

FUNDAÇÃO DE ENSINO 'EURÍPIDES SOARES DA ROCHA'
CENTRO UNIVERSITÁRIO EURÍPIDES DE MARÍLIA – UNIVEM
GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

CAMILA BORTOLOTTI RAMIRES

**O SISTEMA DE SOLUÇÃO DE CONTROVERSAS DA OMC COMO
INSTRUMENTO DE ACESSO AOS MERCADOS: BRASIL VERSUS
ESTADOS UNIDOS NO CASO CONTENCIOSO DA LARANJA**

MARÍLIA
2015

CAMILA BORTOLOTTI RAMIRES

O SISTEMA DE SOLUÇÃO DE CONTROVERSAS DA OMC COMO
INSTRUMENTO DE ACESSO AOS MERCADOS: BRASIL VERSUS
ESTADOS UNIDOS NO CASO CONTENCIOSO DA LARANJA

Trabalho de curso apresentado ao Curso de Administração da Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”, mantenedora do Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador:
Prof. Clarissa Chagas Sanches Monassa

MARÍLIA
2015

Ramires, Camila Bortolotti

O sistema de solução de controvérsias da OMC como instrumento de acesso aos mercados: Brasil versus Estados Unidos no caso contencioso da laranja / Camila Bortolotti Ramires; orientador: Clarissa Chagas Sanches Monassa. Marília, SP: [s.n], 2015. 67 f.

Trabalho de curso (Graduação em Administração) – Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”, mantenedora do Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM, Marília, 2015.

1. Organização Mundial do Comercio 2. Órgão de Solução de Controvérsias 3. Contencioso

CDD: 382.92



FUNDAÇÃO DE ENSINO "EURÍPIDES SOARES DA ROCHA"
Mantenedora do Centro Universitário Eurípides de Marília - UNIVEM
Curso de Administração

Camila Bortolotti Ramires - 51593-0

TÍTULO "O Sistema de Solução de Controversias da OMC Como Instrumento de Acesso aos Mercados: Brasil Versus Estados Unidos no Caso Contecioso da Laranja. "

Banca examinadora do Trabalho de Curso apresentada ao Programa de Graduação em Administração da UNIVEM, F.E.E.S.R, para obtenção do Título de Bacharel em Administração.

Nota: 10.0 (DEZ)

ORIENTADOR: 
Clarissa Chagas Sanches Monassa

EXAMINADOR: 
José Ribeiro Leite

EXAMINADOR: 
Eduardo Rino

Marília, 01 de dezembro de 2015.

À todos aqueles que me proporcionaram forças para que eu não desistisse de ir ao encontro dos meus sonhos.

Muitos obstáculos foram superados durante esses últimos anos, mas graças a vocês, não fraquejei. Obrigada por tudo família, namorado, professores, amigos e colegas.

À Deus pelo dom da vida.

AGRADECIMENTOS

Dedico especial agradecimento a querida professora Clarissa, orientadora extremamente dedicada, que com sabedoria soube guiar meus passos e pensamentos para o alcance de meus objetivos acadêmicos.

A todos os professores do curso, que foram tão importantes neste período de quatro anos e no desenvolvimento desta monografia. Aos amigos e colegas, pelo incentivo e pelo apoio interminável.

*“Tu és o montante das tuas escolhas.
A linha tênue entre os teus sonhos
E os teus medos.
A Grande Gota do Oceano.
A Grande Insignificância do Universo.
A Astronômica Reinvenção de ti mesmo.
És o teu destino.
A soma de todas as pessoas que passaram por ti
E te deixaram a lembrança,
Ou te levaram um pedaço.
És à maneira que amas.
Tudo aquilo que priorizas.
És o teu modo de liberdade,
A forma de pertencer-te,
De guardares, em ti, o prazer:
Porque tu és o sexo,
A faísca,
O incêndio,
E todos os meios de permaneceres inteiro.*

*Tu és, por fim, todo o mistério de uma noite sem estrelas.
Tu és, por princípio, o que há de incompleto,
O que há de imperfeito,
O que há de possível”*

Fernanda Comenda

RAMIRES, Camila Bortolotti. **O sistema de solução de controvérsias da OMC como instrumento de acesso aos mercados: Brasil versus Estados Unidos no caso contencioso da laranja.** 2015. 67 f. Trabalho de Curso (Bacharelado em Administração) – “Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”, Marília, 2015.

RESUMO

A presente monografia tem como objeto de estudo os principais fundamentos da Organização Mundial do Comércio, baseados no seu referencial histórico, desde a criação do GATT até os dias atuais. Tem-se como principais tópicos dentro do contexto um dos meios indispensáveis para promoção de concorrência leal, dentro do comércio internacional, o chamado Sistema de Solução de Controvérsias. Por conta das reduções de barreiras comerciais, passa a existir uma competição entre os mercados internacionais, resultando em conscienciosos, necessitando assim de medidas eficientes para resolver todos os conflitos mediante ao comércio global. Os tópicos finais apresentam análise do contencioso que envolve o Brasil, foi o caso do Suco de Laranja contra os Estados Unidos, iniciado em agosto de 2009 e concluído em junho de 2011, que obteve a partir da análise do painel o parecer da legalidade das medidas antidumping aplicadas pelos Estados Unidos acerca das importações de suco de laranja brasileiro.

Palavras-chave: Organização Mundial do Comércio, Órgão de Solução de Controvérsias, Contencioso.

RAMIRES, Camila Bortolotti. **O sistema de solução de controvérsias da OMC como instrumento de acesso aos mercados: Brasil versus Estados Unidos no caso contencioso da laranja.** 2015. 67 f. Trabalho de Curso (Bacharelado em Administração) – “Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”, Marília, 2015.

ABSTRACT

This monograph is based on studying the main foundations of the World Trade Organization, based on its historical reference, since of GATT creation to the present day. It has as main topics within the framework one of the indispensable means to promote fair competition, inside of the International trade, called the Dispute Settlement System. Due to the reduction of trade barriers, rises a competition among international markets, resulting in conscientious, creating the need for effective measures to solve all global trade conflicts. The final analysis of the topics present contentious involving Brazil, that was the case of the Orange Juice against the United States, initiated in August 2009 and completed in June 2011, that obtained from the analysis of the panel's opinion on the legality of anti-dumping measures applied by the United States about the Brazilian orange juice imports.

Keywords: World Trade Organization Dispute Settlement Body, Contentious.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Organograma Institucional da OMC.....	24
---------------------------------------	----

LISTA DE TABELAS

Quadro 1 – Itinerário do Processo de Solução de Controvérsias na OMC	41
Quadro 2 – Contenciosos nos quais o Brasil é ou foi parte requerente	45
Quadro 3 – Contenciosos nos quais o Brasil é ou foi parte requerida	46

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- AA: Acordo sobre Agricultura
- AsA: Acordo sobre a Agricultura
- ASCM: *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*
- EUA: Estados Unidos da América
- FCOJ: *Frozen Concentrated Orange Juic*
- FMI: Fundo monetário internacional
- GATS: *General Agreement on Trade in Services*
- GATT: *General Agreement on Trade and Tariffs*
- NMF: Tratamento Geral de Nação Mais Favorecida
- OIC: Organização Internacional do Comércio
- ONU: Organização das Nações Unidas
- OMC: Organização Mundial do Comercio
- OIT: Organização Internacional do Trabalho
- OSC: Órgão de Solução de Controvérsias
- OA: Órgão de Apelação
- OMPI: Organização Mundial de Propriedade Intelectual
- PAC: Política Agrícola Comum
- TRIPs: *Trade Related Intellectual Property Rights.*
- URSS: União das Republicas Sociais Soviéticas
- USDOC: Departamento de Comercio dos estados Unidos

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1 - A evolução da Produção Mundial do Suco de Laranja	58
---	----

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	15
CAPÍTULO 1 – REFERENCIAL HISTÓRICO – INSTITUCIONAL DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMERCIO	17
1.1 GATT como antecedente histórico da OMC	17
1.2 Contexto Histórico-econômico à época da criação da OMC: da bipolaridade à multipolaridade.	23
1.3 Estrutura Institucional da OMC	27
CAPITULO 2 – ESTRUTURA LEGISLATIVA DA OMC E SEU SISTEMA DE SOLUÇÃO DE CONTROVERSIAS	32
2.1 Princípios Fundamentais do comercio internacional	32
2.2. Dos acordos constitutivos da OMC	36
2.2.1. O Acordo Geral Sobre Comercio e Serviços	36
2.2.2. O acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual	38
2.2.3. Os Acordos Regionais De Comercio	39
2.3. Do sistema de Solução de Controvérsias	40
2.3.1 O Entendimento Sobre Soluções De Controvérsias	42
CAPITULO 3 – O CASO DA LARANJA: BRASIL VERSUS EUA NA DISPUTA PELO MERCADO INTERNACIONAL.....	50
3.1 A OMC como organização para promoção da concorrência leal	50
3.1.1 O Acordo sobre Subsídios, Medidas Compensatórias e Medidas de Salvaguarda	50
3.1.2 Medidas Antidumping	54
3.1.3 O Acordo Agrícola na Organização Mundial do Comercio	56
3.2 O caso do Contencioso do Suco de Laranja	58
3.2.1 O Setor Citrícola Brasileiro	59
3.2.2 Brasil Versus Estados Unidos	60
CONSIDERAÇÕES FINAIS	64
REFERÊNCIAS	65

INTRODUÇÃO

Nos anos atuais as relações comerciais internacionais têm ganhado cada vez mais espaço na economia mundial, tem como principal administradora de acordos e negócios internacionais a OMC – Organização Mundial do Comercio, que foi estabelecida oficialmente em 1995 sob o acordo de Marrakesh após ser criada pelas negociações da Rodada Uruguai (1986-1994).

É considerada o fórum ideal para as negociações, e principalmente na solução de problemas enfrentados pelos países em suas relações comerciais e tem como seu principal objetivo dar suporte e ajuda aos produtores de mercadorias e serviços, como também exportadores e importadores pelo mundo focando a ordem do comercio mundial e o estabelecimento de regras e normas uniformes e justas a todos os países participantes.

Dentro do mercado internacional existem inúmeros fatores ligados a conjuntura e à política de comercio exterior, dentro dela podemos mencionar o protecionismo do mercado internacional, que pode ocorrer de inúmeras formas, seja por meio de burocracias específicas estabelecidas pelo país, barreiras tarifárias, licenças de importação e até suspensão de algum tipo de compra e venda de algum produto. O protecionismo nada mais é que o conjunto de medidas que favorecem as atividades econômicas desenvolvidas internamente em um país.

A OMC possui inúmeros acordos e normas que regulam as relações de comercio entre os países, esses acordos estabelecem direitos e deveres a cada um dos membros, todavia estas normas podem ser interpretadas de formas distintas gerando certos conflitos entre eles, é então que o sistema de solução de controvérsias, instituído pela OMC com o intuito de solucionar e analisar cada caso apresentado, garantindo o cumprimento das normas, foi criado.

O Brasil é um grande usuário do sistema de solução de controvérsias, segundo a OMC é um dos principais demandantes de soluções e também é um grande vencedor de controvérsias muito importantes e significativas para a economia do país.

Tendo como principal caso neste presente artigo, o caso do contencioso do suco de laranja entre Brasil e Estados Unidos, iniciado em 2008, que girou entorno de um pedido contramedidas antidumping adotadas pelos EUA. Os norte-americanos pretendiam sobretaxar o suco de laranja importado do Brasil, alegando que o produto era vendido a preços bem inferiores ao do mercado nacional. Em 2011, a OMC considerou o pedido indevido, e os EUA não recorreram da decisão.

Observa-se, como objetivo principal neste trabalho o papel do Brasil nos contenciosos em que o mesmo foi parte na OMC, verificando os resultados e analisando, de acordo com os princípios que regem o comércio internacional, sua atuação, especialmente no caso entre Brasil e Estados Unidos. Verifica-se também a formação da OMC no contexto da sociedade Internacional, pontuada sua estrutura legislativa e institucional, observa-se também o Sistema de Solução de controvérsias e sua base principiologica e por fim a análise de caso concreto.

Como metodologia utilizada, segue a modalidade de método dedutivo, que a princípio terá como base, levantamento de material bibliográfico impresso e online. Definiu-se como objeto de estudo o caso do contencioso do suco de laranja entre Brasil e Estados Unidos, utilizando o método indutivo de pesquisa, que irá considerar o caso e suas particularidades, concluindo uma verdade geral.

CAPÍTULO 1 – REFERENCIAL HISTÓRICO – INSTITUCIONAL DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMERCIO

1.1 GATT como antecedente histórico da OMC

Nos anos 30 as nações estavam em crise, a cooperação entre elas estava cada vez mais escassa, principalmente quando se tratava de trocas monetárias. As guerras comerciais estavam cada vez mais evidentes e a desvalorização cambial trazia muitas barreiras ao comércio mundial. Segundo Rêgo, (1996, p.03), “Os Estados Unidos, que emergiram ao final da I Grande Guerra como a nova potência mundial, recusaram-se a participar dos esforços para a retomada do processo de liberação do comércio internacional e de integração da economia mundial, em curso desde a segunda metade do século 19”. Estes assumiram uma postura extremamente protecionista, aumentando todas as suas tarifas aduaneiras, ato que levou a desvalorização de sua moeda e fez com que parceiros impusessem medidas restritivas e barreiras em suas trocas comerciais.

De acordo com Barreto, (2009, p. 01), em julho de 1944, o sistema financeiro internacional estava despedaçado. As maiores potências do mundo ainda estavam em guerra, mais preocupadas com avanços bélicos que econômicos. A política que ficou conhecida como “*beggar-thy-neighbor*” (empobreça seu vizinho), disseminada nos anos 1930 e que primava pelo aumento de tarifas para reduzir déficits na balança de pagamento, era a cartilha dos governos.

Temendo a repetição da guerra comercial dos anos 30 (que contribuíram para deflagrar) e conscientes que de negociações bilaterais por si só não seriam suficientes para garantir a cooperação em nível mundial nem os mercados para seus produtos manufaturados assumirão então a liderança da liberalização multilateral do comércio (RÊGO, 1996, p.4).

Dentro desta mesma atmosfera, foi criada na cidade de Bretton Woods, estado de New Hampshire, nos Estados Unidos, uma conferência com aproximadamente 44 países para reafirmar as regras do comércio internacional. Segundo Thorstensen apud Jackson *et al*, 1995, (2001 p .28), com o objetivo de criar um ambiente de maior cooperação na área da economia internacional, baseado no estabelecimento de três instituições internacionais.

A primeira das instituições criadas seria a FMI – Fundo monetário internacional com a intenção de estabilizar taxas cambiais, desestimular restrições impostas no comércio ajudando países com problemas de balanço e pagamento.

O FMI – sigla para Fundo Monetário Internacional – é uma organização supranacional criada em 1944 pela Conferência de Bretton Woods, nos Estados Unidos. Ele tem por objetivo controlar as finanças e a economia internacional, de forma a evitar problemas econômicos, tais como a Crise de 1929 e qualquer outro tipo de instabilidade financeira. Sua sede encontra-se atualmente na cidade de Nova York (PENA, 2015, p.03).

A segunda das instituições criadas seria o Banco Mundial ou Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento com a função de fornecer os capitais necessários para a reconstrução de países atingidos pela guerra (THORSTENSEN, 2001 p. 28).

A terceira seria a Organização Internacional do Comércio - OIC, com o principal objetivo de coordenar negociações dentro do comércio mundial, baseando-se nos princípios do liberalismo e multilateralismo.

No final, a OIC acabou não sendo estabelecida, por conta da Carta de Havana que nunca chegou a ser ratificada por seus membros, a carta propunha seus objetivos e funções. Já o FMI e o Banco Mundial foram criados.

Foi então que o Conselho Econômico e Social da nova e recém-criada ONU (Organização das Nações Unidas), convocou uma conferência para discutir sobre o comércio, onde assim foi apresentado um acordo e foi estabelecido o Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio ou Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, (em inglês: *General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT), visando amenizar todo e qualquer conflito entre fronteiras, reduzindo barreiras entre o comércio internacional e principalmente, procurando criar uma liberação generalizada do comércio internacional.

Para sair do impasse foi negociado um Acordo Provisório, em 1947, entre 23 países, ou partes contratantes, que adotava apenas um segmento da Carta de Havana, aquela relativa às negociações de tarifas e regras sobre o comércio. [...] este segmento era denominado Política Comercial e passou a ser chamado *General Agreement on Tariffs na Trade* (Acordo sobre Tarifas e Comércio) ou GATT (THORSTENSEN, 2001, p. 30).

O principal objetivo do GATT era a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais equitativo aos mercados por parte de seus signatários.

No primeiro princípio básico, tem-se o GATT como o único meio de proteção permitido dentro das atividades comerciais internacionais e em termos de tarifas aduaneiras o foco é reduzi-las cada vez mais.

No segundo princípio básico que, consiste em uma vez estabelecida uma nova tarifa, esta passasse a ser utilizada de forma igualitária entre todas as partes contratantes.

O terceiro garante que uma vez dentro de uma fronteira, produtos importados não devem ser discriminados perante aos produtos nacionais. “Com esses três princípios fundamentais e as condições para que suas exceções possam ser controladas, torna-se possível sintetizar as regras básicas do GATT” (THORSTENSEN, 2001, p. 32).

Assim, observa-se as regras básicas do GATT as seguintes:

- a) Tratamento Geral de Nação Mais Favorecida (NMF) que proíbe atos discriminativos entre países que são partes contratantes, nenhuma vantagem, favor ou privilegio deve ser estabelecido. Esta é a regra de maior importância e dá caráter multilateral ao GATT.
- b) Lista das Concessões que determina uma certa lista com todos os produtos e tarifas máxima que deveram ser usadas para todos os contratantes dentro do acordo sem favorecer ou desfavorecer nenhuma das partes.
- c) O Tratamento nacional que proíbe qualquer tipo de discriminação entre produtos importados ou até mesmo nacionais.
- d) A Transparência que obriga a divulgação de todos os regulamentos relacionados ao mercado e ao comércio.
- e) A Eliminação das Restrições Quantitativas que determina que nenhuma outra proibição ou restrição torna efetiva através de quotas, licenças de importação e de exportação, ou outras medidas, deve ser estabelecida ou mantida sobre importação sobre importações e exportações de produto (THORSTENSEN, 2001, p. 34).

Foram estabelecidos também, dentro das regras do GATT, os casos de exceções permitidas, para atender interesses específicos e controle do uso das regras negociadas. Tem-se como algumas delas as seguintes:

Dentro das Exceções Gerais diz que “[...] nada no acordo deve impedir a adoção de medidas para proteger a moral pública e a saúde humana, animal ou vegetal; o comércio de ouro e prata; a proteção de patentes, marcas e direitos do autor, tesouros artísticos e históricos; recursos naturais exauríveis, e garantias de bens essenciais (Artigo XX)” (THORSTENSEN, 2001, p. 34).

Na Salvaguardas ao Balanço de Pagamento tem-se que qualquer parte contratante pode restringir o valor ou até mesmo a quantidade das mercadorias, de forma que salvide sua posição financeira, essas restrições podem ficar apenas em vigor até a crise em questão passar.

Salvaguardas ou Ações de Emergência sobre Importações – se um produto está sendo importado em quantidades crescentes e sob condições que possam causar ou ameaçar causar prejuízo grave aos produtores domésticos, a parte contratante fica livre para suspender as concessões acordadas através de tarifas ou quotas, retirar ou modificar as concessões, determinando novas tarifas ou quotas. O acordo Geral estabelece as condições para tais medidas que possam ser implantadas, em caráter temporário (Artigo XIX) (THORSTENSEN, 2001, p. 35).

Tem-se dentro da União Aduaneira¹ e Zonas de Livre Comércio² que os acordos não impedem a formação de alguns acordos comerciais regionais desde que as regras sejam estabelecidas para uma parte substancial do acordo e não haja regulamentos de nível mais baixo ou mais altos do que a incidência de direitos e regulamentações antes da formação de acordo entre as partes tratadas.

No Comércio e Desenvolvimento o acordo foi modificado em prol a inclusão de comércio de países em desenvolvimento e para permitir e incentivar assim o seu crescimento econômico contínuo, chamado de Tratamento Especial Diferenciado.

Sendo essas as regras que se tornaram de atuação de todos os aliados mundiais do comércio.

As rodadas de negociações então entraram no contexto das questões tratadas pela sociedade internacional como um grande meio de controle de temas abordados pelos países signatários dos acordos, os custos e benefícios e versando sobre tarifas específicas que se tornaram pontos básicos de toda a negociação.

Um dos pontos principais do sistema multilateral passou a ser todo o processo de liberalização do comércio internacional. De acordo com Thorstensen, (2001, p. 36), a teoria defendida foi a “teoria da bicicleta” que para ser mantida em pé, necessita estar sempre em movimento, sendo assim para que todo o sistema consiga seu equilíbrio é necessário um

¹ Formação de um território aduaneiro, em substituição a dois ou mais outros, quando essa substituição tem por consequências: que os direitos e outras restrições ao comércio sejam eliminados para substancialmente todo o comércio de bens produzidos nesses países; que substancialmente os mesmos gravames aduaneiros e outras disposições de comércio sejam aplicáveis por cada Estado-membro ao comércio com países fora da União.

² Trata-se da forma mais simples de associação econômica entre Estados admitida pelo GATT. A Zona de Livre Comércio prevê a eliminação das tarifas e outras barreiras ao comércio entre países que dela participam, mantendo, porém cada um deles sua política comercial em relação aos países não-membros.

continuo processo de liberalização, que impeça fases protecionistas, com uma série de rodadas até a liberalização completa de todo o comércio internacional.

Nas seis primeiras rodadas de negociações, o tema principal foi a redução tarifária. Para Thorstensen, (2001, p.30), todas as oito rodadas do GATT são consideradas como um sucesso, em seu todo, quando se tem em mente que as médias das tarifas aplicadas aos produtos era de 40% em 1947 e caíram para 5% em 1994, quando finalizada a Rodada Uruguai.

Em 1947, durante a primeira rodada, a crise relacionada a moedas e contas externas estava em alta, Estados Unidos chegaram a fazer grandes mudanças tarifárias, enquanto outros 22 participantes, fizeram apenas pequenas modificações.

Em 1949 a rodada Annecy não obteve mudanças, por conta de todos os conflitos que estavam ocorrendo naquele contexto entre alguns países, as questões comerciais ficaram em segundo plano.

Em Torquay, Reino Unido, foi dada a terceira das Rodas, no ano de 1951, foi dada como um fracasso, tendo um total de 144 de artigos aprovados sendo que tinham em média 400 artigos abertos em discussão.

Já na quarta e quinta rodada, Genebra II e Dillon, houve uma saída grande de países participantes.

Para Rêgo, (1996, p.5), “[...] somente a partir da rodada Kennedy, 1963 e 1967 que começaram a ser discutidos as barreiras comerciais não tarifárias e os problemas relacionados com o comércio de produtos agrícolas [...]”. É importante ressaltar também que foram negociadas um acordo *antidumping*³ e medidas diferenciadas para países em desenvolvimento com a chamada parte IV do Acordo Geral.

A sétima rodada, foi dada como a Rodada de Tóquio, onde foi negociado reduções tarifárias e um grande número de acordos para reduzir o número de barreiras protecionistas adotadas por países. Sua duração foi de longo 6 anos, de todas a mais longa rodada.

A economista pelo Instituto de Economia da UFRJ, Lia Valls apud Wesley Robert Pereira (2005), na década de 1970, uma série de mudanças em relação a esse contexto desencadeou mudanças significativas no mapa econômico global, a comunidade Econômica Europeia e o Japão consolidaram sua posição como concorrentes aos Estados Unidos. Existe também neste mesmo contexto uma crescente onda protecionista por parte dos países desenvolvidos.

³ Pelo referido Acordo os direitos *antidumping* somente podem ser utilizados contra o *dumping* se esta causa ou ameaça causar um dano considerável a uma indústria instalada ou se retarda sensivelmente a plantação de uma indústria.

Dessa forma, a Rodada de Tóquio foi segundo VALLS, realizada diante de um quadro distinto das rodadas anteriores. Discussões sobre reduções tarifárias foram acompanhadas por uma série de acordos para reduzir a incidência das barreiras ditas não-tarifárias, ponto focal da rodada. Essas Barreiras haviam sido adotadas como forma de proteção das indústrias nacionais de diversos países (PEREIRA apud VALLS, 2005, p.3).

Fora a onda protecionista, alguns outros movimentos contribuem para uma melhor percepção de que as regras multilaterais de comércio válidas, eram insuficientes para acolher a nova realidade do comércio internacional. De um lado, a economia se globalizava, os fluxos de capitais estavam em crescente e o comércio de serviços tornava-se ainda mais importantes para muitos países, e de outro lado, as regras multilaterais continuavam na prática.

E foi então que de um simples acordo, o GATT se tornou um órgão internacional, com sua sede situada em Genebra, fornecendo base para inúmeras negociações comerciais e funcionou como articulador do comércio internacional.

As parcerias comerciais começaram a utilizar frequentemente os instrumentos de comércio exterior criados como meios de alavancar suas trocas comerciais e até mesmo proteger seus setores diminuindo a competitividade.

Sendo assim, o crescimento comercial em muitos países evoluiu de nível nacional para um nível mundial, exigindo uma mudança rápida e radical dentro da economia. A globalização sendo reforçada diariamente, contribuindo para a troca monetária globalizada, fez com que os instrumentos existentes para o controle comercial fossem ainda mais aprimorados.

Mas, para Thorstensen, (2001, p.30), um dos principais problemas do antigo GATT, era que as partes que perdiam o painel⁴ podiam bloquear a sua adoção, uma vez que a prática era adotar decisões por consenso, porém apesar de não ter força de um tribunal, o GATT exercia forte pressão política para que as partes do acordo cumprissem as regras preestabelecidas.

Logo após a Rodada de Tóquio, a mais nova, ambiciosa e complexa rodada de negociações estava ganhando forças e se estabelecendo. Na Rodada Uruguai, surge num contexto de auge das ideias econômico-liberais e com inúmeras crises nos países em desenvolvimento.

A divisão de interesses dentro da rodada era clara, os países desenvolvidos, ainda em conflito, visavam a introdução de temas como propriedade intelectual, negociações específicas em áreas da agricultura e têxtil, serviços em geral entre outros. Levaram quatro anos para serem preparadas todas as negociações abordadas dentro da rodada e sete para serem concluídas.

⁴ Se um acordo não é alcançado, as partes podem pedir ao Órgão de Solução de Controvérsias o estabelecimento de um painel. São permitidos os mecanismos de bons ofícios, de mediação e conciliação.

As conversações continuaram e novas divergências vieram à tona, agora entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, que não concordavam quanto aos assuntos a serem negociados. Os primeiros queriam introduzir novos temas, como comércio de serviços, direitos de propriedade intelectual e medidas de investimento relacionadas com o comércio. Os segundos, reunidos no chamado Grupo dos 77, defendiam que a prioridade deveria ser conferida à reestruturação do GATT, cuja credibilidade fora bastante abalada com o fracasso da Rodada de Tóquio e o neoprotecionismo das economias desenvolvidas, e pretendiam, desse modo, fazer com que a rodada tratasse de resolver questões pendentes, como o comércio de produtos agrícolas, as restrições voluntárias às exportações e o acordo de salvaguardas (RÊGO, 1996, p.7).

Os resultados foram aprovados em 1994 na cidade de Marrakesh, foi criado um acordo que abrange todo âmbito discutido na Rodada que foi a Ata Final de Marrakesh, tratado que criou a OMC.

Um dos principais temas abordados dentro da Rodada foi a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), que substituiria o órgão internacional GATT. A OMC não seria apenas um GATT ampliado, não seria apenas um acordo provisório, seria uma organização permanente com personalidade jurídica própria, que serviria de base para todo e qualquer comércio internacional.

E em 1995 finalmente entra em execução a Organização Mundial do Comércio – OMC, substituindo o GATT.

A administração do sistema multilateral de comércio resultante da Rodada de Uruguai está a cargo da OMC, que entrou em funcionamento em 1º de janeiro de 1995 em substituição ao GATT e foi uma resposta, assim como a Rodada de Uruguai que a criou, ao neoprotecionismo que caracterizou aos anos 70 e 80. No final de abril de 1996, a OMC contava com 120 membros, enquanto outros 29 países já se encontravam, na mesma época, em processo de negociação de adesão, entre eles a China e a Rússia (RÊGO, 1996, p.10).

1.2 Contexto Histórico-econômico à época da criação da OMC: da bipolaridade à multipolaridade.

A concepção da OMC foi consequência de longas negociações que frisavam elementos decisórios do atual cenário internacional, entre eles o fim do modelo bipolar das relações internacionais e sua mudança por um modelo multipolar.

Ao final da Segunda Guerra Mundial os países comprometidos no conflito se encontravam em uma situação de extrema necessidade socioeconômica. A destruição era

evidente dentro das nações, a infraestrutura estava totalmente defasada sem contar a perda populacional.

Apesar do contexto, a URSS – União das Republicas Sociais Soviéticas e os Estados Unidos se encontravam em condições estáveis financeiramente e contavam com inúmeros recursos como, armamentos nucleares, grandes áreas de influência, tecnologias avançadas e grandes exércitos reestruturados. Por conta destes fatores, tanto os Estados Unidos quanto a URSS foram considerados superpotências mundiais, mas havia uma grande barreira entre estas duas enormes nações, o seu sistema político, de um lado se encontrava o socialismo da URSS e do outro o capitalismo dos EUA, cada um exercendo seu domínio no sistema global.

Foi então que a geopolítica bipolar foi estabelecida, interferindo rigorosamente na estrutura política de inúmeros países, entrando assim na Guerra Fria.

O nome Guerra Fria foi utilizado por conta da característica de constante hostilidade entre as relações internacionais, mas sem conflito aberto ou combates armados.

Em 1980, a URSS já se encontrava em crise econômica, consequência da política socialista adotada. Os setores industriais, a produtividade, os bens de consumo, os altos gastos com o setor bélico levaram ao descompasso em relação aos países capitalistas já bem melhor estabilizados e desenvolvidos (França, Reino Unido, Itália, Alemanha e Japão).

A união das Republicas Socialistas Soviéticas entrou em processo de decadência por conta da crise financeira, social e política o que levou ao termino da Guerra Fria e consequentemente da ordem mundial bipolar.

De acordo com Thorstensen, (2001, p. 22), o fim da guerra fria e de um mundo estruturado em torno de polaridades definidas levou à diluição, embora não à eliminação, de conflitos de concepção sobre como organizar a vida econômica mundial.

“O novo macro contexto político permitiu a conclusão da Rodada de Uruguai e a criação da OMC. A OMC constitui, num certo sentido, a primeira organização internacional pós-Guerra Fria, daí sua originalidade na cena internacional ” (LAFER, 1998i apud THORSTENSEN, 2001).

E então, o multilateralismo entrou em vigor e com ele a participação de todos os países na liberalização do comercio.

Um fato marcante das últimas décadas tem sido a interdependência econômica e a globalização das economias, abrangendo os mercados de bens e serviços, principalmente o financeiro, a produção, a difusão e a criação de novas tecnologias, o que trouxe como consequência a rápida aceleração dos fluxos de comercio e de investimento. O aumento dos fluxos de investimento e a melhoria das infraestruturas e das comunicações tiveram como efeito uma

redução drástica das distâncias geográficas. Tais fatores aliados e uma política de apoio à formação de acordos preferenciais de comércio acabaram afetando de forma marcante o desenvolvimento do comércio internacional nos últimos anos (THORSTENSEN, 2001, p.24).

As mudanças ocorridas dentro do contexto histórico levaram a uma enorme mudança nas atividades comerciais exercidas pelas nações, pulando de um fundamento nacional para um mundial, melhorando e expandindo assim o meio globalizado e de todas as movimentações econômicas, o crescimento do próprio país e a renovação de métodos produtivos dentro do comércio.

Para Thorstensen, (2001, p.26), os novos padrões de produção e de comércio estavam exigindo, cada vez mais, um novo comportamento dos governos na área da indústria, dos serviços e na área das trocas internacionais, como a definição de políticas que visavam criar e apoiar o desenvolvimento de vantagens competitivas para a indústria nacional.

O abalo da globalização no mercado e na produção é consequência de toda a transformação no cenário internacional. O contexto nacional cria um efeito de desentendimento com o contexto internacional e é percebido que já não se é possível tomar decisões de âmbito nacional sem dar importância ao cenário do comércio internacional.

Se os países fazem comércio exterior, estão vendendo a outros povos e outras partes do mundo os produtos fabricados em determinado país, e por determinada cultura e tecnologia. O mesmo o dá no processo de importação, pois de traz ao país produtos produzidos fora dele e se está incorporando neste país todos os costumes e processos estrangeiros. Quando se está enviando capitais para outro país ou recebendo-os, nota-se um processo de conjugação de esforços para algo, e este processo nada mais é do que globalizar o planeta e torna-lo apenas um (KEEDI, 2012, p.63).

A estratégia de produção globalizada e a comercialização globalizada acabam com as diferenças estratégicas usadas e no investimento, uma vez extremamente importantes nas tomadas de decisões. As alternativas usadas para melhor penetração no mercado externo, com a era globalizada tornou-se a complementar apenas e a implantação de normas no comércio fica cada vez mais difícil.

Como consequência as novas regras do comércio focam no melhor funcionamento dos mercados globalizados e fica sujeito a maiores exigências econômicas e de melhor eficiência.

A globalização tem profunda influência no processo de aperfeiçoamento internacional. Assim, toda medida que tenha impacto na decisão de produção de bens ou serviços de uma

empresa globalizada se tornou tema de interesse para os governos de outros países e para a comunidade internacional, tanto do lado do produtor quanto do lado do consumidor.

Ocorre que todo o esforço para obter ganhos de escala pode ser em vão se as políticas econômicas ditadas pelo governo do país do importador adotarem um rumo protecionista, ou seja, se procurarem evitar o desequilíbrio de suas balanças comerciais através da proteção do mercado interno e da produção nacional. Acaso descontroladas, as tarifas de importação tornam-se uma variável geradora de instabilidade e falta de previsibilidade que podem inviabilizar as transações comerciais (LUPI, 2001, p. 138)

Daí toda a importância da OMC para com todas as nações envolvidas dentro do comércio internacional, supervisionando as trocas monetárias entre países, regulamentando regimes comerciais, oferecendo meios de conciliação caso algum conflito apareça, atuando como gestora do comércio mundial, supervisionando a aplicação de reduções tarifárias entre outros.

Segundo Thorstensen, (2001, p.47), a OMC teria iniciado a discussão sobre diversos dos novos temas que estavam afetando o comércio internacional, com a criação de novos comitês ou grupos de trabalho para analisar seus impactos e discutir a necessidade de se ampliar suas atividades com a negociação de novos acordos sobre o comércio.

Alguns dos temas discutidos seriam: transparência dos governos e das compras governamentais, facilitação do comércio, concorrência e investimentos entre outros. Vem simultaneamente também a contradição sobre os padrões trabalhistas abordados na OIT – Organização Internacional do Trabalho.

As atividades de todos esses comitês e grupos de trabalho se revestem de maior importância diante das pressões políticas e econômicas de se iniciar mais uma rodada multilateral de negociações, ou de forma restrita aos temas já previstos na Rodada de Uruguai, que incluíram agricultura, serviços e propriedade intelectual ou, de forma mais ampla, agregando todas as áreas relacionadas ao comércio, dentro de uma nova rodada, a já denominada Rodada do Milênio (THORSTENSEN, 2001, p.288).

A nova ordem multipolar marcou o começo de uma nova ordem mundial, caracterizada pela integração de todos os países economicamente ativos no mundo, o fator de integração internacional e a globalização foram pontos extremamente importantes para toda a mudança política aplicada dentro das nações levando a OMC a se estruturar cada vez melhor para conduzir todo esse aglomerado de potências se integrando.

1.3 Estrutura Institucional da OMC

A Organização Mundial do Comercio pretende então, ser a base de todo o sistema internacional do comercio, junto as regras acordadas no antigo GATT, nas negociações passadas e baseada nos resultados da Rodada de Uruguai englobando suas adaptações feitas ao longo do tempo, planeja ter um sistema mais integro, estável e viável e para isso, dentro da estrutura da OMC, segundo Thorstensen, (2001, p.43), a organização se constitui como um foro para a continuação do processo de negociações na área do comercio, visando sempre uma maior liberalização do comercio de bens e serviços.

A OMC foi caracterizada como uma organização única, por conta de toda a sua estrutura, suas principais funções, seus objetivos e instrumentos de seu desempenho.

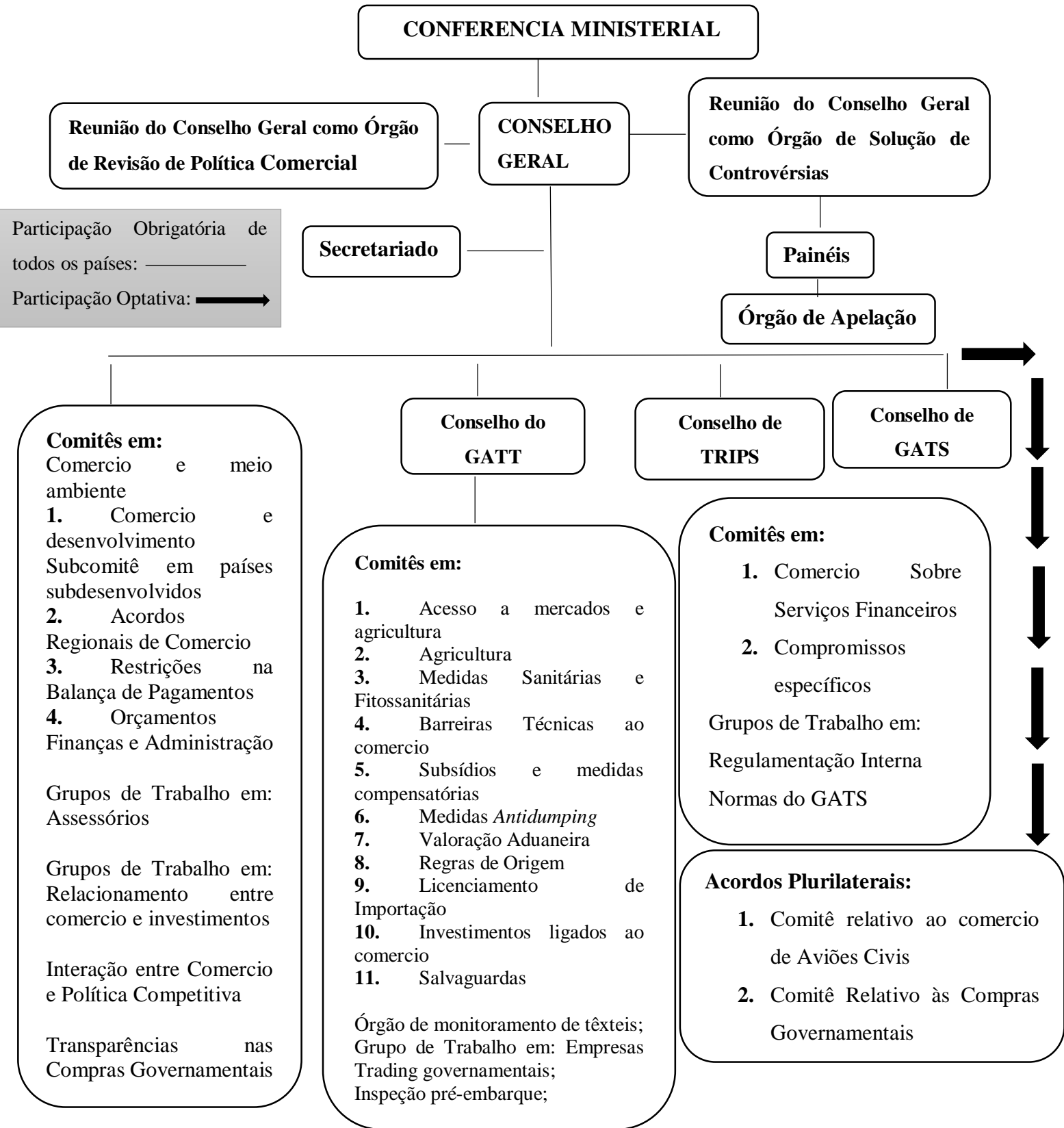
Para Keedi, (2012, p.32), tem como principais objetivos e funções, administrar os acordos de comercio da organização; ser um fórum para os negócios sobre o comercio; tratar disputas comerciais entre os seus membros; dar assistência aos países em desenvolvimento; cooperar com outras organizações internacionais e estabelecer regras claras e aceitas por todos de modo que tornem o comercio mais justo entre eles.

A OMC é, por tanto, o fórum ideal para as negociações e, em especial, a solução de problemas enfrentados pelos países nas suas relações bilaterais, multilaterais, blocos comerciais, etc. Qualquer país que se sinta prejudicado com as medidas tomadas por outro poder pode recorrer à OMC e denunciá-lo. As decisões tomadas pela OMC em relação ao problema devem ser adotadas pelas partes intervenientes (KEEDI, 2012, p. 32).

A estrutura institucional básica da OMC está estabelecida no Artigo IV do Acordo da OMC. Comitês subordinados e Grupos de trabalho foram incorporados a essa estrutura por decisões posteriores. De acordo com Grisi, (2006, p.12), para realizar as funções e as tarefas confiadas a OMC, o Acordo da OMC prevê uma série de órgãos

Na figura 1, observa-se a estrutura institucional pelo organograma detalhado da Organização Mundial do Comercio.

Figura 1 - Organograma Institucional da OMC



Fonte: GRISI, Guilherme Corrêa. Solução De Controvérsias Na Organização Mundial Do Comércio – OMC. Monografia, Centro Universitário de Brasília. 2006.

A Conferência Ministerial é o órgão de maior importância dentro da OMC, se representam nele, todos os seus membros participantes e dentro dele são tomadas decisões sobre todos e quaisquer assuntos no âmbito internacional, sejam qual for o acordo comercial multilateral. Geralmente, ocorrem reuniões a cada dois anos.

O Conselho Geral é o de maior importância quando se trata de tomada decisivas, localizado em Genebra. Segundo o site oficial da OMC (2015), é composto por representantes (geralmente embaixadores ou equivalente) de todos os Estados-Membros e tem a autoridade para agir em nome da Conferência Ministerial que se reúne apenas uma vez a cada dois anos.

Para resolver conflitos na área do comércio, foi criado o Sistema de Solução de Controvérsias, que, a partir de suas regras e normas, reduz o número de conflitos. Este órgão é essencial para se manter a correspondência, compatibilidade entre os interesses de cada nação e principalmente para manter todo o fluxo de comércio estável dentro das relações internacionais.

Criado como mecanismo de solução de conflitos na área do comércio, contém todo um sistema de regras e procedimentos para dirimir controvérsias sobre as regras estabelecidas pela OMC. Prevê uma fase de consultas entre as partes, e se necessário, o estabelecimento de painéis para examinar a questão, e o finalmente, quando solicitado, consulta para o órgão de Apelação. O Órgão de Solução de Controvérsias é composto pelo próprio Conselho Geral que aqui atua em função específica (THORSTENSEN, 2001, p.44).

Órgão de Revisão Política Comercial: Responsável de averiguar as políticas de cada membro da OMC, que para Vera Thorstensen (2001, p. 46), tem como objetivo confrontar a legislação e a prática comercial dos membros da organização com as regras estabelecidas nos acordos, além de oferecer aos demais membros uma visão global da política dentro dos princípios da transparência.

Dentro do Conselhos para Bens, Serviços e Propriedade Intelectual foram criados três conselhos para o acompanhamento das normas abordadas e suas implementações para cada uma das áreas derivadas da Rodada de Uruguai. São eles o Conselho GATT, o Conselho TRIPS e o Conselho GATS.

De acordo com, Campos, (2008, p. 120), “O GATS tem como objetivo a liberalização progressiva da prestação de serviços. Dentro processo de negociação acordou-se que a liberalização correria tendo como referência os modos de prestação de serviços e a condição de acesso a mercados bem como a igualdade de tratamento para com os provedores nacionais”

O GATT tem o objetivo principal de reduzir e fixar tarifas com a intensão de intensificar o comercio e sua segurança.

Diferentemente do Gats, o acordo da Trips se baseou no princípio do single undertaking, ou seja, os membros tiveram que ratificar o acordo em sua totalidade. Os tipos de propriedade intelectual protegidos pelo acordo são: patentes, trade marks, industrial design e copyright. Na Rodada Uruguai estabeleceu-se que os Estados desenvolvidos tinham um ano para implantá-lo, os Estados em desenvolvimento cinco anos e os menos desenvolvidos dez anos, contados a partir da criação da OMC. O compromisso assumido pelos membros consiste em garantir os direitos de propriedade, ou seja, eles têm que adequar suas legislações domésticas de forma a garantir tais direitos (CAMPOS, 2008, p. 121).

O Secretariado é liderado por um Diretor Geral e alguns vice-diretores. Cabe a eles, ter o caráter internacional, não podendo receber ou pedir nenhum tipo de informação de governos ou autoridades externas à OMC.

Segundo Thorstensen, (2001, p. 46), as atividades da OMC se desenvolvem através de cerca de 30 comitês ou grupos de trabalho, subordinados aos Conselhos, onde tem assento os delegados dos membros, normalmente delegados residentes em Genebra.

São realizadas inúmeras reuniões dentro dos comitês anualmente, podem ser de caráter informal ou formal e são traduzidas para até três línguas oficiais da OMC e logo após, transformam-se em documentos legais. As línguas oficiais da OMC são, o inglês, o francês e o espanhol.

Dentro da tomada de decisões no âmbito da Organização Mundial do Comercio, o consenso é o método utilizado, quando os assuntos não são resumidos via consenso, podem ser resolvidas então pelo meio de votação e são tomadas pela maioria deles, segundo está descrito nos Acordos.

Apesar de estar prevista a decisão por voto, a pratica do consenso passou a ser uma tradição sempre preservada na organização. Existem críticas a tal pratica, uma vez que ela obriga a instituição a caminhar sempre baseada no mínimo denominador comum dentre os interesses de mais de uma centena de membros. Diante de posições ainda em fase de debates, era pratica do GATT, e agora é pratica da OMC, os presidentes dos comitês ou conselhos encerrarem algum item da agenda mais controvertido, declarando que o comitê ou conselho “toma nota” (*takes note*) das declarações que constarão das minutas das reuniões (THORSTENSEN, 2001, p.46).

A OMC tem sua individualidade legal reconhecida por todos os seus membros e recebeu de cada um deles a capacidade legal necessária para executar suas funções.

A sustentação de todo o trabalho da Organização Mundial do Trabalho está nas notificações exigidas de cada membro sobre suas legislações, práticas e administração do comércio internacional. Tais condições estão estabelecidas em cada um dos acordos negociados, dentro do princípio da transparência que regula a organização.

CAPITULO 2 – ESTRUTURA LEGISLATIVA DA OMC E SEU SISTEMA DE SOLUÇÃO DE CONTROVERSIAS

2.1 Princípios Fundamentais do comercio internacional

Sabe-se que o comercio internacional começou a mostrar suas primeiras características na época do mercantilismo, quando nações distintas procuravam especiarias e produtos diferenciados nas chamadas Índias. Foi então que o foco foi direcionado para todo e qualquer método de transporte e ferramentas disponíveis da época para deslocar por milhares de quilômetros de mar e terra produtos únicos e inexplorados pelos comerciantes da época.

O objetivo básico e principal girava em torno da identificação de produtos limitados, na forma de se fornecer aos compradores esse produto praticamente inexistente dentro do comercio e vende-los então por preços astronômicos assegurando a notável lucratividade para todo e qualquer vendedor que tivesse oportunidade de se aventurar nessas longas viagens atrás de toda essa riqueza ainda invicta.

Desabrochava então, a grande potência que é denominada hoje de comercio internacional.

Com o decorrer dos anos, acontecimentos tomavam frente de toda a integração mundial, assim como a revolução industrial, as primeiras guerras, as economias se fortificando, até a concepção do primeiro trato internacional multilateral, titulado GATT, dando forças a grande integração mundial, atualmente dada como globalização.

O comercio internacional representa um fator de suma importância para as economias abertas, hoje a grande maioria, quase absoluta no Ocidente. O interesse do comercio internacional para a economia de um Estado por ser explicado, ao menos de forma preliminar, pela teoria das vantagens comparativas, que pode ser assim resumida: “o comercio bilateral é sempre mais vantajoso que a autarquia para duas economias cujas estruturas de produção não sejam similares” (LUPI, 2001, p. 135).

As negociações de âmbito mundial, sofreram inúmeras oscilações a partir da década de 1990 havendo assim um grande aumento na competitividade. Mudanças essenciais na área de tecnologia, logística, novos mercados e a diminuição de obstáculos do comercio foram essenciais na alavancagem do comercio internacional.

De acordo com Silva (2013, p.19), o dinamismo nas relações comerciais internacionais muda o cenário competitivo, e a competência faz a diferença na hora de saber quem se

estabelece no mercado global, com esse novo panorama, manter a competitividade no mercado exige habilidades, conhecimento, inovação e novos modelos de gestão, entre outras competências.

A profusão de mercadorias impulsiona o consumo interno, trazendo um estímulo para as economias, as possibilidades de se comerciar em outras regiões e em mercados distintos permite negócios significativos para empresas, obtendo ganho de escala e revertendo esses ganhos em investimentos e cada vez mais solidificando a economia do país.

O comércio internacional vem desempenhando um papel cada vez mais importante na economia mundial, apesar das crises financeiras que têm abalado as economias da Ásia e da América Latina. A atestar tal importância estão os dados dos fluxos anuais de comércio da década dos 90, que vem crescendo a uma taxa média de 5% em valor, enquanto a taxa média de crescimento do produto industrial para o mesmo período é de apenas 3% (THORSTENSEN apud WTO, 2001, p. 19).

A participação de um país cada vez mais acentuada dentro do comércio internacional mundial, faz com que grandes mudanças e vantagens dentro do crescimento e do desenvolvimento de sua economia ocorram. Países que sabem e conseguem reconhecer toda a diferença de se participar efetivamente do comércio internacional aceleram os processos de desenvolvimento econômico.

Segundo Lupi (2001, p.138), é importante observar que no jogo da competição comercial internacional, as empresas e governos podem em conjunto alterar as condições de competitividade nas variáveis de formação do preço, principalmente nos custos de produção.

A mudança dos mercados não expressa apenas a diminuição de riscos e a incorporação de cada vez mais países compradores, mas expressa também o aumento na quantidade de produtos vendidos e conseqüentemente a produção efetuada.

O aumento da produção tem como efeito o crescimento do emprego, resultando em mais renda disponível na economia, podendo provocar o aumento da capacidade de consumo da população como um todo, impulsionando a economia do país exportador, bem como o aumento da poupança interna, melhorando o nível de investimento na economia. Outro resultado da maior produção será o aumento da competitividade, esta pela redução dos custos fixos, que são diluídos por maior número de unidades produzidas, bem como pela maior capacidade de negociação na compra de matérias primas (KEEDI, 2012, p.24).

São inúmeros os fatores hoje que levam um país entrar no âmbito do comércio internacional, inicialmente têm-se os recursos naturais de um país específico, que em

determinada região podem ser abundantes ou miseráveis, causando assim a grande necessidade de se entrar em contato com outras nações para suprir essa insuficiência.

Um marcante influenciador de relações comerciais internacionais, pode ser considerado a temperatura, juntamente com o clima de uma determinada região, pois a partir dela, será favorável e prospera a produção de determinados produtos, podendo ser também, contrapartida inadequado e desapropriado a outros, possibilitando e criando a necessidade de exportação e importação dentro do país.

A falta ou a fatura de elementos de produção como trabalho e capital motivam também o comercio internacional, visto que podem determinar o nível de produção e também a competitividade. O comercio internacional é movido também pelo relacionamento entre os países.

A importância dos relacionamentos transcende os motivos materiais, podendo estar relacionada a motivos comerciais em que a compra e a venda de mercadorias podem fazer parte de um conjunto mais abrangente de contatos e ações entre os países. A importância política também é relevante nas transações comerciais, podendo determinar o volume de negócios entre os países. Melhoria da qualidade pode ser um fator determinante nas relações comerciais, já que uma abertura de fronteiras pode balizar a produção interna por meio da concorrência estrangeira, visto que esta pode determinar mudanças importantes na produção da indústria nacional (KEEDI, 2012, p.21).

A união entre países, a integração, praticamente gira em torno dos propósitos econômicos e de interesses de cada um, visa desenvolvimento dos países membros mediante diversos acordos, de modo que seja favorável o comercio, o transito de pessoas e bens, capitais, etc.

A união mundial, em blocos econômicos, começou a ficar evidentemente mais forte e presente no cenário do mundo corporativo, todos unidos por interesses em comum. A intenção desses acordos tem como base a união de esforços em prol do comercio e da economia mundial, de modo que eles sejam cada vez mais intensos e os países envolvidos no processo possam evoluir e ter ganhos.

Essas coligações podem se definir em acordos bilaterais ou multilaterais pelos países ou podem também ocorrer entre blocos econômicos.

Tem-se como um dos tipos de acordo a Área ou Zona de Preferência Tarifária⁵ que se dá por acordos que procedem entre dois ou mais países que reduzem suas tarifas alfandegárias no comércio entre os membros atuantes, por meio de concessão de preferências tarifárias.

Os acordos comerciais regionais são, hoje, componente fundamental do sistema global de comércio. Ao estabelecer relações comerciais privilegiadas entre as partes contratantes, tais acordos garantem acesso preferencial mútuo aos mercados nacionais ou regionais por meio de regime especial de preferências tarifárias. Entretanto, para que as preferências sejam adequadamente aplicadas, é indispensável dispor de critérios que definam a origem dos bens e que garantam que os privilégios sejam concedidos exclusivamente aos produtos "originários" dos países que compõem o bloco (JUNIOR, 2005, p.01)

Outra forma encontrada é a Zona de Livre Comércio, em que os países participantes, entram em acordo em si e permitem o trânsito de mercadorias entre eles sem a cobrança de impostos, ou sejam, a mercadoria sai de seu país vendedor e entra no seu país comprador como se estivesse circulando em meio interno.

Segundo Keedi, (2012, p.65), a intenção deste tipo de acordo econômico é proporcionar aos países envolvidos maior possibilidade de desenvolvimento, visto que livre de impostos as mercadorias entram no país, com menor valor do que se importadas de terceiros países, incentivando o comércio, provocando crescimento e aumento de empregos.

A União Aduaneira é outra forma de integração e incentivo ao comércio internacional, nela preservam-se todas as circunstâncias da área de livre comércio, mas se encontra em um estado avançado da mesma, caracterizando-se pelo tratamento alfandegário único a países terceiros. O Mercado Comum é um estágio avançado quando se trata de união aduaneira.

Por definição, em um mercado comum, bens, serviços, capital e mão-de-obra circulam livremente entre os Estados membros, não havendo obstáculos relacionados com a nacionalidade dos cidadãos, e se espera uma harmonização legislativa em questões trabalhistas e previdenciárias (AVERBUG, 1998, p.08)

Há também, o estágio considerado mais avançado quando se trata de integração de nações para melhoria no comércio internacional, e ele é denominado como: União Aduaneira.

⁵ Zona de preferência tarifária é o processo mais simples de integração em que os países pertencentes ao bloco gozam de tarifas mais baixas do que as tarifas aplicadas a outros que não possuem acordo preferencial (JUNIOR, 2005, p.03)

Neste estágio, os países integrantes do bloco procuram elaborar políticas econômicas comuns a todos que participam afim de tornar o desenvolvimento dos mesmos mais estabilizado e homogêneo. Trabalha-se também em termos de metas, inflação e deflação, déficit público entre outros.

Conforme Keedi, (2012, p.68), um ponto significativo dentro deste acordo, talvez até mesmo o mais importante é a moeda utilizada, que passa a ser o objetivo da união economia, eliminando-se, assim, moedas nacionais, tanto de circulação interna quanto na utilização no comercio exterior.

Há a criação de um banco Central único para controle de moeda, e de um parlamento para normalizações conjuntas, de modo que todos os países envolvidos aproximem suas políticas econômico financeiras. Como se observa, é quase como se todos os países representassem apenas um economicamente, mantendo-se tão somente as fronteiras físicas e os seus sistemas de governo, ou sejam sua independência e soberania políticas (KEEDI, 2012, p.69).

Observa-se que o mundo caminha para a integração totalizada, e que futuramente os países serão como um só, trazendo provento de toda e qualquer situação. São inúmeras hoje, as formas de união de nações, podendo ser política, militar, união de características, costumes, doutrinas, idiomas e outras coisas mais, e todas essas causas caminhando para apenas uma definição de interesses e afinidades.

2.2. Dos acordos constitutivos da OMC

A Rodada Uruguai denotou avanços em áreas tradicionais, bem como fixaram-se acordos setoriais para a agricultura e o setor têxtil. Salienta-se, a criação da OMC, a qual ficou encarregada de conduzir todos os acordos concluídos sob previsão daquela mesma rodada. Sendo assim, tem-se como resultado os acordos constitutivos da OMC.

2.2.1. O Acordo Geral Sobre Comercio e Serviços

O comercio internacional, como já comentado, cresceu significativamente nas últimas décadas, no entanto, até 1995 o setor de serviços não estava propenso a regras e leis multilaterais que regimentassem suas atividades.

De modo distinto dos bens que no comércio internacional requerem a passagem física pelas fronteiras, os serviços são fornecidos ao mercado internacional de acordo com um ou vários modos de prestação: movimento do produto do serviço através da fronteira, movimento do consumidor através da fronteira, presença comercial do prestador, e movimento temporário de pessoa física que presta o serviço. Sendo assim, o setor de serviços inclui não só o comércio de serviços como registrado nos balanços de pagamentos dos países, como também a venda local das subsidiárias estrangeiras (THORSTENSEN, 2001, p.195).

Outro ponto a ser mencionado é o fato de governos protegerem as indústrias domésticas de cada país, os bens podem ser resguardados através de determinações de tarifas ou de medidas de fronteiras, como contenções de quantidade, já os serviços são preservados através de regulamentações impostas pela nação, como regras sobre prestação de serviços estrangeiros na economia doméstica. Tais medidas podem acabar sendo discriminativas para com o prestador de serviços estrangeiro ou ainda, acarretar tratamento diferenciado ou menos favorável aos prestadores de serviços de países variados.

De acordo com Thorstensen, 2001, p.196, o tema serviços foi negociado fora do GATT, que se restringia ao comércio de bens. Para a área de serviços foi criado o GATS – *General Agreement on Trade in Services*, para ser implementado dentro da nova OMC, baseado nos mesmos princípios básicos do GATT.

Dos princípios implementados, estão entre eles, as cláusulas de nação mais favorecida, de tratamento nacional, de transparência, acesso aos mercados, pagamentos internacionais, futuras negociações etc.

O acordo foi negociado em 4 partes distintas. A primeira estabelece um quadro de regras para regulamentar o setor de serviços, incluindo princípios gerais e obrigações, além de conceitos gerais que se aplicam às medidas que afetam o comércio de serviços. A segunda parte contém anexos que determinam princípios e regras para setores específicos, demonstrando a diversidade dos serviços prestados. A terceira estabelece para cada membro do acordo, uma série de compromissos de liberalização para cada setor, ou de acesso ao mercado, de tratamento nacional nas áreas de comércio e investimento. A quarta estabelece listas em setores onde os membros não estão aplicando temporariamente o princípio de Nação Mais Favorecida, que proíbe a discriminação entre países (THORSTENSEN, 2001, p.196).

O acordo, tem como seu principal objetivo, principiar um panorama de referência multilateral de normas e preceitos para o comércio de serviços, visando a expansão, sob condições de total transparência, promovendo crescimento econômico de todos os parceiros comerciais.

A liberalização do setor de serviços, segundo THORSTENSEN, 2001, p.197, deve ser realizada através de sucessivas rodadas multilaterais de negociação, visando promover os interesses de todos os participantes em uma base mutualmente vantajosa, assegurando um balanço amplo de direitos e obrigações, dando devida atenção aos objetivos da política nacional.

2.2.2. O acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual

O comercio internacional está bem longe de cumprir-se baseado apenas no mercado de bens e serviços, ele abrange também o conhecimento, as ideias contidas em papéis ou em outros meios de comunicação. Alguns dos componentes, de acordo com THORSTENSEN, 2001, p.219, são a invenção, a inovação, a pesquisa e o desenvolvimento, o desenho, os métodos de testes, podendo incluir também, software, instrumentos de precisão, livros, filmes, gravações, além de serviços especiais.

Quando um inventor, cria algum tipo de ideia, ele tem todo o direito de impedir que qualquer pessoa sem autorização use ou comercializem essa ideia, os chamados direitos de propriedade intelectual. Dentro de tais direitos estão contidos direitos autorais, patentes, marcas, desenhos industriais etc.

Com o crescimento do comercio internacional, surgiram situações que necessitavam de uma maior proteção e imposição de regras mais eficientes sobre os direitos intelectuais. Também foi necessário criar um tribunal para a solução de conflitos.

A questão da propriedade intelectual afeta a área do comercio internacional de várias maneiras. Uma delas é que os produtores e exportadores de bens de maior conteúdo tecnológico desejam garantir que os altos custos que incorreram com pesquisa e desenvolvimento fiquem protegidos nos países importadores. Outra maneira é porque os investidores desejam produzir localmente, ou conceder licenças de produção a países que tenham como garantir a proteção da tecnologia transferida. Finalmente, produtores e exportadores estão cada vez mais preocupados com a questão da pirataria e contrafação em países que não dão proteção à propriedade intelectual (THORSTENSEN, 2001, p.219).

Foi então, que dentro das negociações sobre propriedade intelectual, inclusas na Rodada de Uruguai, foi criada o TRIPs – *Trade Related Intellectual Property Rights*.

O objetivo do acordo, segundo Thorstensen, 2001, p.219, apud GATT, 1994, é o de estabelecer um quadro de referência para as negociações multilaterais de princípios, regras e

disciplinas relacionadas com os direitos de propriedade intelectual, de forma que essas medidas não se transformem em barreiras ao comércio.

O acordo foi desenvolvido baseado em inúmeras convenções internacionais fundamentados nos direitos da propriedade intelectual, integrando várias ferramentas, administradas pela OMPI – Organização Mundial de Propriedade Intelectual, com a sede em Genebra.

Princípios indispensáveis do GATT, padrões de proteção, práticas comerciais, obrigações de seus membros participantes, modos de proteção e a legislação e processos criminais para os transgressores são os temas inclusos dentro do acordo.

O acordo cobriu grandes temas como: princípios básicos do sistema internacional do comércio como o de não discriminação entre os membros do Acordo e o de tratamento nacional entre os nacionais e os importados, além dos princípios dos acordos de proteção à propriedade intelectual; formas de imposição de regras que permitam a proteção desses direitos dentro das fronteiras dos países; um mecanismo de solução de controvérsias para os membros do Acordo; e, dispositivos especiais de transição para a fase de implantação do Acordo (THORSTENSEN, 2001, p.221).

Aprovado o acordo TRIP's, os países membros da OMC concordaram que ele apenas entraria em funcionamento dez anos após a assinatura nos países em desenvolvimento e também nos países industrializados, tendo em vistas as poucas reformulações a serem realizadas em seu ornamento jurídico a fim de adequá-lo à nova estrutura.

2.2.3. Os Acordos Regionais De Comercio

O GATT, desde sua criação, de acordo com Thorstensen, 2001, p.237, permitiu a formação de zonas preferenciais de comércio, como uma exceção ao Artigo I – sobre o tratamento de Nação Mais Favorecida, ou seja, de não discriminação entre nações.

Dentro do comitê do GATT, foi estabelecido também as regras gerais para a elaboração de acordos preferenciais do comércio, incluindo: Uniões Aduaneiras, Áreas de Livre Comércio, e Acordos para formação de zonas como estas.

É importante distinguir dentre os diferentes tipos de acordos. Na área de livre comércio, as barreiras tarifárias e não tarifárias entre as partes do acordo são desmanteladas, mas cada parte continua mantendo sua própria política de comércio exterior, aí incluída sua lista tarifária contra terceiros países, e suas regulamentações sobre todos os outros instrumentos de comércio exterior. Na união aduaneira, as barreiras tarifárias e não tarifárias entre as partes são

também desmanteladas, mas uma tarifa externa comum é implantada com relação a países terceiros, o que obriga as partes adotarem uma política de comércio externo coordenada inclusive com a harmonização das regras e instrumentos do comércio (THORSTENSEN, 2001, p.237).

A norma primordial para cada tipo de acordo era de advertir sua formação ao GATT, que após uma análise do acordo, deveria tirar conclusões sobre a compatibilidade com as regras estabelecidas anteriormente, instituindo recomendações e mudanças necessários. A análise de cada acordo anunciado ao antigo GATT era constituída por um grupo especializado para a o ofício, e também, agregava-se um mandato específico.

Com um grande aumento no número de acordos preferenciais elaborados, o trabalho desses grupos sucedeu em uma grande demanda de coordenação e melhor gestão.

Anteriormente à criação do Comitê sobre Acordos Regionais todo o processo de análise dos acordos comerciais estava em profunda conflagração.

Tal crise, de acordo com Thorstensen, 2001, p.238, foi gerada por que os cerca de 20 grupos de trabalho criados para examina-los não tinham um critério único para orienta-los, nem respostas a questões extremamente sensíveis, conhecidas como questões sistêmicas que não estavam definidas no corpo de legislação do GATT.

Por essas finalidades, a maioria dos acordos era analisada sem que se pudesse concluir se era ou não compatível as normas do GATT.

A criação do comitê sobre acordos Regionais de Comercio, segundo THORSTENSEN, 2001, p.238, vem de encontro à necessidade de se acelerar os trabalhos de exame dos acordos notificados, de se traçar diretrizes comuns a esse trabalho, também de se tentar avançar no entendimento das chamadas questões sistêmicas.

2.3. Do sistema de Solução de Controvérsias

É inegável o fato de que o acordo GATT possui uma complexidade considerável e o conjunto de acordos da OMC mais ainda, inúmeras controvérsias podem surgir considerando sua aplicação e interpretação. Ademais a ruptura das regras que prevalecem dentro dos acordos é um fato comum, criando a necessidade de um poder maior que exija o cumprimento das mesmas.

Assim, como disse Lupi (apud JACKSON, 2001, p.154), a mera existência de regras não assegura às partes os seus objetivos, é preciso força para implementa-las. Esta função de

pacificação dos conflitos na esfera internacional pode ser atribuída a mecanismos diplomáticos ou mecanismos jurisdicionais.

O mais expressivo resultado da Rodada de Uruguaí foi a adesão de um sistema de solução de controvérsias para os membros da OMC, com a viabilidade de aplicação de desafiância aos membros que adotarem as medidas contrárias às regras da Organização.

O sistema que antecedia ao GATT, quando surgiam casos de conflitos comerciais, existia um processo de consulta e logo em seguida o estabelecimento de painéis específicos que desenvolviam um relatório sobre as controvérsias em questão. Este mesmo relatório necessitava de uma aprovação do Conselho Geral, por concordância dentro do sistema de decisões, sendo assim, bastava a parte não vencedora não entrar em consenso com o relatório para que todo o processo fosse bloqueado.

Os conflitos, de acordo com Lupi, (2001, p.155), por sua vez podem ser políticos (honra, dignidade política ou econômica de um Estado) ou jurídicos (violação ou descumprimento de um tratado ou ofensa a direitos estrangeiros).

O novo sistema é mais forte, porque o relatório do painel passa a ser obrigatório, exigindo que o novo Órgão de Solução de Controvérsias derrube a decisão por consenso, o que é muito mais difícil de ser conseguido. É chamado consenso negativo, que garante a automaticidade das decisões do órgão. O novo sistema também reduz o recurso de resolução de conflitos, já que, ao contrário do antigo GATT, não leva os casos para os Comitês (THORSTENSEN, 2001, p.371).

A OMC passa a ter poder para impor decisões dentro dos painéis e permite assim, que os membros que forem vencedores nas controvérsias apliquem retaliações aos membros que não cumprem as regras impostas pela OMC. A retaliação pode ser feita através do aumento de tarifas para os bens exportados pelo membro infringente, em um valor que se iguale as perdas cometidas.

O processo de decisão no Órgão de Solução de Controvérsias tem sua base fundamentada no consenso, mas isso não quer dizer unanimidade, ou seja, o consenso existirá se nenhum membro votar contra, não havendo a necessidades de votos a favor.

Outra inovação é o estabelecimento de um Órgão de Apelação, que funcionará dentro do sistema como um Tribunal de Apelação e sua principal função é verificar os princípios legais das conclusões tomadas a partir dos relatórios.

A meta de todo o processo é de reforçar a adoção de práticas compatíveis com os acordos negociados e não de punir pela adoção de práticas consideradas

incompatíveis com as regras. Na verdade, a prioridade é a de solucionar casos de controvérsia entre membros, primeiro através de consultas, e somente se um acordo não for possível é que parte para o painel. O sistema permite, a qualquer momento, a solução do conflito via um acordo entre as partes (THORSTENSEN, 2001, p.372).

O Órgão de Solução de Controvérsias da OMC tem se mostrado um instrumento legítimo para atender a problemas comerciais globais e para atingir um nível mais elevado de segurança jurídica dentro das relações multilaterais.

O órgão é efetivo tanto nos assuntos relacionados a prazos para a solução de conflitos, relativamente curtos por conta dos montantes em disputa, como em associação ao cumprimento das sentenças dadas pelos Estados.

Este sistema trouxe revolução na lógica jurídica dos mecanismos internacionais de solução de controvérsias, seguiu autenticidade na sociedade internacional e viabilizou a maior participação de todos os Estados, inclusive os que estavam em desenvolvimento.

2.3.1 O Entendimento Sobre Soluções De Controvérsias

O acordo sobre solução de Controvérsias estabeleceu o Órgão de Solução de Controvérsias com o objetivo de aplicar as normas e procedimentos bem como as disposições em matéria de consultas e soluções de controvérsias, relativos aos acordos sobre comércio dentro do âmbito da OMC.

O OSC tem competência para estabelecer painéis, aprovar relatórios dos painéis e do Órgão de Apelação, supervisionar a aplicação das decisões e recomendações e autorizar a suspensão de concessões e de outras obrigações determinadas pelos acordos (WTO, Annual Report, 1995-2000).

Na sequência, no Quadro 1 tem-se esquematizado o itinerário do processo de Solução de Controvérsias na OMC.

Quadro 1 – Itinerário do Processo de Solução de Controvérsias na OMC

PRAZO	Interveniente	Conteudo da Intervenção
10 dias	Partes	Solicitação de consulta
30 dias	Partes	Início das Consultas
60 dias	Orgão de Solução de Controvérsias (OSC)	Por solicitação da(s) Parte(s), a OSC constitui um grupo Especial definindo mandato e composição
9 a 16 semanas	Grupo Especial	As partes expõem por escrito suas posições; Reuniões do Grupo Especial com as Partes e terceiros Interessados; O Grupo Especial redige um informe Descritivo e o Comunica às Partes
14 dias	Partes	Alegações apresentadas por escrito pelas Partes
20 dias	Partes	Possibilidades para as Partes reagirem por escrito ao informe Descritivo
14 a 28 dias	Grupo Especial	Redação e entrega às Partes de um informe Provisorio com os resultados da investigação e conclusão
7 dias	Partes	Possibilidade de solicitação pelas Partes de reexame de aspectos contidos no informe provisorio
14 dias	Grupo Consultivo	Exame das alegações das Partes e possibilidade de reunião suplementar
14 dias	Grupo Especial	Conclusão e redação Final
21 dias	Conselho Geral	Circulação do informe final a todos os estados membros da OMC
Possibilidade de Intervenção do Orgão de Apelação		
7 dias	Partes	Possibilidade de revista pelo Orgão de Apelação
60 a 90 dias	Orgão de Apelação	Decisão sobre o informe Definitivo do Orgão de Apelação
Execução da Sentença		
30 dias	Orgão de Solução de Controvérsias (OSC)	Definição do cronograma para o cumprimento das recomendações e resoluções (tal cronograma pode ser definido atraves de acordo entre as Partes ou fixado por laudo arbitral sem ultrapassar 90 dias)
15 a 18 meses	Idem	Definição dos instrumentos de supervisão para assegurar o cumprimento das recomendações e resoluções; Em caso de não-cumprimento das recomendações e resoluções, a OSC pode autorizar, como medida cautelar a suspensão de concessões tarifarias ou/e o pagamento de indenizações
90 dias	OSC e Partes	O montante de indenização ou/e a suspensão de concessões tarifarias podem ser definidos pelas Partes ou submetido a arbitragem
Indefinido	OSC	O litigio é mantido na ordem do dia da OSC até o cumprimento pelo da sentença

Fonte: Adaptado de SEITENFUS, 2008.

A primeira parte do quadro apresentado, representa o processo normal, com duração de até nove meses. A segunda parte refere-se à possibilidade de apelação, com no máximo três meses a mais. A terceira e última parte refere-se à execução plena da sentença.

O objetivo do entendimento é o de estabelecer regras e procedimentos para aplicar o mecanismo de consultas e soluções de controvérsias dentro da OMC (THORSTENSEN apud GATT, 2001, p.372).

As normas e preceitos deverão ser aplicadas às controvérsias guiadas através dos processos de consultas dos acordos discutidos e negociados na Rodada de Uruguai. Em alguns acordos encontram-se instrumentos especiais sobre a solução de controvérsias, as normas para o entendimento ficam então submetidas às regras e procedimentos especiais juntamente com os extraordinários compreendidos em cada um dos acordos.

É estabelecido então, a partir do entendimento, o Órgão de Solução de Controvérsias – OSC, que administra os dispositivos de consultas e soluções de controvérsias dos acordos restantes.

O OSC deve ter competência para estabelecer painéis, de acordo com Thorstensen, 2001, p.373, adotar relatórios de países e relatórios do órgão de Apelação, acompanhar a implementação das decisões e recomendações e autorizar a suspensão de concessões e outras obrigações dentro dos acordos.

O sistema de solução de controvérsias da OMC é um elemento central para promover a segurança e a previsibilidade do sistema de comércio multilateral. Os membros reconhecem que ele serve para preservar os direitos e as obrigações dentro dos acordos, e esclarecer seus dispositivos dentro das regras de interpretação do direito internacional (THORSTENSEN, 2001, p.373).

O OSC tem como principal objetivo, assegurar uma solução que seja aceitável dentro dos conflitos comerciais. É necessário que seja dada precedência a uma solução que seja aceita por ambas as partes, na sua ausência, o foco do mecanismo gira em torno da garantia da retirada das medidas incompatíveis com os dispositivos, independentemente dos acordos.

Estabelece-se então o processo para o mecanismo de consulta entre os membros do acordo, caso não haja consentimento de ambas as partes, pode-se pedir ao OSC a formação de um painel.

Para desempenhar suas funções, segundo Barral, 2004, p.35, o Órgão de Solução de Controvérsias utiliza painéis a primeira instância no procedimento para a solução de controvérsias na OMC.

Os painéis devem ser compostos por especialistas, incluindo aquelas que já atuaram no GATT em painéis, comitês, conselhos ou secretariado, pessoas com desempenho acadêmico na área de direito ou política comercial internacional e altos funcionários na área de política comercial de um dos Membros. Em suma, devem ser especialistas e devem atuar a título pessoal, desvinculados dos governos ou organizações que representam ou representaram. Os painéis têm em regra três membros, podendo excepcionalmente ter cinco quando as partes assim quiserem (LUPI, 2001, p.163).

Existe também, além das partes envolvidas, a possibilidade de terceiros participarem, podendo ser oralmente e por escrito perante o painel.

A competência do painel, segundo Barral, 2004, p.36, é examinar a questão submetida e estabelecer conclusões que auxiliem o Órgão de Solução de Controvérsias a fazer recomendações ou emitir decisões.

Os processos dos painéis são geralmente flexíveis, porém, devem ser deliberados com exatidão e respeitados. O processo perante ao painel não deverá exceder o prazo de 6 meses, mas em caso de urgência, o prazo se reduzirá pela metade.

Dentro de 60 dias após a circulação do relatório do painel para os membros, segundo Thorstensen, 2001, p.374, a decisão do painel deve ser adotada em uma reunião do Órgão de Solução de Controvérsias, a menos que uma das partes na controvérsia notifique o OSC de sua decisão de apelar ao Órgão de Apelação, ou o OSC decidir por consenso a não adotar o painel.

Estabelece-se dentro do Órgão de Solução de Controvérsias um órgão com o objetivo de receber as apelações dos casos analisados pelos painéis. Nesta fase de apelação, em que a controvérsia é analisada por um órgão permanente da instituição, os prazos são muito bem delimitados.

O Órgão de Apelação (OA) é composto por 7 membros, que atuam em grupos de três alternadamente. Seus mandatos duram quatro anos, renováveis uma vez por período igual. As pessoas que o compõem não podem ter vínculos com nenhum governo, devem estar sempre disponíveis em breve espaço de tempo e ter reconhecida competência, com experiência comprovada em direito, comércio internacional e nos assuntos tratados pelos acordos abrangidos em geral (LUPI, 2001, p.164).

O processo não deve passar de 60 dias, podendo ter uma prorrogação de até 30 dias. Só poderão ser submetidas ao Órgão de Apelação as questões tratadas no relatório do painel e as jurídicas formuladas pelo mesmo.

Caso não sejam cumpridas as delimitações do Órgão de Solução e Controvérsias, poderão ser autorizadas a compensação e a suspensão de concessões, e também de outras

disposições. Serão medidas temporárias, que funcionarão como sanção unilateral, com a autorização da Organização.

A criação do Órgão de Apelação garantiu ao sistema da OMC uma maior credibilidade, assegurada por uma maior “juridicização” da atividade de solução de controvérsias. Ele só pode analisar as questões de direito tratadas pelo grupo especial e as interpretações jurídicas por ele formuladas. Assim, a apreciação da matéria de fato fica encerrada no procedimento perante o painel (LUPI, 2001, p.165).

A maior vantagem adquirida com o Órgão de Apelação consiste na uniformidade das interpretações dos acordos. O OA, tem autoridade para conferir, alterar ou reestruturar as decisões tomadas nos painéis, e essas análises têm auxiliado nas análises posteriores por outros painéis e também pelo próprio Órgão.

De acordo com Lupi, 2001, p.166, a credibilidade trazida pelo novo sistema de solução de controvérsias decorre do seu amplo uso desde a criação da OMC, do alto grau de implementação das determinações do OSC e da concordância de todos os membros no sentido de ser o único recurso para resolver disputas relativas aos acordos da OMC por ele abrangido.

Refazendo a linha argumentativa traçada, há no sistema de solução da OMC: o direito à instalação de um painel; a jurisdição compulsória do OSC para resolver a controvérsia; limites temporais para resolve-la; o recurso a um Órgão de Apelação; um procedimento praticamente automático de adoção das decisões; procedimentos de supervisão para assegurar o cumprimento das decisões adotadas; e procedimentos para compensação e retaliação das decisões adotadas; e procedimentos para compensação e retaliação autorizada. Estas características permitem qualificar um sistema assim constituído como um sistema *quasi-judicial* (LUPI, 2001, p.165).

O Brasil tem participado como requerente ou requerido, do processo de soluções de contenciosos da OMC.

Quadro 2 – Contenciosos nos quais o Brasil é ou foi parte requerente

CONTROVERSIA	REQUERIDA	TERCEIRAS PARTES	RESULTADO
Salvaguardas transitórias contra têxteis	Argentina		Favorável
Direitos <i>antidumping</i> sobre importação de frangos	Argentina	Canadá e outros	Favorável
Exportação de aeronaves civis	Canadá	EUA	Favorável
Créditos à exportação e garantias de empréstimos para aeronaves regionais	Canadá	Austrália, CE, EUA e Índia	Favorável
Importação de carne e aves	CE	EUA e Tailândia	Gancho parcial
Tratamento diferenciado e favorável do Café e Café Solúvel	CE		Favorável
Direitos antidumping sobre tubos e conexões de ferro fundido maleável	CE	Chile, EUA, Japão e México	Gancho parcial
Subsídios à exportação do açúcar	CE	Vários Estados	Favorável
Classificação aduaneira do frango desossado congelado	CE		Sob Análise
Padrões para gasolina reformulada e convencional	EUA	Venezuela	Favorável
Lei de compensação por <i>dumping</i> e subsídio continuado de 2000	EUA	Vários Estados	Favorável
Medidas compensatórias sobre certos produtos siderúrgicos	EUA		Suspensão
Lei de Patentes	EUA		Favorável
Direitos <i>antidumping</i> sobre silício metálico do Brasil	EUA		Favorável
Imposto de equalização do Estado da Flórida sobre o suco de laranja	EUA		Favorável
Medidas de salvaguarda definitivas sobre importação de certos produtos siderúrgicos	EUA	Vários Estados	Favorável
Subsídios ao algodão	EUA	Vários Estados	Favorável
Medida <i>antidumping</i> provisória sobre transformadores elétricos	México		Favorável
Investigação de direitos compensatórios sobre importação de ônibus do Brasil	Peru		Favorável
Direito <i>antidumping</i> sobre conexões de aço e ferro	Turquia		Suspensão
Medidas de suporte doméstico e exportação de garantias creditícias aos produtos agrícolas	EUA		Sob Análise

Fonte: Adaptado de SEITENFUS, 2008.

No Quadro 2, resumem-se as controvérsias em que o Brasil está envolvido como parte requerente nos Contenciosos, ou seja, neste caso, o Brasil está questionando as práticas comerciais de outros países.

Quadro 3 – Contenciosos nos quais o Brasil é ou foi parte requerida

CONTROVÉRSIA	REQUERIDA	TERCEIRAS PARTES	RESULTADO
Programa de financiamento às exportações de aeronaves	Canadá	CE e EUA	Ganho Parcial
Medidas sobre licenciamento a importações e preços mínimos de importação	CE		Suspenso
Medidas relativas a prazos de pagamento para importações	CE		Suspenso
Medidas sobre preços mínimos de importação	CE e outros		Suspenso
Medidas sobre preços mínimos de importação	EUA		Suspenso
Medidas referentes à proteção de patentes	EUA		Suspenso
Certas medidas referentes a comércio e investimento no setor automotivo	EUA e outros		Suspenso
Medidas referentes ao coco ralado	Filipinas	Canada e outros	Favorável
Direitos <i>antidumping</i> sobre sacos de juta	Índia		Suspenso
Medidas compensatórias referentes a coco ralado	Siri Lanka		Suspenso
Medidas relativas à importação de Pneus reformados	CE		Desfavorável
Medidas <i>antidumping</i> relativas à importação de polietileno tereftalato	Argentina	CE, EUA, Taipei Chinesa e Japão	Sob Análise

Fonte: Adaptado de SEITENFUS, 2008.

Neste caso, a tabela apresenta casos em que o Brasil estava sendo questionado por suas práticas comerciais por outros países. Observa-se que o número de contenciosos é menor com o Brasil sendo parte requerida do que como requerente.

O sistema de solução de controvérsias foi considerado um dos tópicos mais importantes desenvolvidos durante os resultados da Rodada de Uruguai, mas ainda existem falhas dentro do sistema e alguns membros ainda pedem por ajustes.

O grande problema dos países em desenvolvimentos segundo Thorstensen, (2001, p.388), tem sido a falta de recursos humanos especializados e de apoio financeiro para tratar

dos conflitos que envolvem tais países, e não o mecanismo em si ou seja, tanto os membros desenvolvidos como os membros em desenvolvimento têm interesse nas mudanças do sistema.

Sem dúvidas, o tema constará em inúmeros debates nas próximas rodadas de negociações.

CAPITULO 3 – O CASO DA LARANJA: BRASIL VERSUS EUA NA DISPUTA PELO MERCADO INTERNACIONAL

3.1 A OMC como organização para promoção da concorrência leal

Entende-se dentro do comercio internacional a relação de troca de bens e serviços entre estados soberanos. Todos os países necessitam em algum instante realizar alguma troca de mercadorias entre si, o que faz com que o transito de itens estrangeiros dentro do território nacional aumente significativamente a competitividade entre seus produtores, fazendo com que haja otimização na qualidade dos bens e serviços negociados.

As barreiras comerciais aos mercados internacionais, segundo Rêgo, (1996, p.3), são menores hoje do que no passado, em razão de liberalizações unilaterais, regionais e multilaterais.

A redução de tarifas e a existência de um número limitado de barreiras não-tarifárias aceleram mais ainda a competição entre os mercados internacionais, necessitando assim regras rígidas de conduta, fazendo com que práticas desleais de comercio sejam desencorajadas. A OMC administra inúmeras obrigações que se encontram em estado de observação de regras mais minuciosas quando tratado de concessão de subsídios.

As normas da Organização Mundial do Comercio sobre subsídios são amplas e lidam com todos os tipos considerados específicos, são complexas e estão compreendidas no Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – ASCM*) e também no Acordo sobre Agricultura (AA).

3.1.1 O Acordo sobre Subsídios, Medidas Compensatórias e Medidas de Salvaguarda

Os subsídios atribuídos dentro do comercio internacional são alguns dos mecanismos de política comercial mais complexos e debatidos em todo âmbito do comercio além-fronteiras.

O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias determina as questões que precisam ser consideradas na concessão de subsídios aos produtos fabricados e em que quadros as medidas compensatórias podem ser empregadas quando importações subsidiadas afetam os produtores nacionais.

O ASCM certifica-se de que os governos adotam os subsídios para alcançar determinados objetivos de política econômica, assim como assistência as indústrias nascentes, o incentivo do desenvolvimento regional e também expansão do número de exportações.

O subsídio é uma prática presente nas políticas econômicas dos países que se inserem nas relações comerciais internacionais, seja ele tratado como mecanismo de segurança, uma assumida forma de protecionismo de um país sobre determinados setores ou uma válvula de escape para que os governos possam intervir na política econômica sem violar compromissos que primam pelo livre comércio entre nações (BRUNO et al., 2012, p.02).

Não obstante, o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias delimita a permissão dos subsídios que podem ter resultados falhos em relação ao comércio e anular as permissões negociadas multilateralmente. Exclusivamente alguns subsídios estão propensos às questões do ASMC e podem ser de intuito de medidas compensatórias.

Ressalta-se que não é aplicável exclusivamente o acordo às medidas exercidas pelo governo central, mas também pelos estados e municípios, os governos subnacionais, juntamente de órgãos públicos, assim como empresas estatais.

Uma contribuição financeira somente é considerada um subsídio se se outorgar uma vantagem. O ASMC, no entanto, não define o que é uma vantagem nem esclarece de que ponto de vista esta deve ser avaliada – se da perspectiva comercial ou em relação ao custo para o governo. Isto faz com que nem sempre seja fácil precisar se uma vantagem está sendo (ou foi) concedida ou não, caso, por exemplo, das contribuições de capital e das compras de bens ou serviços pelo governo. Apenas ao tratar da aplicação de direitos compensatórios é que se estabelece que a presença de um subsídio pode ser avaliada da perspectiva comercial (RÊGO, 1996, p.05).

De forma geral considera-se que um governo admite uma vantagem quando existem condições mais convenientes comparado àquelas determinadas por critérios comerciais, deste modo, se um governo faz uma contribuição de recursos de forma não admissível por investidores do setor privado, é concedido um empréstimo com condições benéficas comparadas as oferecidas pelos bancos ou também é vendido bens e serviços a preços bem mais baixos ao do mercado, considerando-se assim que possivelmente uma vantagem está sendo conferida e, por conseguinte, um subsídio.

Para que o subsídio seja proibido pela OMC, ele deve ser considerado como um subsídio específico, que são aqueles que adulteram a alocação de fundos e consequentemente estão sujeitos às disciplinas da OMC.

Exclusivamente os subsídios específicos estão susceptíveis às disciplinas da Organização Mundial do Comercio. É considerado um subsídio específico quando de *jure*⁶ ou de *facto*⁷ ele se delimita a, segundo Vermulst (2003, p.16):

Especificidade quanto a uma empresa – Um governo destina o subsídio a uma empresa ou empresas específica (s); Especificidade quanto a uma indústria – Um governo destina o subsídio a determinado (s) setor ou setores; Especificidade regional – Um governo destina o subsídio aos produtores de partes específicas de seu território; Subsídios proibidos – Um governo destina o subsídio aos produtos para a exportação ou aos produtos que utilizam insumos nacionais.

Os Subsídios Proibidos, são aqueles que estão vinculados de *jure* ou de *facto* as deliberações das exportações (chamado de subsídios às exportações), que consistem em subsídios relacionados como circunstancia única ou uma entre outras condições ao comportamento do exportador, ou a aplicação de mercadorias nacionais em desvantagens as importações (chamado de subsídios à substituição de importações), que consistem em subsídios vinculados, de forma particular ou como um entre outras condições.

Os Subsídios Acionáveis ou Recorríveis são os subsídios que, de uma forma negativa, influenciam os interesses de outro membro, segundo Rêgo (1996, p.08), podem ser eles:

Dano à indústria doméstica do país importador; prejuízo grave no mercado do país que concede o subsídio ou no mercado de um terceiro país; e anulação ou redução de vantagens resultantes direta ou indiretamente do GATT 1994⁸, particularmente das concessões feitas pelo país em termos de acesso a seu mercado, ou, em outras palavras, se a vantagem decorrente de uma concessão em termos de redução tarifária feita pelo país que mantém o subsídio é reduzida ou anulada outro subsídio.

Observa-se que dentro dos tipos de subsídios, existem também os Subsídios Não Acionáveis ou Não Recorríveis que não podem ser contraditados, seja multilateralmente ou seja

⁶ Quando um subsídio for explicitamente delimitado regionalmente ou setorialmente, quer pela autoridade concessora, que pela legislação, tem-se uma especificidade de *jure* ou de direito (Vermulst 2003, p.16).

⁷ É bem possível que um subsídio, à primeira vista, não seja específico, mas funcione, de fato, como específico. Se existem razões para crer que este seja o caso, outros fatores podem ser considerados, incluindo o uso de programa de subsídios por um número limitado de empresas, o uso predominante por certas empresas, a concessão desproporcionada de grandes montantes de subsídios para certas empresas, e a maneira pela qual a discricionariedade tenha sido utilizada pela autoridade concessora na decisão de se conceder o subsídio. Nessa análise, deve-se ter em conta a quão diversificada são as atividades econômicas dentro da jurisdição, bem como a extensão do período em que o programa de subsídio tenha funcionado. A análise pode conduzir a constatação de uma especificidade de *facto* (Vermulst 2003, p.17).

⁸ Composto de compromissos legitimados durante a Rodada Uruguai

por meio de medidas compensatórias. De acordo com MIRANDA, (2003, p.28) tem-se três categorias dos mesmos:

- Subsídios para análise básica, sob condição de não exceder proporções de gastos de deliberado projeto;
- Assessoria para adaptação de instalações já existentes a recentes exigências ambientais;
- Subsídios para o desenvolvimento e otimização de indústrias em regiões desfavorecidas

O acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias preconiza inúmeros artigos muito bem estruturados, mas acabam ficando disponíveis para qualquer tipo de interpretação alheia, tudo isso devido o número de ressalvas contidas.

Quanto a questão de subsídios, o código em vigor representa apenas um estágio inicial de regulação de um tema que está em constante evolução: o das formas de intervenção do estado na economia e suas consequências sobre o comércio internacional. O uso deste código como medida de salvaguarda impede que o debate sobre subsídios se concentre em seus objetivos principais, o de distinguir as ações de governo cujos efeitos estão restritos às suas respectivas economias, e o de definir a natureza e o alcance das consequências daquelas ações que produzem impactos sobre as economias dos parceiros comerciais (BARRAL, 2004, p.100)

No caso das Medidas Compensatórias, nota-se que advêm no caso de exportações subvencionadas, isto é, quando a política de comércio exterior de uma determinada nação, com propósito de favorecer as exportações, dispõe incentivos fiscais ou tarifários e subsídios que transcendem os limites impostos pela Organização Mundial do Comércio. Diante desta realidade, os países que se sentirem prejudicados ou afetados pelos princípios utilizados por algum outro país, poderá então adotar, após a OMC ter analisado sua objeção, direitos compensatórios.

Após a Rodada de Uruguai, a investigação para a verificação em matéria de direitos compensatórios se tornou mais rígida, bem como o cálculo da quantia de subvenção praticada pelo país exportador e a determinação da existência de dano à produção nacional que tiveram suas regras enrijecidas (MONASSA, 2012, p.53).

Assim como o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, existem outros instrumentos de defesa comercial, que são As Medidas de Salvaguarda.

As Salvaguardas ocasionam na aplicação de medidas que delimitam a importação de determinada mercadoria na forma de adicional *ad valorem*⁹ ou também como alíquota específica dos impostos de importação, podendo ser na forma de quotas de importação.

Sendo assim, se determinado segmento está sendo afetado, pela introdução no país, de produtos similares, e que possa de alguma forma diminuir as vendas ou até prejudicar o setor de se ampliar, após uma investigação minuciosa, as medidas de salvaguarda impossibilitará o ingresso desta mercadoria ou poderá haver imposição de cotas de importação.

Tais medidas já existiam antes da Rodada Uruguai, mas, depois das discussões efetuadas, os requisitos para a sustentação das investigações foram novamente estabelecidos, bem como os critérios para se verificar a existência de prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave para um determinado setor, ocasionado pelas importações (MONASSA, 2012, p.54).

As Salvaguardas são os dispositivos de defesa comercial menos adotado no Brasil, até hoje, foram utilizadas as salvaguardas para apenas dois tipos de mercadoria: brinquedos e coco ralado.

3.1.2 Medidas Antidumping

A promoção da economia brasileira, no início da década de noventa, denotou de forma audaz o mercado nacional à concorrência internacional, sujeitando os compradores e empresas de todo o país a participarem do comércio global.

Rotinas empresarias desleais, como o *dumping* passaram a suceder com maior constância, desenvolvendo a dedicação da legislação brasileira de defesa comercial fundamentada nas normas *antidumping* na Organização Mundial do Comércio.

O *antidumping* é evidente nos registros de principais negociações de acordos comerciais e também nas rodadas de negociações da OMC.

O tema ganhou destaque na literatura do comércio internacional e se tornou objetivo de debate, dado seus efeitos protecionistas e seu uso abusivo. O fato de desviarem a atenção da falta de competitividade das empresas domésticas em direção às práticas “desleais” do comércio dos exportadores torna as ações *antidumping* atraentes como instrumento de proteção e lhes confere apelo político (STEINFATT, 2001, apud MIRANDA 2003 p.01).

⁹ Incumbência tributária sobre o valor do produto e não sobre sua quantidade, peso ou volume.

A exteriorização da concorrência externa tem feito com que as empresas de âmbito nacional reduzam custos, invistam em inovação e também realizem alianças estratégicas. De acordo com Monassa (2012, p.53), a prática de *dumping* consiste na importação de mercadorias a preços inferiores aos custos de produção ou ao preço de mercado.

Sendo assim, se um país posiciona uma certa mercadoria no mercado internacional com um preço hipotético com a intenção de suscitar consumidores, acaba prejudicando aqueles países que ofertam este mesmo produto com o preço verdadeiro, o que equivale a prática desleal do comércio lesando assim os princípios essenciais da Organização Mundial do Comércio.

O *dumping* existe desde o início do século e sempre representou uma prática desleal prejudicial ao livre desenvolvimento do comércio, motivando a reação dos países, que passaram a elaborar leis para coibi-lo. A primeira lei *antidumping* foi adotada pelo Canadá em 1904, seguindo-se a lei da Nova Zelândia em 1905 e a lei da Austrália em 1906. Os Estados Unidos e o Reino Unido criaram suas leis *antidumping* antes da Primeira Guerra Mundial, enquanto que as primeiras regulamentações europeias de proteção às indústrias locais surgiram após a Primeira Guerra Mundial, iniciando-se na Alemanha (JOHANNPETER, 1996, p.62 apud TADDEI, 2001 p. 03).

Na Rodada de Uruguai, ocorreu desenvolvimento das questões pertinentes ao desenvolvimento das investigações de produtos que eram objetos de *dumping* no comércio internacional, bem como parâmetros para apropriada definição da existência de *dumping* e de quais danos essa prática está causando na economia doméstica do país lesionado.

Com intenção de remediar tais danos, o país em questão pode reclamar à OMC medidas antidumping, que possui período estipulado de duração e são praticadas ao caso efetivo.

Conforme a Organização Mundial do Comércio, a simples exportação de mercadorias a preços inferiores que aqueles realizados no mercado interno do país exportador não intervém a aplicação de direitos *antidumping*. É fundamental a declaração do prejuízo ou de uma intimação ao prejuízo para que aconteça a autorização para a aplicação dos direitos.

Essa ligação efetiva entre as importações a preços de *dumping* e o dano causado ao mercado nacional é de suprema importância, pois a constatação do dano determina todo o processo que definirá a respeito do emprego ou não de um direito *antidumping*.

Com relação à “ameaça de dano” foram estabelecidos critérios mais específicos para sua determinação: necessidade de comprovação de significativa taxa de crescimento da disponibilidade no mercado interno de produtos importados a preços de *dumping*, aumento na capacidade do exportador que indique probabilidade de aumento das exportações

considerando-se a existência de outros mercados que possam absorver o possível aumento das exportações, efeito sobre os preços internos e finalmente estoques do produto objeto de investigação (GUEDES et al, 1996, p.41).

Julgando o desenvolvimento da legislação antidumping no meio internacional e o processo à referida legislação no Brasil, se estabelece que o país vem desempenhando seu papel no progresso de instrumentos de defesa comercial com capacidade de sustentar a proteção das empresas contra a concorrência externa desleal.

O país que pretende alcançar repercussão no comércio internacional, além de aplicar os mecanismos internos de defesa comercial existentes contra as práticas desleais, deve desenvolver eficiente estrutura que possibilite aos seus representantes defender seus interesses no âmbito da Organização Mundial do Comércio, a quem compete a supervisão da aplicação de medidas de defesa comercial pelos países membros e a solução de controvérsias resultantes da aplicação inadequada dessas medidas, objetivando assegurar o recíproco respeito e atendimento às normas que regem o comércio internacional (TADDEI, 2001. p.07).

A repercussão da globalização econômica impede que um país denote desenvolvimento análogo e indiferente às consequências resultantes da economia internacional, sem negar ou ignorar esta realidade.

3.1.3 O Acordo Agrícola na Organização Mundial do Comércio

O ápice histórico moderno, a partir do começo dos anos noventa, revela uma corrente fase do capitalismo com o aperfeiçoamento das relações de negociações internacionais. Tendo como estimativa sustentada pela ideia do livre comércio e seu bem para com a humanidade, a constituição da OMC estabelece um marco no sistema de diminuição dos obstáculos às trocas comerciais entre as nações. Visa-se a conversão das barreiras não-tarifárias em barreiras tarifárias e seu decréscimo, do modo a atingir a proximidade da tarifa zero, ideia realizável, mediano as negociações comerciais entre fronteiras de países membros desta mesma organização internacional.

Nada obstante, a execução do comércio internacional está transpassada por políticas nacionais ou também regionais que se adequam a medidas protecionistas com desimpedimento comercial, em conformidade com as convenções de cada país ou bloco regional.

É neste contexto que se constituem as trocas agrícolas internacionais. As nações agroexportadoras estão restritas com sua capacidade comercial em virtude de medidas

protecionistas dos importadores, substancialmente Estados Unidos e União Europeia, essa por intermédio de sua Política Agrícola Comum (PAC).

A Organização Mundial do Comercio surgiu nesse cenário para regular as trocas comerciais e estabelecer negociações que possibilitassem a conciliação de interesses entre os países, na busca do objetivo final de livre comercio mundial. Além da criação da OMC, a Rodada Uruguai (1986-1994) incluiu a agricultura na pauta de negociações, que resultou o Acordo sobre Agricultura, primeiro acordo multilateral dedicado ao comercio agrícola (VIEIRA, 2009, p. 171)

O setor agrícola, tal como o setor têxtil, tem se tornado um dos maiores objetos de interesse do protecionismo adotado pelos países desenvolvidos, uma ação contrastante à retorica assumida na salvaguarda pela liberalização do comercio internacional.

O conflito do setor agrícola nas disciplinas e normas do GATT necessitaria estar evidente desde o início de sua formação, uma vez que este domínio sempre foi julgado o mais controverso pelos países desenvolvidos. Porém, de acordo com Annoni, (2004, p.32), devido as derrogações e exceções às obrigações do Acordo Geral a fase de discussão sobre o setor só se deu a partir do Acordo de Blair House¹⁰, entre Estados Unidos e Comunidade Europeia, em 1992.

As negociações agrícolas, contudo, abrangem estimas distintas entre os países exportadores e importadores, com base no que se estabelecem blocos de poder na Organização Mundial do Comercio e assim com o tempo, as negociações vão se tornando cada vez mais complexas.

A aplicação do Acordo sobre a Agricultura (AsA) se estenderia por seis anos aos países desenvolvidos, e por dez anos aos países ao desenvolvimento, a partir de 1995. Mas o acordo tinha o compromisso de os países continuarem a persecução dos objetivos inicialmente previstos, com previsão de novas negociações após o prazo. No ano de 2000 são retomadas as negociações e incorporadas pela Rodada de Doha, a partir da IV Conferencia Interministerial da OMC, em 2001 (VIEIRA, 2009, p.171).

Pode-se considerar um exemplo efetivo de tratamento diferenciado e particular pela OMC a pratica do comercio agrícola nos dias atuais. Infelizmente, existe o benefício para

¹⁰ Este acordo teve papel fundamental no processo de liberalização do setor, não só por incluir na pauta de negociações o tema comercio agrícola, mas também, por reduzir os subsídios às exportações e os apoios domésticos aos produtores, convertendo as barreiras não tarifarias em tarifas equivalentes. Como resultado do projeto acordado em Blair House, o Acordo sobre a Agricultura da Rodada Uruguai consolidou e reduziu todas as tarifas, dando acesso às cotas mínimas para produtos que antes encontravam-se bloqueados por meio de medidas protecionistas (ANNONI, 2004, p.32).

aqueles que não necessariamente necessitam de salvaguardas. O Brasil aspira, para todas as mercadorias exportadas, as mesmas premissas de acesso e as mesmas questões que os países desenvolvidos se familiarizaram a ansiar em seus processos de exportação para o nosso mercado.

O agronegócio brasileiro representa aproximadamente 21% do total do produto interno bruto (PIB), sendo responsável por 37% dos empregos e por 41% das exportações. É o setor que pode responder mais rapidamente para a geração de emprego no Brasil já que investimentos da ordem de R\$ 1 milhão de reais na agropecuária pode criar até 182 empregos (LACERDA et al, 2004, p.02)

Com a ascensão do modelo de livre comércio, a retificação do Acordo sobre agricultura, mediante o desfecho da Rodada de Doha, é premissa imprescindível para tornar realizável o propósito de socialização dos incentivos do sistema multilateral a todo o conjunto de países que dele participam.

3.2 O caso do Contencioso do Suco de Laranja

O Brasil tem estado em evidência nas negociações agrícolas dentro da Organização Mundial do Comércio nos últimos anos, especialmente após a formação do G-20¹¹, em 2003. Porém, seu exercício dentro do sistema multilateral de comércio não resume a junta de preferências em defesa da criação de novos princípios multilaterais mais equilibradas.

O Brasil tem uma atividade considerável no quadro do Órgão de solução de Controvérsias da OMC, destacando-se entre os países em desenvolvimento.

Entre os contenciosos nos quais o Brasil foi demandante, é importante ressaltar aquele relacionado as medidas *antidumping* adotadas pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos (USDOC), associado à importação de estipulados tipos de suco de laranja procedentes do Brasil.

¹¹ Criado em resposta às crises financeiras do final dos anos 90, o G-20 reflete mais adequadamente a diversidade de interesses das economias industrializadas e emergentes, possuindo assim maior representatividade e legitimidade. O Grupo conta com a participação de Chefes de Estado, Ministros de Finanças e Presidentes de Bancos Centrais de 19 países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, China, Coreia do Sul, Estados Unidos, França, Índia, Indonésia, Itália, Japão, México, Reino Unido, Rússia e Turquia. A União Europeia também faz parte do Grupo, representada pela presidência rotativa do Conselho da União Europeia e pelo Banco Central Europeu. Ainda, para garantir o trabalho simultâneo com instituições internacionais, o Diretor-Gerente do Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Presidente do Banco Mundial também participam das reuniões. Desde o advento da última crise, o G-20 passou também a trabalhar em iniciativas diversas com outros organismos, países convidados e fóruns internacionais (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015).

3.2.1 O Setor Citrícola Brasileiro

A laranja surgiu no Brasil com a chegada dos portugueses, a fruta era originária da Ásia, trazida no século XVI. Melhores condições de solo e clima foram encontradas, favorecendo o desenvolvimento da laranja dentro do país. Sendo assim, a fruta teve rápida adaptação em inúmeras regiões, mas foi no Rio de Janeiro que surgiu um dos primeiros núcleos produtores de laranja.

A produção de laranja aumentou drasticamente entre as décadas de 20 e 40, expandindo-se então para o Vale do Paraíba nos anos 50, chegando ao interior de São Paulo onde foram encontradas circunstâncias extremamente propícias para o desenvolvimento da fruta.

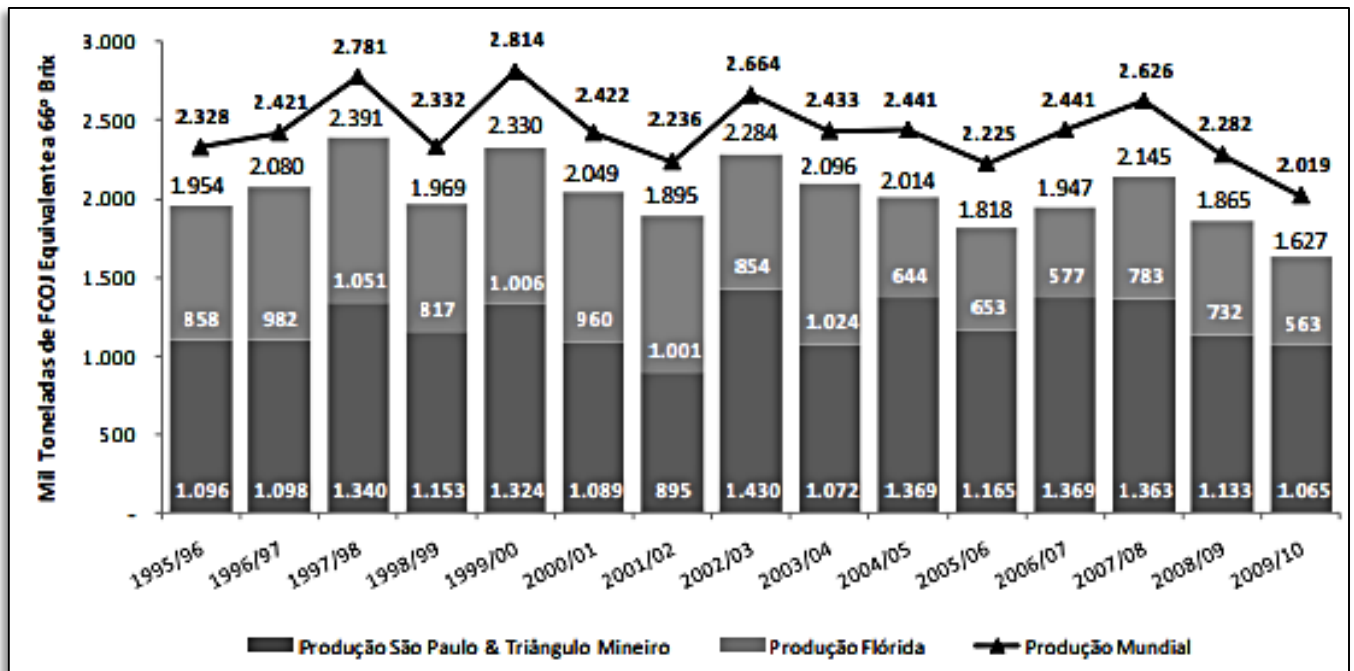
O aumento da produção superou a demanda interna da fruta e a alternativa da industrialização tornou-se uma oportunidade. Em 1959 foi instalada a primeira fábrica de suco de laranja do Brasil, mas foram as geadas de 1962 na Florida, nos Estados Unidos, que induziram os brasileiros a produzir suco e exportar para o maior produtor de laranja e suco de laranja do mundo até então. Em 1963 o Brasil exportou 5,5 mil toneladas de laranja concentrado congelado. Quinze anos depois, em 1978, exportou 335 mil toneladas. De um universo de 17 milhões de árvores em 1963 chegou a quase 100 milhões de árvores em 1978 (LOHBAUER, 2011, p. 113).

No entanto foi em meados da década de 80 que o Brasil se transformou a manufatura da laranja e do suco em uma produção absoluta. O impacto de geadas nos Estados Unidos fez com que a produção norte americana caísse radicalmente, garantindo a expansão da indústria Brasileira.

O Brasil, com a área da citricultura cada vez mais desenvolvida e com sua tecnologia avançada, tornou-se o primeiro dentre os produtores de suco de laranja no ranking mundial e a queda drástica de produção na Florida fez com que os preços da fruta e do suco atingissem categorias recordes, incentivando cada vez mais a expansão desta cultura e a exportação do suco produzido.

O local de produção de laranja situado na Florida eventualmente se recuperou, a sua produção que havia caído drasticamente aumentou em níveis de milhões, fazendo com que a produção brasileira se contextualizasse de um fator complicador que era os Estados Unidos estagnando as exportações brasileiras. Assim, o quadro que era habitual, dentro da produção de laranja, mudou radicalmente.

Abaixo, observa-se no Gráfico 1, a evolução da Produção Mundial do Suco de Laranja.



Fonte: FAVA NEVES apud LOHBAUER, 2011, p. 114.

Segundo o gráfico, houve uma conjunção entre o aumento significativo de produção de laranja no Brasil e também nos Estados Unidos somado à resistência da comercialização e à expansão dos custos de produção transformaram um mercado influente em um mercado complicado e inflexível. O que contribuiu para o surgimento de contenciosos entre Brasil e Estados Unidos.

3.2.2 Brasil Versus Estados Unidos

Dado o status de queda de procura mundial, a produção e a exportação do suco de laranja brasileira encara o desafio do aumento de mercados. O alto preço do produto para o comprador final e a diferença de práticas de consumo faz com que as possibilidades de ampliação do mercado consumidor a médio e a curto prazo diminua ainda mais.

O suco de laranja é uma mercadoria de alto custo para países em desenvolvimento e com índices de consumo em expansão, quando os preços da tonelada de suco atingem um certo nível, as empresas engarrafadoras suspendem as importações, cômicas da dificuldade que enfrentarão em transferir o suco já engarrafado para os varejistas.

Por conseguinte, a capacidade brasileira de ampliar mercados mundo afora ainda é muito baixa.

Por conta da estagnação das exportações brasileiras e da gradual queda nos mercados principais de consumo de laranja, é cada vez mais incontestável a rivalidade entre as empresas produtoras, o que torna compreensível o impulso que os produtores americanos investem para assegurar a produção da laranja e de seu suco dentro dos Estados Unidos, já que o produto brasileiro sempre foi mais competitivo.

Para enfrentar este problema, os norte-americanos criaram uma tarifa de importação para o FCOJ (*Frozen Concentrated Orange Juic*¹²) brasileiro, existente desde o *Tariff Act* de 1930, à época de valor de 70.00 *cents per gallon*. A partir de 1948, com a rodada do GATT em Genebra, e principalmente após a conclusão da rodada de Uruguai, a tarifa vem sendo reduzida de 35.00 *cents per gallon* (1948-1988) para 29.72 *cents per gallon* (2000-2011), valor este que se aproxima dos atuais US\$ 416,00 por tonelada incidentes sobre o suco concentrado. Se a tarifa atual fosse transformada em *ad valorem*, seria algo em torno de 25% sobre o valor de exportação, o que dá uma ideia da capacidade de proteção que tem o produto norte-americano (LOHBAUER, 2011, p. 116).

Em 2005 o USDOC introduziu medidas ainda mais rígidas e inúmeras vezes com conteúdo específico questionável para o suco importado do Brasil. Indústrias e Associações de produtores de laranja pediram investigação de *dumping* ao Departamento de Comércio dos Estados Unidos. Foi então que o USDOC encaminhou um questionário para as empresas brasileiras responderem.

Alguns dos dados analisados a partir deste questionário eram basicamente custos de produção do suco dentro do país, número de vendas no mercado interno brasileiro e por fim venda do suco produzido no Brasil dentro do mercado norte-americano.

Após as empresas brasileiras responderem o questionário, o USDOC obteve margens de *dumping* de 24% a 60% nas vendas realizadas, subsequentemente estes percentuais acabaram por ser retificados ficando de 14% a 19% (GOMES, 2012, p. 103).

As margens de antidumping começaram a ser vindicadas como depósitos dentro das exportações para os Estados Unidos, não se definia como um custo irrevogável, mas sim de uma determinação introdutória baseadas em como seriam feitas as vendas no mercado interno americano.

¹² “Suco de Laranja Concentrado e Congelado” (Tradução Livre).

Caso os preços fossem avaliados como excedente ao Valor Normal, poderia ser definido uma revisão no procedimento de dumping.

A primeira revisão do processo ocorreu em 2007, abrangendo o período entre agosto de 2005 e fevereiro de 2007, e encontrou margens de dumping entre 0,51% e 3%, tendo sido os depósitos devolvidos com juros. A segunda revisão ocorreu em 2008, considerando o período de março de 2007 a fevereiro de 2008 e encontrou uma margem de dumping de 8% (GOMES, 2012, p.103).

As empresas assentiram as determinações, por serem baixas, mas rapidamente começaram a se preocupar com a metodologia do Departamento de Comercio dos Estados Unidos denominado “*zeroing*”¹³.

Nada obstante, se o *zeroing* não tivesse sido utilizado, as taxas de dumping calculadas não existiriam. Visando alguns julgamentos da Organização Mundial do Comercio reprovando a pratica desta mesma metodologia, incentivada pelo USDOC, as empresas procuraram o Ministério das Relações Exteriores, que após certas considerações determinou a abertura de consultas para um painel dentro da OMC.

O painel foi estabelecido em setembro de 2009, nele o Brasil questiona a aplicação e a legalidade, em processos *antidumping*, da metodologia do *zeroing* em revisões realizadas pelo USDOC, questiona também o uso contínuo dessa mesma metodologia nos procedimentos relativos ao suco de laranja.

Sendo assim, o Brasil argumentou que o *dumping* é um conceito relativo a conduta do exportador e deve ser definido a partir da mercadoria como um todo e toda a comercialização realizadas no período de referência devem ser levadas em conta no cálculo da margem do dumping.

A pratica do USDOC consiste em, ao somar os resultados das comparações entre o preço de exportação do produto com seu valor normal no mercado doméstico do país exportador, descartar os resultados em que o preço de exportação está acima do valor normal. Ao assim proceder, a autoridade investigadora norte-americana não permite que esses resultados compensem aqueles em que o preço de exportação é efetivamente inferior ao preço doméstico, o que resulta em uma margem de *dumping* que não corresponde à totalidade das vendas no período sob investigação. O *zeroing* portanto, não somente infla a margem de *dumping*, como também pode tornar uma determinação sobre a existência e a magnitude do dumping de negativa em positiva (PEREIRA et al, 2012, p.130)

¹³ O *zeroing* é o termo que se refere à controversa metodologia utilizada pelas autoridades norte-americanas para calcular tarifas *antidumping* contra produtos estrangeiros (LOHBAUER, 2011, p. 120).

O painel decidiu a favor do Brasil, anunciando que, tanto o uso do *zeroing* quando seu uso contínuo usados na metodologia de cálculos em processos *antidumping* consecutivos eram conflitantes com o Artigo 2.4 do acordo Antidumping, que determina que haja uma íntegra comparação entre o preço de exportação e o Valor Normal da mercadoria.

O desfecho exitoso desse litígio confirma o acerto da estratégia brasileira de iniciar o caso na OMC, o qual se somou a casos semelhantes abertos por outros nove Membros da Organização Mundial do Comércio e contribuiu para consolidar jurisprudência multilateral contrária a essa prática. Desenvolvimentos recentes nos EUA, como consulta pública sobre alterações nesta prática, revelam disposição das autoridades norte-americanas em resolver a questão do *zeroing* de maneira construtiva (ITAMARATY, nota 226, 2011).

Este contencioso marcou uma alteração de atitude americana, pela primeira vez em episódios envolvendo o emprego do *zeroing* em revisões administrativas, os Estados Unidos determinaram não apelar da decisão do painel o que favoreceu a decisão brasileira de questionar a prática, colaborando para alterações na administração americana em relação ao assunto.

De acordo com PEREIRA et al, (2012, p.131), tendo em vista não terem os EUA apresentado apelação, foi possível antecipar o “período razoável de tempo” para implementação, que foi definido de comum acordo entre as partes em 9 meses.

Pode-se concluir que o contencioso foi primordial para conter uma prática conservadora de defesa comercial americana cuja ocupação era claramente proteger um setor de competitividade decrescente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Assim, o direito e as atividades da Organização Mundial do Comercio auxiliam para um novo aspecto, tanto no direito internacional como no comercio global atual. Novos sistemas de ação, normas imprescindíveis e um novo fundamento para a solução pacifica de controvérsias estão entre suas principais contribuições.

O OMC alcançou um nível de organização internacional global que lida com qualquer situação que envolve regras de comercio entre nações, suas decisões são tomadas baseadas pelos membros como um todo, ajudando produtores mercadorias e serviços, e também exportadores e importadores a conduzir e realizar seus negócios, procurando sempre o ordenamento do comercio mundial entre todos os países, com a constituição de regras claras e aceitas por todos, de modo que o comercio entre fronteiras seja um ato justo entre eles.

De acordo com Varella, (2009, p.20), trata-se de um ramo do direito internacional com um mecanismo de solução de controvérsias ágil, com considerável efetividade e que tem conseguido aportar segurança jurídica a um ramo do direito marcado por disputas políticas.

Porém, a apreensão entre interesses definidos pelos Estados e suas normas acordadas multilateralmente dá contornos à ação do Órgão de Solução de Controvérsias e à sua aptidão de esculpir o comportamento de seus membros.

A análise do sistema de solução de controvérsias da OMC permite constatar que o mesmo trouxe um maior estágio de previsibilidade e estabilidade das relações econômicas internacionais. Pode-se dizer que para países em desenvolvimento, a possibilidade de buscar a via legal em litígios comerciais elabora legitimidade e confiabilidade ao multilateralismo, validando sua importância para a sustentação da ordem mundial.

A partir análise do contencioso abordada no presente artigo, após observar a vitória dada ao Brasil após os Estados Unidos não recorrerem a decisão do Painel, conclui-se que o Brasil apresenta um patrimônio considerável de conhecimento e experiências adquiridas, que servirá para norteá-lo em seus contenciosos futuros.

Todavia, o Sistema de Solução de Controvérsias, mesmo sendo um órgão com relativa efetividade está longe de neutralizar as assimetrias de poder entre os Estados. Para a evolução, abolir a diferença de interesses, talvez seja a seu principal desafio, porém, só irá ocorrer se os próprios Estados com todo seu poder, sua autoridade, influencias e supremacia próprios, se dispuserem a sacrificar em nome de maior segurança jurídica internacional.

REFERÊNCIAS

AVERBUG, André. **Mercosul: Conjuntura e Perspectivas**. 1998. Disponível em: <http://www.bndespar.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev1006.pdf>. Acesso em: 24 de setembro, 2015.

ANNONI, Danielle. **COMERCIO AGRICOLA: O BRASIL E A OMC**. 2004. Disponível em: <<http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/iuris/article/view/11099>>. Acesso em: 24 de setembro, 2015.

BARRETO, Pedro Henrique. **História - Bretton Woods**. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2247:catid=28&Itemid=23>. Acesso em: 02 de abril, 2015.

BANCO CENTRAL DO BRASIL, **Grupo dos Vinte (G-20)**, 2015. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?G20>>. Acesso em: 13 de outubro, 2015.

CAMPOS, Taiane Las Casas. **Uma avaliação do efeito institucional sobre o comportamento dos Estados membros da OMC a partir da análise da convergência e divergência nas negociações do Gatt, Gats e Trips**. Rev. Bras. Polít. Int.. 2008.

DA SILVA, Marco Antônio. **Estratégias para atuação em Comercio Exterior**. São Paulo, SENAC, 2013.

GUEDES, Josefina Maria M. M.; PINHEIRO, Silvia M. **Antidumping, subsídios e medidas compensatórias**. 2ª ed. São Paulo, Aduaneiras, 284p. 1996.

GRISI, Guilherme Corrêa. **Solução de controvérsias na organização Mundial do comércio – OMC**. Brasília, 2006

GOMES, Milton Carvalho. **O Brasil No Mecanismo De Solução De Controvérsias Da Omc: Estratégias Políticas E Jurídicas De Atuação**, Brasília, 2012. 150 p. Dissertação de Mestrado. Centro Universitário de Brasília. Disponível em: <<http://www.repositorio.uniceub.br/bitstream/235/5761/1/61000108.pdf>>. Acesso em 13 de outubro, 2015.

ITAMARATY. **Contencioso na OMC entre Brasil e Estados Unidos sobre Medidas antidumping aplicadas sobre a importação de suco de laranja brasileiro (DS382)**, 2011. Disponível em:

<http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=2641:contecnioso-na-omc-entre-brasil-e-estados-unidos-sobre-medidas-anti-dumping-aplicadas-sobre-a-importacao-de-suco-de-laranja-brasileiro-ds382&catid=42&lang=pt-BR&Itemid=280>. Acesso em 13 de outubro, 2015.

JUNIOR, Jesualdo Eduardo de Almeida. **O Direito do Consumidor no Mercosul**. 2005. Disponível em: <<http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/22510-22512-1-PB.pdf>>. Acesso em: 24 de setembro, 2015.

KLOR, Adriana D, PIMENTEL, Luiz Otavio, KEGEL, Patricia Luiza, BARRAL Welber. **Solução de Controvérsias: OMC, União Europeia e Mercosul**. Brasil, ECSA Brasil, 2004.

KEEDI, Samir. **ABC do Comercio Exterior, Abrindo as Primeiras Páginas**. 4ª Edição, Aduaneiras, 2012.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Soberania, OMC e Mercosul**. São Paulo, Aduaneiras, 366p. 2001.

MONASSA, Clarissa Chagas Sanches. **Sociedade tecnológica Relações Jurídicas Internacionais de Comercio à Luz do Princípio da Ética da Responsabilidade de Hans Jonas**. 1ª ed. São Paulo, Letras Jurídicas, 168p. 2012. (UNIVEM)

MIRANDA, Pedro. **Aplicação do direito antidumping e o impacto sobre as exportações brasileiras**. CEPAL, 2003.

PEREIRA, Celso de Tarso et al. **100 Casos na OMC: a experiência brasileira em solução de controvérsias**. 2012. Disponível em: <http://disciplinas.stoa.usp.br/pluginfile.php/114232/mod_resource/content/2/Artigo_Solucao_Controversias_OMC.pdf>. Acesso em 14 de outubro, 2015.

PENA, Alves F. Rodolfo. **Fundo Monetário Internacional – FMI**. Disponível em: <<http://www.mundoeducacao.com/geografia/fmi.htm>>. Acesso em: 18 mar, 2015.

PEREIRA, Wesley Robert. **Histórico da OMC: construção e evolução do sistema multilateral de comercio**. PUC Minas, Conjuntura Internacional, 2005.

RÊGO, Elba Cristina Lima. **Do Gatt à OMC: O que mudou, como funciona e para onde caminha o Sistema Multilateral de Comercio**. Brasil, 1996.

SITE OFICIAL DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMERCIO. **Organograma da OMC**. Disponível em: < www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm>. Acesso em: 01 de abril, 2015.

SEITENFUS, Ricardo. **Manual das organizações internacionais**. 4ª ed. Porto Alegre, Livraria do Advogado, 384p. 2005.

THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização mundial do Comercio, As Regras do Comercio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais**. 2ª Edição, Aduaneiras, 2001.

TADDEI, Marcelo Gazzi. **O dumping e as normas internas de proteção à concorrência empresarial**. Franca, UNESP - Faculdade de História, Direito e Serviço Social, 234p. 2001.

VERMULST, Edwin. **Conferência das Nações Unidas sobre Comercio e Desenvolvimento**. Nova York e Genebra, 2003.

VIEIRA, Vinicius Garcia. **ACORDO AGRICOLA NA OMC: divergências e perspectivas**. 2009.

VARELLA, Marcelo Dias. **Efetividade do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comercio: uma análise sobre seus doze primeiros anos de existência e das propostas para o seu aperfeiçoamento**. 2009. Disponível em: < http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292009000200001> Acesso em 04 de novembro, 2015.