 103 e programas de garantia de crédito à exportação sobre os programas SCGP. Também foram contestados subsídios envolvendo a produção de arroz e pagamentos para os consumidores do algodão nos Estados Unidos.

Com isso, como relata WTO (2020t), o Brasil buscou autorização para realizar medidas que compensassem os prejuízos sofridos, porém, em setores diferentes do tratado na disputa, ou seja, ao invés de aplicar medidas compensatórias de retaliação sobre os produtos agrícolas dos Estados Unidos³⁷, o Brasil realizou um pedido formal para aplicar essas ações nos setores de propriedade intelectual e serviços. Novamente, devemos lembrar do peso de um país como o Brasil estar fazendo um pedido de retaliação cruzada³⁸ face aos Estados Unidos, pedido que após os trâmites de sua negociação no OSC, foi autorizado pelo órgão em novembro de 2009.

A autorização do OSC para o Brasil realizar concessões que compensassem os prejuízos tomados remete a dois pontos que precisam ser citados nessa altura da disputa. Primeiro: o fato discutido anteriormente neste trabalho de que o OSC não pode impor suas decisões sobre um país – como suspender diretamente os subsídios americanos –, já que feriria a soberania do país e, assim sendo, tem como opção poder autorizar que o país afetado tome as medidas cabíveis, de acordo com os tratados multilaterais, para compensar os danos sofridos. Segundo: o viés diplomático brasileiro que após a autorização de retaliação fica mais evidente, visto que o Brasil se propôs a negociar com a contraparte e, em agosto de 2010, Brasil e os Estados Unidos declararam que estavam trabalhando em um acordo de solução mútua entre as partes (WTO, 2020t), também é preciso ressaltar que retaliar não é uma medida simples, visto que pode gerar contrarretaliações do país alvo. Em outubro de 2014, doze anos após o primeiro pedido de concessão feito pelo Brasil, ambos os países notificaram o OSC via memorando que chegaram a uma solução mútua sobre as implementações que deveriam ser aplicadas e, com isso, o OSC deu por encerrada a disputa.

Dado a descrição da disputa e também exposta o destaque brasileiro em empreitar um processo bem sucedido com pleitos plausíveis no cenário internacional, ainda resta mais uma pergunta: por que o processo se tornou relevante dentre o histórico brasileiro na OMC? Afinal, de um intervalo para o outro, a disputa levou muito tempo para ser concluída.

Mariano e Ramanzini Júnior (2011) ressaltam a assimetria de poder entre Brasil e Estados Unidos e os riscos envolvidos em perder essa disputa, como criar um parecer que

³⁷ Brasil alegou que aplicar as medidas de compensação de prejuízo sobre o mesmo setor agrícola que foi alvo da disputa não seria praticável e efetivo. O país também afirmou que, dada a seriedade e amplitude do caso, seria justificável aplicar medidas de retaliação que envolvessem outros acordos – no caso o TRIPS e o GATS (WTO, 2020t).

³⁸ Oliveira (2010, p. 23) define retaliação cruzada como a “permissão do uso de medidas de suspensão de concessões em bens, serviços e direitos que não aqueles aos quais o contencioso encontra-se vinculado”.

validasse os subsídios americanos. Os autores também destacam que parte do sucesso se deveu a articulação que o governo fez com agências públicas, parceiros nacionais e internacionais, entidades privadas (como a ABRAPA – Associação Brasileira dos Produtores de Algodão) e também, como os mesmos autores definem, com a sociedade civil. Vale ressaltar que a ação do setor privado, nesse caso os produtores de algodão, para pressionar o governo teve contribuição significativa para o pontapé inicial da disputa, na qual, conforme Tollini (2008, p. 3), o ponto favorável para os produtores levarem seus pleitos para o governo brasileiro foi a associação que mobilizava os produtores conforme suas demandas – fato que favorece o poder de barganha. Além do fato da organização do setor, Mariano e Ramanzini Júnior (2011) ressaltam que o setor coniculator também financiou parte do contencioso, apontando – na data do artigo – despesas superiores a US\$2 milhões.

Tollini (2008) também ressalta que o positivo prognóstico da disputa brasileira na OMC³⁹ demonstrou que países em desenvolvimento poderiam sim defender suas vantagens comparativas no tribunal de disputas da OMC e que tais resultados favoráveis também teriam fortalecido a posição brasileira na Rodada Doha – uma posição contra os subsídios agrícolas. Outro ponto que o autor argumenta é que, como um subsídio agrícola em um país industrializado representa uma pequena parte em relação a outras políticas fiscais, o contencioso serviu como pressão para a suspensão dos incentivos, ao invés da questão orçamentária que pressionava o Governo Bush na época.

Sendo assim, o caso do contencioso do algodão da mesma forma foi relevante para construir a reputação e a posição do Brasil no cenário multilateral da OMC, na qual, segundo Oliveira (2010), até a Rodada Uruguai o país possuía uma posição secundária. Mariano e Ramanzini Júnior também argumentam que o Brasil foi aumentando seu poder de barganha conforme o processo pendia cada vez mais para o lado brasileiro.

Por fim, a autorização para retaliar outros setores americanos (retaliação cruzada) também é um fato de destaque na disputa, visto que não é uma autorização comum feita pelo OSC. A retaliação também coloca em evidência a escolha da abordagem brasileira pela negociação, contudo, a negociação não se deve somente pelo fato de poder de barganha. Mariano e Ramanzini Júnior igualmente destacam o problema da contrarretaliação e que optar pela negociação poderia fazer com que os Estados Unidos ficassem abertos a negociações em

³⁹ Lembrando que, na data do artigo, a disputa ainda estava em progresso. Vide as datas ao decorrer desta seção.

outras áreas. Oliveira (2010) ainda destaca que a retaliação também gera um ônus, uma vez que pode complicar o acesso a insumos e limitar as opções de compra do consumidor nacional.

1.7 A relevância da relação entre Brasil e OMC

Através da exposição da evolução do comércio brasileiro de 1997 a 2019, conforme já comentado na seção 3.1, é válido, por fim, associar a discussão desse perfil de comércio com os interesses brasileiros e, sendo assim, cruzar os dados com as ações tomadas e recebidas no OSC e como o próprio órgão pode servir para a defesa dos interesses comerciais.

Como discutido anteriormente, ao entrar na OMC um país assume o compromisso de seguir um conjunto de regras que irão balizar seu comportamento e suas ações nesse fórum de negociação internacional. Ora, mesmo na época do GATT, apesar da ausência de mecanismos efetivos de aplicação das regras assinadas e coerção de práticas que apresentavam falhas⁴⁰, já haviam regras para o comércio de produtos e a prática inadequada de um país era contestada por outros nas conversas.

Assim como é apontado em WTO (2018), tais regras buscam promover um cenário internacional mais seguro, estável e cada vez mais livre para as trocas, em que, sendo a OMC uma instituição - propriamente criada como uma – que é inserida para suprir as necessidades que faltavam no GATT após a Rodada Uruguai, sendo que atualmente suas regras conseguem atingir diversas áreas de negociação, como: produtos, serviços, propriedade intelectual, monitoramento do comércio e também o já comentado sistema de disputas.

Sendo membro da OMC desde sua criação em 1995, o Brasil não foge das amarras contratuais dos acordos que assinou ao entrar na instituição e aos que assinou posteriormente, contudo, não se pode esquecer que o país ainda buscará defender seus interesses a ajustar suas políticas comerciais de acordo com seus objetivos, afinal de contas, tais regras balizam o comportamento e não impedem alguns deles. Uma ação de reclamação bem sucedida no OSC, ou até mesmo a negociação entre os países da disputa que surge no processo, pode abrir mercado para grandes atividades exportadoras, assim como reclamações recebidas de forma recorrente no sistema podem evidenciar para quais setores nacionais o país respondente estará buscando se resguardar da “força” do mercado internacional.

Recapitulando a análise dos dados da seção do 3.1, não foi surpresa o destaque das exportações de *commodities* agrícolas e, cruzando os dados de exportação com os temas das

⁴⁰ Vide seção 2.1.

empreitadas brasileiras no OSC como reclamante, visualiza-se uma postura contrária do Brasil perante aos subsídios agrícolas e outros mecanismos de proteção comercial aos setores agrícolas dos países desenvolvidos (principalmente dos Estados Unidos e da União Europeia) que, como ficou evidente na exposição do caso do contencioso do algodão, podem causar prejuízos aos produtores brasileiros e minar a entrada dos produtos brasileiros em grandes mercados internacionais. Tollini (2008), por exemplo, já aponta uma posição brasileira na Rodada Doha que é contrária aos subsídios agrícolas.

Na projeção do comércio brasileiro para o comércio internacional, as exportações das *commodities* agrícolas não são as únicas que sofrem barreiras na qual o Brasil julga inconsistente. Conforme observado, o país já levou também reclamações ao OSC acerca de medidas estado-unidenses no tocante ao aço e seus derivados e, não obstante, as categorias: produtos minerais, metais comuns e suas obras e materiais de transporte; aparecem na faixa acima dos dois US\$ 2 bilhões de dólares mensais em valores reais se projetando como os grupos de maior magnitude nos valores exportados.

Apesar do escopo desta análise da exportação se restringir às seções de destaque em valores monetários no fluxo de exportação do comércio brasileiro, um ponto de frequência das disputas merece atenção: o setor de aviação civil. Tanto o Brasil quanto o Canadá levaram reclamações formais ao OSC sobre ações inconsistentes de estímulo ao próprio setor de aviação civil (um setor de alta tecnologia e, com isso, produtos de alto valor incorporado) sendo que cada país possui duas grandes empresas do ramo e que também possuem destaque internacional: a Embraer e a Bombardier, respectivamente.

Já quanto o outro lado da moeda, ou seja, o lado das importações de destaque juntamente com as reclamações recebidas, tirando do escopo as reclamações sobre a importação do coco dissecado⁴¹, as reclamações direcionadas ao Brasil no OSC expostas na seção 3.2 apontam que o país estaria praticando barreiras e, com isso, limitando a entrada de produtos internacionais que afetem os setores automotivo e de tecnologia aplicada – sendo exemplo as taxações para o setor automotivo e eletrônicos julgadas como inadequadas e a isenção praticada para exportadores brasileiros (prática que alavancaria vantagem para os produtores no cenário de competição dos produtos no mercado internacional). Posto isso, a seção XVI que

⁴¹ As reclamações acerca da importação do coco dissecado foram retiradas do escopo da análise porque foram envolvidos dois países pequenos (Filipinas e Sri Lanka), a disputa com a Filipinas foi resolvida em 1997 e o Sri Lanka retirou a queixa (WTO, 2020c) e o coco dissecado não se enquadra nas faixas de relevância da análise feita sobre o fluxo de importações.

corresponde a Máquinas e aparelhos, material elétrico e suas partes; Aparelhos de gravação ou reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios; volume que, conforme já dito na subseção 3.1.2, obtém vantagem e ultrapassa outras seções do Sistema Harmonizado que se aproximaram, igualaram ou ultrapassaram a marca dos US\$ 2 bilhões mensais em valores reais.

Vale ressaltar também que, conforme Krugman e Obstfeld (2010), por mais que os consumidores pudessem estar melhores sem as tarifas ou barreiras comerciais impostas na importação, pequenos grupos – em um movimento de ação coletiva – podem se organizar e pressionar para que o governo imponha barreiras comerciais que protejam sua determinada atividade. Enquanto exportadores preferem maiores acessos ao mercado internacional, grupos nacionais que não possuem vantagens sobre o preço internacional e ainda assim têm de concorrer com ele, irão realizar esse tipo de pressão para obter vantagens no comércio de seus produtos em ambiente nacional. Sendo assim, o país acaba sofrendo pressões internas e externas sobre como reger grupos políticos internos e estar de acordo com os compromissos internacionais assumidos para não sofrer contestações em algum fórum internacional (ou seja, o OSC), principalmente quando se trata de produtos que são insumos de indústrias que estão na base da cadeia produtiva e/ou afetam a geração de grandes volumes de emprego (como os produtos que se encaixam nas categorias V, VI, XVI e XVII).

Por fim, vale atentar ao leitor que o objetivo desta seção não é estabelecer uma relação de causa e consequência, o que exigiria modelos elaborados e se transformaria em um trabalho por si só, e sim alertar que mesmo inserido em um ambiente de regras e contratos um país (estando o Brasil em foco nesse trabalho) irá correr atrás de seus objetivos mesmo nesse fórum - seja reclamando de prejuízos sofridos pelos exportadores de determinado setor, seja levantando barreiras que poderão ser questionadas nesse mesmo ambiente. Não obstante, a característica do fluxo comercial das exportações e importações devem ser consideradas em uma análise como tal, visto que saber desses dois fatores são intrínsecos para entender o que está por trás de algumas decisões – como as motivações que levaram o Brasil a dar início ao contencioso do algodão.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Organização Mundial do Comércio surge em um contexto de crescente evolução da complexidade das trocas internacionais. Tal desejo por uma instituição que regulamentasse o comércio internacional e proporcionasse um ambiente de discussão havia começado no pós Segunda Guerra Mundial com o desejo de criação da *International Trade Organization*, passou pelo GATT, que apresentava falhas desde a sua criação, e chegou, finalmente, na criação da OMC após as negociações da Rodada Uruguai. Agora, propriamente definida como instituição, a OMC pôde cobrir as falhas do GATT e atingir outras áreas com seus acordos, como serviços e propriedade intelectual.

Na OMC, ao contrário do que foi apresentado no período de vigência do GATT, o meio de solucionar as controvérsias entre países assumiu uma forma robusta, na qual auxiliou na construção da confiança dos membros na instituição. Através da exposição do funcionamento do SSC, constata-se que o sistema ainda apresenta barreiras e entraves em seu funcionamento – principalmente à entrada, como os custos e o conhecimento necessário para entrar na disputa. Contudo, assumindo um viés legal, além do diplomático, e através dos acordos assinados pelos membros que regulamentam o comércio internacional, o novo sistema permitiu que dois países disputem e negociem seus pontos sobre um mesmo patamar – evitando influência pelo poder.

Tendo o Brasil como foco neste trabalho, o País em desenvolvimento participante da OMC desde sua criação tomou a luz para si na instituição ao longo dos anos não somente em meio a outros países também em desenvolvimento – como a Índia e a Argentina – mas como da mesma forma pôde bater de frente e negociar com países desenvolvidos com participação muito maior no comércio internacional do que a sua. Países que possuem maior facilidade, seja ela de recursos ou de *expertise*, para enfrentar disputas no SSC.

A coleta de dados do fluxo brasileiro de exportação e importação de 1997 a 2019 para cerca de vinte e uma seções do sistema harmonizado também contribuiu para entender o perfil do comércio brasileiro, visto que, dados os temas das disputas no OSC, a compreensão desses dados embasa a discussão dos temas das empreitadas brasileiras no OSC – ainda mais ao observar que o país possui uma baixa participação no comércio mundial – e evita especulações acerca do comportamento desses fluxos ao confirmar alguns perfis já esperados, como a alta exportação de *commodities* agrícolas.

Da mesma forma, ao reunir os casos brasileiros como reclamante e como respondente no OSC, fica exposto como o sistema possui sua relevância para o Brasil, país que, entre os em desenvolvimento, possui protagonismo pela maior quantidade de reclamações e, quando se trata de responder às reclamações de outros países, não somente possui menos reclamações que outros países em desenvolvimento como fica expresso que o país está aberto para negociar nesse ambiente e chegar em uma solução mútua – fator que é facilitado pela reputação que construiu.

O trabalho também discutiu que a atuação brasileira no OSC, que reverbera em seu *status* na OMC, não está livre de interesses – assim como qualquer outros país. Ao observar o panorama dos fluxos brasileiros de exportação e de importação, o trabalho alerta que as seções de maiores valores mensais, ou seja, que mais obtiveram destaque ao longo dos vinte e dois anos analisados, também entram como temas de disputas recorrentes na OMC, sejam elas com o Brasil na posição de reclamante ou de respondente.

Não obstante, foi exposto que o caso do contencioso do algodão contra os Estados Unidos partiu da pressão interna dos produtores de algodão, que estavam sofrendo prejuízos em suas exportações a partir das políticas de subsídio agrícola empregadas pelos Estados Unidos. A vitória brasileira na disputa entre um país em desenvolvimento e um país desenvolvido auxiliou na construção de sua reputação na instituição e deu credibilidade para o país em outras empreitadas – como a questão dos subsídios agrícolas na Rodada Doha.

Portanto, espera-se que o presente trabalho auxilie no entendimento das relações brasileiras na OMC, complementando a área de estudo da economia internacional. Contudo, deve-se ressaltar que a discussão realizada no trabalho possui limitações. A OMC é uma instituição que possui diversos braços de atuação e, sendo assim, alguns pontos que apenas foram referidos durante o desenvolvimento do trabalho podem ser aprofundados em outras discussões que tangenciam o tema. São exemplos: as coalizões entre países formadas na OMC para diversos temas de negociação, como a questão agrícola, e a complexidade (e diversidade) dos acordos que fazem parte da instituição.

Por fim, a discussão, em seu objetivo de elucidar o leitor sobre a importância da participação brasileira na Organização Mundial do Comércio, pôde expor como e por que o Brasil obteve tal posição de destaque na instituição. Em outra via, também ficou visível, através das empreitadas brasileiras no OSC da instituição, como a OMC continua sendo importante para o Brasil se reafirmar no cenário internacional das trocas e manter sua reputação na

instituição, evitando negligenciar os acordos assinados - aos quais está atado como um país soberano - com decisões unilaterais, respeitando todo o histórico construído.

REFERÊNCIAS

- ÁRABE NETO, A.; LOPES, J. Atuação dos BICS no órgão de solução de controvérsias da OMC. In: THORSTENSEN, V.; OLIVEIRA, I. (Org.). **Os BRICS na OMC: Políticas Comerciais Comparadas de Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul**. 1. ed. Brasília: Ipea, 2012. cap. 13, p. 331-397.
- AZEVEDO, R. A OMC aos 20 anos. **Boletim Meridiano** 47. Brasília, v. 16, n. 150, p. 10-13, jul.-ago. 2015.
- CARVALHO, M. O Órgão de Solução de Controvérsias da OMC e os países em desenvolvimento: quais são os membros que contam? **Boletim Meridiano** 47, v.13, n.133, p. 34-41, set. – out. 2012.
- HURT, S. Washington Consensus. **Encyclopaedia Britannica**, 27 mai. 2020. Disponível em: <<https://www.britannica.com/topic/Washington-consensus>>. Acesso em: 11 nov. 2020.
- IPEADATA. **Estados Unidos - núcleo - IPC - índice (média 1982-84 = 100)**. Brasil. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em 12 nov. 2020.
- IRWIN, D. From Smoot-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s. In: BORDO, M.; GOLDIN, C.; WHITE, E. (Ed.). **The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century**. University of Chicago Press, jan. 1998. cap. 10, p. 325-352.
- KRUGMAN, P.; OBSTFELD. M. Economia política da política comercial. In: KRUGMAN, P.; OBSTFELD. M. **Economia internacional**. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. cap. 9, p. 159-186.
- MARIANO, M.; RAMANZINI JÚNIOR, H.; ALMEIDA, A (col.). O Brasil na OMC: as lições do contencioso do algodão e da participação no G-20. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS (ABRI), 3, 2011, São Paulo. **Texto para discussão**.
- MATSUSHITA, M. *et al.* The World Trade Organization. In: MATSUSHITA, M. *et al.* **The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy**. 3. ed. Nova York: Oxford University Press, 2015a. cap. 1, p. 94-122.

MATSUSHITA, M. *et al.* Dispute Settlement. In: MATSUSHITA, M. *et al.* **The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy**. 3. ed. Nova York: Oxford University Press, 2015b. cap. 4, p. 83-109.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Exportação Geral**. Brasil. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral/4056>>. Acesso em: 12 nov. 2020a.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Importação Geral**. Brasil. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral/4058>>. Acesso em: 12 nov. 2020b.

OLIVEIRA, I. A Atuação do Brasil no sistema de solução de controvérsias da OMC: o caso do contencioso do algodão contra os EUA. **Boletim de Economia e Política Internacional**. N.2, p. 17-27. Abr. 2010.

RAMANZINI JUNIOR, H. VIANA, M. Países em desenvolvimento em uma ordem internacional em transformação: coalizões e soluções de disputa na OMC. **Revista Brasileira de Política Internacional**. V.55, n.2, p. 48-69. 2012.

RICARDO, D. Sobre o Comércio Exterior. In: RICARDO, D. **Princípios de Economia Política e Tributação**. Coleção **Os Economistas**. Trad. Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. São Paulo: Nova Cultural Ltda., 1996. cap VII, p. 93-107.

RIOS, S. VEIGA, P. Por que a OMC é importante para o Brasil? **Mural Internacional**, Rio de Janeiro, v.6, n.1, p. 12-21, jan. - jun. 2015.

SMITH, A. Sistemas de Economia Política. In: SMITH, D. **A Riqueza das Nações: Investigação Sobre sua Natureza e suas Causas**. Coleção **Os Economistas**. Trad. Luiz João Baraúna. São Paulo: Nova Cultural Ltda., 1996. Livro Quarto, p. 412-479.

TOLLINI, H. O contencioso do algodão: a experiência pelo olhar do setor. **Pontes**. V.4, n.5, p. 3-4. out. 2008.

VANGRASSTEK, C. The theory and practice of the multilateral trading system. In: VANGRASSTEK, C. **The History and Future of the World Trade Organization**. 1. ed. Genebra: World Trade Organization, 2013a. cap. 1, p. 3-38.

VANGRASSTEK, C. The creation of the multilateral trading system. In: VANGRASSTEK, C. **The History and Future of the World Trade Organization**. 1. ed. Genebra: World Trade Organization, 2013b. cap. 2, p. 39-80.

VANGRASSTEK, C. Dispute Settlement. In: VANGRASSTEK, C. **The History and Future of the World Trade Organization**. 1. ed. Genebra: World Trade Organization, 2013c. cap. 4, p. 229-262.

WILLIAMSON, J. Democracy and the “Washington Consensus”. **World Development**. V.21, n.8, p. 1329-1336. 1993.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **A unique contribution**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/displ_e.htm>. Acesso em: 01 out. 2020a.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Argentina and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/argentina_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020b.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Brazil and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/brazil_e.htm>. Acesso em: 19 out. 2020c.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Canada and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/ENGLISH/thewto_e/countries_e/canada_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020d.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Chile and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/chile_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020e.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **China and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/china_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020f.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Colombia and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/colombia_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020g.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Dispute settlement**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm>. Acesso em: 02 out. 2020h.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Ecuador and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/ecuador_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020i.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **India and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/india_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020j.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Japan and the WTO**. Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/japan_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020k.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **México and the WTO.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/mexico_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020l.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Peru and the WTO.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/peru_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020m.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Roberto Azevêdo, WTO Director-General, 2013 to 2020.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/dg_e/ra_e.htm>. Acesso em: 10 set. 2020n.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Russian Federation and the WTO.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/russia_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020o.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **South Africa and the WTO.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/south_africa_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020p.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **The European Union and the WTO.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/european_communities_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020q.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **The panel process.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp2_e.htm>. Acesso em: 02 out. 2020r.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **The WTO in brief.** Genebra. 2018.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **The WTO at Twenty: Challenges and achievements.** Genebra. 2015.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **United States of America and the WTO.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/usa_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020s.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **DS267: United States – Subsidies on Upland Cotton.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm>. Acesso em: 9 dez. 2020t.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Uruguay and the WTO.** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/uruguay_e.htm>. Acesso em: 25 out. 2020u.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **What is the WTO?** Suíça. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm>. Acesso em: 10 set. 2020v.

ZANELLA, C. OLIVEIRA, I. A atuação do Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC e o lugar do Direito na PEB. **Revista Interação**. v.4, n.4, p. 43-58. 2013.