



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS V  
CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E SOCIAIS APLICADAS  
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**BEATRIZ MONTENEGRO RAMALHO**

**A INFLUÊNCIA DO PODER ECONÔMICO E POLÍTICO NAS DISPUTAS  
COMERCIAIS**

**JOÃO PESSOA  
2024**

BEATRIZ MONTENEGRO RAMALHO

**A INFLUÊNCIA DO PODER ECONÔMICO E POLÍTICO NAS DISPUTAS  
COMERCIAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), como requisito parcial à obtenção do título de bacharela em Relações Internacionais.

**Área de concentração:** Comércio Internacional e Relações Internacionais

Orientadora: Prof. Dra. Lucila Gabriela Vilhena

**JOÃO PESSOA**

**2024**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

R166i Ramalho, Beatriz Montenegro.  
A influência do poder econômico e político nas disputas comerciais [manuscrito] / Beatriz Montenegro Ramalho. - 2024.  
37 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Relações Internacionais) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Biológicas e Sociais Aplicadas, 2024.

"Orientação : Profa. Dra. Lucila Gabriella Maciel Carneiro Vilhena, Coordenação do Curso de Relações Internacionais - CCBSA. "

1. Disputas Comerciais. 2. Política Externa. 3. OMC. I.

Título

21. ed. CDD 338.9

BEATRIZ MONTENEGRO RAMALHO

**A INFLUÊNCIA DO PODER ECONÔMICO E POLÍTICO NAS DISPUTAS  
COMERCIAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Relações Internacionais.

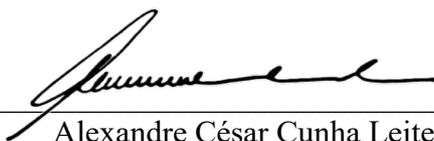
Aprovado em: 26/06/2024 .

**BANCA EXAMINADORA**



---

Lucila Gabriella Maciel Carneiro Vilhena (Orientadora)  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Alexandre César Cunha Leite  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Filipe Reis Melo  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a meus familiares, meus pais e avô que sempre me apoiaram e colocaram como prioridade minha educação, mas em especial a minha avó, que foi uma das primeiras pessoas que contei sobre a aprovação e ficou imensamente feliz de saber que eu estudaria em uma faculdade na cidade onde ela foi nascida e criada, infelizmente ela se foi antes mesmo das aulas começarem mas sei que se ainda estivesse aqui celebraria muito comigo.

À meus amigos Artur, Duda e Marcelly, não acho que seria possível ter a sorte de encontrar pessoas mais admiráveis, inteligentes e parceiras para compartilhar todas as dificuldades e felicidades dessa época tão complicada. Não sei onde cada um de nós vai estar daqui pra frente, mas sei que todos vocês tem coisas incríveis os aguardando e sempre estarei torcendo de longe. Obrigada por provocarem as risadas mais sinceras e necessárias tomando um cafezinho em dona Eva, elas contribuíram muito para a minha chegada ao fim do curso com a sanidade (quase) intacta.

Também aos meus amigos de Maceió, que mesmo com a distância sempre acompanharam e comemoraram cada conquista.

Aos professores da UEPB por me ensinarem tanto ao longo desses 4 anos, mas em especial a professora Lucila Vilhena, por me orientar nesse trabalho e também por criar o primeiro projeto de extensão de comex da UEPB e despertar meu interesse pela área, e a professora Silvia Garcia, minha orientadora do PIBIC, que além de orientar a escrita do meu primeiro artigo e me incentivar a apresentá-lo em um congresso, é uma grande inspiração e fonte de conselhos para além da área acadêmica.

## RESUMO

Qual a influência do poder econômico e político nas disputas comerciais? O presente trabalho tem como objetivo central examinar e problematizar tal influência, com foco específico no estudo de casos do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio (OMC). A hipótese é que países com maior poder no Sistema Internacional (SI) são beneficiados nas disputas, o que é testado através de uma análise da elaboração e implementação das decisões dos painéis em países em desenvolvimento e desenvolvidos, além do estudo das causas da atual crise no Órgão de Apelação da OMC. Os resultados indicam que a existência de uma assimetria de poder no SI possui influência não na elaboração dos painéis, mas na execução das decisões, interferindo na efetividade da organização.

**Palavras-Chave:** Disputas Comerciais, Política Externa, OMC.

## **ABSTRACT**

What is the influence of economic and political power on trade disputes? The main objective of this work is to examine and problematize this influence, with a specific focus on the case study of the Dispute Settlement Body of the World Trade Organization (WTO). The hypothesis is that countries with greater power in the International System (IS) benefit from disputes, which is tested through an analysis of the elaboration and implementation of panel decisions in developing and developed countries, in addition to the study of the causes of the current crisis at the WTO Appellate Body. The results indicate that the existence of an asymmetry of power in the IS has an influence not on the preparation of panels, but on the execution of decisions, interfering with the effectiveness of the organization.

**Keywords:** Trade Disputes, Foreign Policy, WTO.

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

**CE - Comunidades Europeias**

**FMI - Fundo Monetário Internacional**

**GATT - General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo Geral de Tarifas e Comércio)**

**PDs - Países desenvolvidos**

**PEDs - Países em desenvolvimento**

**PMDs - Países menos desenvolvidos**

**OA - Órgão de Apelação**

**OIC - Organização Internacional do Comércio**

**OMC - Organização Mundial do Comércio**

**OSC - Órgão de Solução de Controvérsias**

**SI - Sistema Internacional**

**SSC - Sistema de Solução de Controvérsias**

## SUMÁRIO

|  |           |
|--|-----------|
| <b>INTRODUÇÃO.....</b>   | <b>8</b>  |
| <b>1. A ORIGEM DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E DOS SEUS MECANISMOS..</b>           | <b>10</b> |
| 1.1 O comércio e as disputas internacionais.....                               | 10        |
| 1.2 Mecanismos de resolução: do GATT à OMC.....                                | 11        |
| 1.3 A Organização Mundial do Comércio.....                                     | 13        |
| 1.3.1 O Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.....                          | 14        |
| 1.3.2. As fases de um contencioso no OSC.....                                  | 14        |
| 1.4 As políticas de desenvolvimento no Comércio Internacional.....             | 15        |
| <b>2. UMA ANÁLISE DE CASOS DA OMC.....</b>                                     | <b>19</b> |
| 2.1. Casos analisados: países desenvolvidos como demandados.....               | 19        |
| 2.1.1. Caso do Algodão (Brasil x EUA).....                                     | 19        |
| 2.1.2. Caso produtos de Aço e Alumínio (China x EUA).....                      | 21        |
| 2.1.3. Caso das Bananas (AL x Comunidades Europeias).....                      | 22        |
| 2.2. Casos analisados: países desenvolvidos como demandantes.....              | 23        |
| 2.2.1. Caso dos Pneus (Comunidades Europeias x Brasil).....                    | 23        |
| 2.2.2. Caso terras raras (EUA x China).....                                    | 24        |
| 2.2.3. Caso Têxteis e Vestuário (EUA x Argentina).....                         | 25        |
| 2.3. A crise da OMC.....   | 26        |
| <b>3. AS ASSIMETRIAS DE PODER NO OSC.....</b>                                  | <b>28</b> |
| 3.1. Análise e críticas à implementação das decisões e retaliações no OSC..... | 28        |
| <b>4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>  | <b>32</b> |
| <b>5. REFERÊNCIAS.....</b>   | <b>34</b> |

## INTRODUÇÃO

O comércio internacional é um meio essencial para o desenvolvimento econômico e a integração global. No entanto, essa interconexão e interdependência econômica também traz consigo desafios inevitáveis, muitas vezes resultando em disputas entre nações. A resolução eficaz desses conflitos é fundamental para garantir a estabilidade e o crescimento contínuo do comércio internacional. Ao longo do tempo, foram desenvolvidos mecanismos para resolver essas disputas, desde os primeiros acordos bilaterais até os sistemas multilaterais mais complexos, como o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) e, posteriormente, a Organização Mundial do Comércio (OMC).

A OMC, através do seu Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), desempenha um papel fundamental na resolução de disputas comerciais entre seus países membros. A eficácia do OSC em resolver essas disputas é crucial para manter a ordem no comércio internacional e garantir que os países possam buscar seus interesses de forma justa e equitativa. No entanto, a análise detalhada de casos que passaram pelo OSC e um estudo do próprio órgão, revela uma série de desafios e complexidades, incluindo questões relacionadas às políticas de desenvolvimento e a crise de legitimidade enfrentada pela OMC.

Este estudo se propõe a analisar uma variedade de casos da OMC, examinando em seguida como o poder econômico e político dos países envolvidos influenciam o resultado dessas disputas comerciais. Casos conhecidos, como a controvérsia do Algodão entre Brasil e EUA, e a disputa sobre produtos de Aço e Alumínio entre China e EUA, serão investigados. Além disso, será estudada a existência de uma assimetria de poder entre os membros da OMC e como isso pode afetar a implementação das decisões e sanções do OSC.

Assim, a pergunta problema se guia acerca da seguinte indagação: qual a influência do poder econômico e político na resolução de disputas comerciais, ou seja, quais fatores externos aos detalhes dos litígios interferem no julgamento e na implementação das decisões?

A sua natureza é básica, pois irá aprofundar o conhecimento em uma questão já existente e investigar um ponto específico da temática. O método de raciocínio seguirá a linha dedutiva e comparativa, em que a partir da análise de casos do OSC, da crise do Órgão de Apelação da OMC e do posicionamento dos países atores desses eventos no contexto do Sistema Internacional na época do caso, será possível estabelecer uma correlação entre o

poder econômico e político de um país e sua performance na resolução de disputas comerciais.

A abordagem do presente trabalho é qualitativa e quantitativa, com base em artigos científicos, notícias e outras fontes bibliográficas para a elaboração da teoria inicial, além da análise de documentos oficiais da OMC e gráficos elaborados por outros estudiosos da área.

## 1. A ORIGEM DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E DOS SEUS MECANISMOS

### 1.1 O comércio e as disputas internacionais

Na atualidade, o comércio internacional é uma das mais lucrativas e relevantes fontes de receita de muitos países, sendo a balança comercial um reflexo direto de sua situação econômica. O mundo está cada vez mais conectado através de um complexo de relações e de trocas de bens, de serviços e de pessoas, as quais demandam regulação por meio de instrumentos e acordos multilaterais no âmbito do Direito Internacional, mas como se iniciou a criação desses mecanismos?

Com o fim da Segunda Guerra Mundial, ficou clara a carência de algum meio que regulamentasse essa concorrência e interdependência entre governos, empresas e organizações de diferentes países. Além de auxiliar a recuperação do comércio no pós-guerra e evitar a reincidência dos erros cometidos no fim da 1ª Guerra Mundial, buscando prevenir grandes crises econômicas e futuros conflitos.

Nesse contexto, durante a Conferência de Bretton Woods em 1944, juntamente com o estabelecimento do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial, foi apresentada a proposta de criação da Organização Internacional do Comércio, ou OIC, uma versão malsucedida da OMC. Após a conferência, a carta oficial da organização entrou em processo de concepção.

Segundo Sato (2001)<sup>1</sup>, dentro desse clima de expectativa acerca da criação oficial da OIC, foi celebrada em Genebra, em 1947, a assinatura do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, ou GATT na sigla em inglês, que tecnicamente teria caráter temporário até que a Carta da OIC, da qual o texto do acordo fora extraído, fosse discutida e aprovada pelas partes contratantes. Após isso, no início de 1948, foi realizada em Havana uma conferência para a aprovação da Carta oficial da organização, restando apenas a ratificação da mesma pelos países integrantes para sua implementação.

---

<sup>1</sup> SATO, Eiiti. "Mudanças estruturais no sistema internacional: a evolução do regime de comércio do fracasso da OIC à OMC." *Porto Alegre: UFRGS* (2001). Disponível em: <https://professor.pucgoias.edu.br/SiteDocente/admin/arquivosUpload/17553/material/4%20OBRIGAT%C3%93RIO%20-%20A%20evolu%C3%A7%C3%A3o%20do%20regime%20de%20com%C3%A9rcio%20do%20fracasso%20da%20OIC%20-%20OMC%20-%20E.%20SATO.pdf> Acesso em: 18 mar. 2024.

Contudo, por divergências entre os países e, principalmente, pela não ratificação da Carta de Havana pelos Estados Unidos, a organização não foi concretizada.

A escolha dos EUA em não ratificar a Carta pode ser justificada pelo fato de que a permanência do GATT como regulador e promotor do desenvolvimento do comércio internacional não seria conveniente para os interesses americanos em termos de política comercial.

A não existência de uma organização formal, que delineasse direitos e obrigações através de estatutos, permitia, como de fato aconteceu ao longo dos anos, que os padrões de comércio fossem sendo estabelecidos através de rodadas de negociação, em que cada país podia usar amplamente seu poder de barganha, o que, obviamente, punha os Estados Unidos em situação bastante privilegiada (Sato, 2001).

Assim, após o Congresso Americano não ratificar a Carta de Havana, em seu lugar foi estabelecido o GATT que, por tratar-se de um acordo executivo, não exigia a aprovação pelo Congresso.

## 1.2 Mecanismos de resolução: do GATT à OMC

Como mencionado, a criação do GATT provém do final da Segunda Guerra, com os EUA liderando um movimento de liberalização multilateral do comércio. “Seus idealizadores acreditavam que a cooperação comercial aumentaria a interdependência entre os países e ajudaria a reduzir os riscos de uma nova guerra mundial” (IPEA, 2011).

O Acordo manteve diversos aspectos da OIC presentes na Carta de Havana e “Adquiriu progressivamente atribuições de uma organização internacional. No entanto, não perdeu o seu caráter de acordo provisório nem obteve uma personalidade jurídica própria, como o FMI e o Banco Mundial” (IPEA, 2011). Apesar de sua origem um pouco conturbada, é possível afirmar que ele foi fundamental para o desenvolvimento do sistema multilateral de comércio até a criação da OMC.

Durante os quase cinquenta anos de seu exercício, o GATT tinha como objetivo “Servir de fórum para a negociação de acordos específicos visando à redução de tarifas e outras barreiras não alfandegárias a fim de estimular o desenvolvimento do comércio internacional” (Sato, 2001). Além disso, o Acordo Geral em si é um tratado que contém uma série de princípios e normas para os intercâmbios comerciais internacionais, com o intuito de promover a equidade no comércio internacional.

Nesse sentido, “O GATT tem feição sabidamente jurídica e que, de certa maneira, busca regulamentar as práticas comerciais internacionais e, ao mesmo tempo, desregulamentar o protecionismo econômico” (Sato, 2001).

Ademais, o GATT foi o responsável pela instauração dos princípios que até hoje regem o sistema multilateral do comércio, como a não-discriminação (dividido na Cláusula da Nação Mais Favorecida e na Cláusula do Tratamento Nacional), a redução geral e progressiva de tarifas e a proibição de restrições quantitativas (cotas) às importações, dumping e subsídios às exportações.

Entretanto, de acordo com Soares (2011), com o passar do tempo e da inevitável transformação e amadurecimento das relações comerciais internacionais, além de uma maior relevância de países emergentes como centros econômicos e de poder, foi necessária a criação de um novo órgão que pudesse suprir necessidades no que se refere a uma multilateralidade eficiente; que não priorizasse apenas a hegemonia de potências desenvolvidas, mas sim buscasse trazer um maior equilíbrio para o sistema internacional.

Durante as primeiras décadas de seu funcionamento, foi criada a expressão "GATT à la carte" como uma crítica à prática de alguns países assinantes do acordo. Segundo Hoekman e Mavroidis (2015) o termo refere-se a uma abordagem em que os países podiam escolher e aderir a acordos comerciais de forma seletiva, optando por participar apenas daqueles considerados benéficos para seus interesses específicos, em vez de aderir completamente a todas as regras e disciplinas do GATT. Assim, ao final dos anos 1980, era visível a sua incompatibilidade com esse novo ambiente.

No que se refere ao ambiente político e econômico, o fim da guerra fria e a emergência de importantes centros financeiros, comerciais e tecnológicos passaram a favorecer a prática de um multilateralismo mais efetivo, isto é, as negociações passaram a se desenvolver num ambiente de maior equilíbrio entre vários centros de poder. Nas rodadas de negociação do GATT, apesar de serem caracterizadas como multilaterais, na realidade, face ao enorme diferencial de poder, os Estados Unidos transferiam suas negociações comerciais para esse foro praticamente em bases bilaterais e, além disso, ainda tinham condições de arbitrar questões comerciais mais gerais (Sato, 2001).

Dentro desse contexto, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio teve vigência até 1994, quando 123 países assinaram os acordos da 8ª Rodada de Negociações do GATT, a Rodada Uruguai, estabelecendo oficialmente a Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1º de janeiro de 1995.

### 1.3 A Organização Mundial do Comércio

Assim dizendo, a OMC pode ser considerada a sucessora do antigo acordo. Dentre as principais diferenças dos dois, podemos apontar primeiramente que enquanto as normas do GATT restringiam-se ao intercâmbio de mercadorias, a OMC cobre também o comércio de serviços e o de direitos de propriedade intelectual, além de ser dotada de personalidade jurídica própria. Outro grande diferencial é acerca do processo de solução de conflitos:

No âmbito do antigo GATT, existia um procedimento de resolução de litígios, mas este não tinha calendários fixos, as decisões eram mais fáceis de bloquear e muitos casos arrastavam-se durante muito tempo de forma inconclusiva. O acordo da Rodada Uruguai introduziu um processo mais estruturado, com fases mais claramente definidas no processo. Introduziu uma maior disciplina para o período de tempo que um caso deve demorar a ser resolvido, com prazos flexíveis estabelecidos em várias fases do processo (OMC, 2024).

Outra alteração é que anteriormente as decisões podiam ser adotadas apenas por consenso total, mas após a Rodada Uruguai foi estabelecido o “consenso negativo”, ou seja, as decisões são automaticamente adotadas, a menos que ocorra um consenso em rejeitá-las (Ministério das Relações Exteriores, 2017).

Em contraste ao “GATT à la carte”, a nova organização trouxe o termo “OMC menu du jour”, pois, como exemplificado por Hoekman e Mavroidis (2015), ao contrário de escolherem seletivamente os acordos comerciais desejados, os membros da OMC devem aceitar um conjunto de acordos e compromissos como um pacote completo, sem a opção de optar apenas partes que lhe são convenientes.

Ademais, diferentemente do GATT, “A Organização Mundial do Comércio se constitui, desde o início, como organização internacional, dotada de personalidade jurídica própria, e com regras claras e objetivas para resolução de controvérsias envolvendo o comércio internacional” (Soares, 2011).

Desse modo, é possível afirmar que a OMC foi criada com o objetivo geral de regular e promover o comércio global, além de reduzir as barreiras comerciais entre países através da supervisão das políticas comerciais, a realização de rodadas de negociações comerciais e a resolução de conflitos. Sendo a última realizada por meio de um mecanismo de solução de controvérsias, o SSC.

O órgão da OMC competente para administrar o Sistema de Solução de Controvérsias (SSC) é o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC). Somente os membros da OMC – isto é, Estados, territórios aduaneiros autônomos e determinadas organizações internacionais (no caso, a União Europeia) – podem participar desse mecanismo, sendo o recurso vedado a outros atores, como empresas, pessoas físicas e organizações não-governamentais (Ministério das Relações Exteriores, 2017).

### 1.3.1 O Órgão de Solução de controvérsias da OMC.

O órgão tem como objetivo auxiliar na resolução de controvérsias entre países que não conseguiram resolver de maneira bilateral, cujos processos podem incluir acusações de não cumprimento a normas de acordos previamente assinados como, por exemplo, isenção de impostos ou subsídios a produtores nacionais, taxação excessiva sobre produtos internacionais, dentre outros.

### 1.3.2. As fases de um contencioso no OSC

Embora muito do procedimento se assemelhe a um tribunal, a solução priorizada é que os países resolvam a disputa por si mesmos através do debate. “A primeira fase consiste em consultas entre os governos interessados, mas mesmo quando o caso avançou para outras fases, a consulta e a mediação ainda é sempre possível” (OMC, 2024).

Assim, a primeira etapa do processo é a consulta: o país demandante solicita ao demandado informações sobre sua legislação e suas práticas comerciais e requer modificações das medidas questionadas. Os países estabelecem um diálogo a fim de tentarem resolver o problema sozinhos, também podendo pedir ao diretor-geral da OMC que medie.

Caso não entrem em um acordo, o país demandante pode solicitar a nomeação de um painel constituído por três membros escolhidos de comum acordo pelas partes. Nesta segunda fase as partes apresentam ao painel petições escritas e participam de audiências para apresentar e defender oralmente seus argumentos. No final, será formulado um relatório sobre a compatibilidade das medidas questionadas em relação aos acordos da OMC.

Através do relatório final, o Órgão de Solução de Controvérsias realizará uma decisão ou recomendação, que pode ser recorrida ao Órgão de Apelação, também conhecido por OA, um órgão composto por 7 países nomeados pelo Conselho Geral da OMC a cada 4 anos, podendo ser renovados uma vez.

Após todas as etapas mencionadas, caso seja comprovada a incompatibilidade das medidas de um Membro com as regras da OMC, a parte demandada deve modificá-la, a fim de recompor o equilíbrio entre direitos e obrigações no âmbito do sistema multilateral de comércio. O Membro vencido deverá informar a maneira como implementará as recomendações e indicará, se necessário, um período razoável de tempo para fazê-lo (OMC, 2024).

Expirado o período razoável de tempo, sem o cumprimento das recomendações contidas no relatório adotado, as partes podem chegar a acordo quanto a uma possível compensação da parte vencida à parte vencedora, se esta for a demandante, até o integral cumprimento do relatório. Caso não haja acordo quanto à compensação, a parte vencedora poderá solicitar ao OSC autorização para suspender concessões ou obrigações em relação à parte vencida (OMC, 2024).

A prioridade é que o país “perdedor” alinhe sua política com a decisão ou as recomendações, trazendo a volta do equilíbrio para o Comércio Internacional. Tal sistema permite aos países membros resolver disputas comerciais de maneira ordenada e com base em regras estabelecidas, com a intenção de evitar que disputas se transformem em conflitos políticos.

#### 1.4. As políticas de desenvolvimento no Comércio Internacional.

A OMC, segundo seu acordo constitutivo, deve “realizar esforços positivos para que os países em desenvolvimento, especialmente os de menor desenvolvimento relativo, obtenham uma parte do incremento do comércio internacional que corresponda às necessidades de seu desenvolvimento econômico”. Dentre tais esforços, pode-se apontar a criação do Comitê de Comércio e Desenvolvimento, além disso, também é relevante mencionar a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, criada ainda durante o contexto do GATT.

Os termos de referência do Comitê foram estabelecidos pelo Conselho Geral na sua reunião de 31 de Janeiro de 1995 e ele possui dentre as suas atribuições:

Servir como ponto focal para consideração e coordenação do trabalho sobre o desenvolvimento na OMC, manter sob contínua análise a participação dos países-membros em desenvolvimento no sistema comercial multilateral e considerar medidas e iniciativas para ajudar os países-membros em desenvolvimento e fornecer programas de capacitação através de um plano bienal de assistência técnica e treinamento coordenado pelo Instituto de Formação e Cooperação Técnica, cujos principais objetivos são auxiliar os países a reforçar a capacidade comercial, a abordar questões de política comercial, na integração mais plena no sistema multilateral de comércio, no exercício dos direitos de membro da OMC e a participar plenamente nas negociações comerciais multilaterais (OMC, 2024).

Desse modo, com o intuito de auxiliar os países em desenvolvimento na construção de capacidades institucionais e técnicas, visando uma participação mais eficaz no sistema de comércio global, objetivando aprimorar a tomada de decisões, a transparência e a prestação de contas.

Enquanto isso, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, ou UNCTAD na sigla em inglês, é um fórum intergovernamental permanente e subsidiário à Assembleia Geral das Nações Unidas, que foi estabelecido em 1964 no contexto das discussões de liberalização do comércio no Acordo Geral de Tarifas e Comércio. Ela tem como objetivo “Estimular o auxílio ao desenvolvimento através do comércio e [...] de resoluções em que os interesses dos países em desenvolvimento no que se refere à autodeterminação e consecução de um maior nível de desenvolvimento estavam refletidos” (Nasser, 2003).

Ademais, a OMC auxilia as nações menos favorecidas através de “Concessões e compromissos na proporção adequada a suas necessidades de desenvolvimento financeiras e comerciais ou a sua capacidade administrativa e institucional” (Acordo Constitutivo da Organização Mundial do Comércio, 1994).

Apesar da “não discriminação” ser um dos princípios fundamentais da OMC desde o GATT, como mencionado previamente, foram criadas durante a Rodada Doha disposições especiais acerca de países em desenvolvimento. Esta, é a rodada mais recente e inclusive seu pacote de negociações é conhecido como “Agenda de Doha para o Desenvolvimento”. Seu objetivo era alcançar a reforma do sistema de comércio internacional através da introdução de redução das barreiras comerciais e revisão das regras comerciais, incluiu novos tópicos sobre agricultura, serviços e propriedade intelectual.

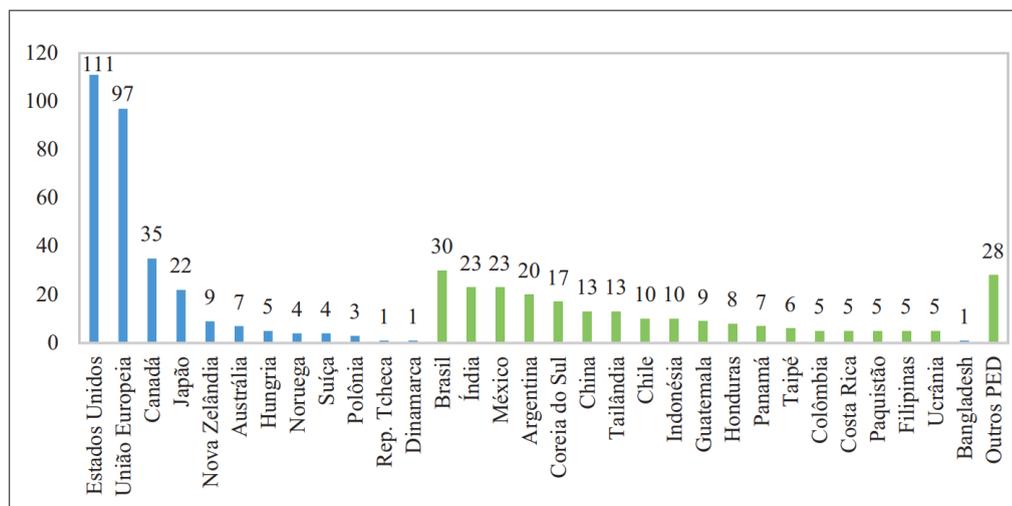
Outrossim, através do Relatório de participação das economias em desenvolvimento no sistema de comércio global (2024), elaborado pelo secretariado da própria OMC, são identificados diversos pontos de dificuldade na participação de países em desenvolvimento no comércio internacional. Primeiramente, é destacada a dependência da economia dessas nações na exportação de commodities, o que os torna vulneráveis a flutuações nos seus preços e nas taxas de câmbio. Além disso, a diversificação insuficiente, principalmente em produtos manufaturados, limita sua resiliência a choques econômicos.

Assim, por meio desse relatório, é evidenciada uma desvantagem estrutural desses países no Sistema Internacional, mas apesar da criação de comitês e conferências que buscam implementar medidas acerca da equidade na participação de países em desenvolvimento em acordos e também no Sistema de Solução de Controvérsias, existe certa dificuldade na sua inclusão. Isso se deve a fatores tanto financeiros quanto políticos.

A capacidade de participação exitosa no sistema não é evidente para os países em desenvolvimento, tendo em vista os custos da participação, que envolve razoável mobilização de recursos humanos especializados e, em geral, contratação de auxílio externo à administração governamental como forma de complementar e refinar a análise factual, econômica e jurídica (Cozendey, 2013).

É visível, através da tabela a seguir, a disparidade na participação de países em desenvolvimento e desenvolvidos: “[...] a assimetria torna-se mais notória se analisada a atuação dos Estados proporcionalmente, uma vez que os PED<sup>2</sup> e os PMD<sup>3</sup> representam mais de três quartos dos países-membros da OMC e demandaram, em contraste, apenas 44,8% das disputas (OMC, 2017)” (Lucena e Carvalho, 2018).

### Imagem 1. Quantidade de interpelações por membro (1995-2016)



Em azul, países desenvolvidos (PDs) e em verde países em desenvolvimento (PEDs).

Fonte: WTO, 2017 apud Lucena e Carvalho, 2018.

“[Participar do SSC, mesmo como 3º parte] Não é uma ação isenta de consequências políticas. Ao contrário, ao envolver posicionamento sobre o tema, implica em geral algum grau de apoio a uma das partes em disputa” (Cozendey, 2013). Desse modo, além da

<sup>2</sup> PED: países em desenvolvimento

<sup>3</sup> PMD: países menos desenvolvidos

participação ser algo exigente financeiramente, é possível apontar a possibilidade de repercussões negativas fora do âmbito do sistema.

O recurso ao sistema não deixa, porém, jamais de ser um ato político e de ser entendido como tal. É, portanto, decisão que precisa ser tomada tendo em mente o contexto global do relacionamento bilateral, o tema de que se trate, e a conjuntura multilateral. É, mais do que um ato jurídico, um pleno ato de diplomacia (Cozendey, 2013).

Assim, o histórico de contenciosos analisados a seguir demonstra que obter sucesso no relatório do painel nem sempre implica que o problema será solucionado da maneira que deve, sendo, muitas vezes, a única alternativa viável aceitar um acordo bilateral que não é tão adequado quanto a solução recomendada pelo SSC, mas menos desfavorável do que aplicar a retaliação cruzada.

## 2. UMA ANÁLISE DE CASOS DA OMC

Realizando a análise de algumas disputas entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento, através do próprio site da OMC ([www.WTO.org](http://www.WTO.org)), foram reunidas as seguintes informações e observações acerca de seis casos no OSC e a interferência do poder econômico e político dos membros em seus processos.

### 2.1. Casos analisados: países desenvolvidos como demandados

#### 2.1.1. Caso do Algodão (Brasil x EUA)

O litígio DS267, também conhecido como “Caso do Algodão”, foi uma disputa demandada em 27 de setembro de 2002 pelo Brasil, quando alegou incompatibilidade de subsídios americanos agrícolas ao algodão com as suas obrigações nos termos das seguintes disposições: artigos 5.o, alínea c), 6.o, n.o 3, alíneas b), c) e d), 3.1, alínea a) (incluindo o item (j) da Lista Ilustrativa de Subsídios à Exportação constante do Anexo I), 3.1, alínea b), e 3.2 do Acordo SMC; Artigos 3.o, n.o 3, 7.o, n.o 1, 8.o, 9.o, n.o 1, e 10.o-1 do Acordo sobre a Agricultura; e o artigo III:4 do GATT de 1994.

O caso teve duração de quase 12 anos e os países que atuaram como terceiros foram Argentina, Austrália, Benin, Canadá, Chade, China, Taipé Chinês, Comunidades Europeias, Índia, Nova Zelândia, Paquistão, Paraguai, República Bolivariana da Venezuela, Japão e Tailândia.

O Brasil solicitou consultas com os Estados Unidos sobre os subsídios proibidos e passíveis de recurso concedidos aos produtores, utilizadores e/ou exportadores norte-americanos de algodão de terras altas, bem como a legislação, regulamentos, instrumentos estatutários e alterações aos mesmos que prevejam tais subsídios (incluindo créditos à exportação), subvenções e qualquer outra assistência aos produtores, utilizadores e exportadores norte-americanos de algodão de terras altas ("indústria de algodão de terras altas dos EUA").

As suspeitas de desatendimento aos acordos firmados perante a OMC se iniciaram quando houve o aumento da produção e exportação norte-americana de algodão, justamente no momento em que os preços internacionais estavam em declínio, criando uma grande

vantagem competitiva aos produtores americanos e influenciando o preço do algodão no mercado internacional.

Em 8 de setembro de 2004, segundo o relatório do painel (2004), foi constatado que as garantias de crédito à exportação agrícola estão sujeitas às regras de subvenção à exportação da OMC. Além disso, três programas de garantia de crédito à exportação dos Estados Unidos foram identificados como subsídios à exportação que não têm proteção da Cláusula de Paz<sup>4</sup>, resultando em sérios prejuízos aos interesses do Brasil sob a forma de supressão de preços no mercado mundial.

Os EUA recorreram ao Órgão de Apelação, mas ao final, tanto o relatório do painel, quanto o Órgão de Apelação foram favoráveis ao Brasil e declararam que os Estados Unidos não respeitaram as recomendações e decisões do OSC, na medida em que o efeito dos empréstimos de comercialização e dos pagamentos contra cíclicos concedidos aos produtores de algodão de terras altas dos Estados Unidos foi uma supressão significativa dos preços no mercado mundial do algodão de terras altas, constituindo "presente" grave prejuízo aos interesses do Brasil.

Assim, o Painel recomendou que: i) os Estados Unidos retirassem as subvenções proibidas (garantias de crédito à exportação e pagamentos do Step 2<sup>5</sup>) sem demora (ou seja, neste caso, no prazo de seis meses a contar da data de adoção do Relatório do Painel/AB ou de 1 de Julho de 2005) e (ii) em relação às subvenções que causam prejuízo grave, os EUA tomassem medidas adequadas para eliminar os efeitos adversos ou retirassem a subvenção.

Contudo, após o fim do prazo concedido, os Estados Unidos se limitaram apenas à eliminação do programa Step 2, sem implementar as outras decisões acordadas. Diante disso, o Brasil solicita a abertura de um painel de revisão do andamento do cumprimento da decisão pelos Estados Unidos e em 18 de dezembro de 2007, o painel confirma que os programas americanos continuam causando prejuízos aos produtores e exportadores de algodão brasileiros, instaurando o procedimento arbitral para definir os valores dos prejuízos causados. Com isso, em agosto de 2009 o Brasil recebe autorização para retaliar.

---

<sup>4</sup>O artigo 13 do AsA (Acordo sobre a Agricultura), chamado de “devida moderação”, mais conhecido como “Cláusula da Paz”, isenta a concessão de subsídios de ações durante o período de implementação do Acordo, apesar das regras do Gatt-94 e do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias.

<sup>5</sup> "Step 2" se referia a um programa específico de subsídios agrícolas dos Estados Unidos pagos a exportadores americanos.

Foram então realizados estudos pela Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) para verificar qual medida restritiva se tornaria mais efetiva e menos prejudicial para a economia brasileira. Após a expedição das resoluções contendo as listas definitivas de produtos a serem retaliados, os Estados Unidos oferecem uma solução pacífica para o conflito e propõem a criação de um fundo de US\$147 milhões (cento e quarenta e sete milhões de dólares) para apoio aos produtores brasileiros de algodão e a redução parcial das linhas de crédito à exportação. Em 16 de outubro de 2014, o Brasil e os Estados Unidos notificaram o ORL de que, em conformidade com o artigo 3.º, n.º 6, do ORL, tinham celebrado um Memorando de Entendimento e acordaram em pôr termo a este litígio. “Ou seja, após anos de contenda, somente após o Brasil definir a estratégia para a retaliação cruzada os Estados Unidos objetivam por fim ao contencioso de forma “amigável”” (Soares, 2011).

#### 2.1.2. Caso produtos de Aço e Alumínio (China x EUA)

O litígio DS544 teve início em 2018, quando os Estados Unidos sobretaxaram o aço e o alumínio importados alegando que a medida tinha como objetivo “preservar a segurança nacional”.

Conforme um relatório divulgado pela Casa Branca, a importação de aço e alumínio a preços inferiores aos do mercado interno foi identificada como uma "ameaça persistente" à produção nacional desses metais. O documento também destacou que essa situação estava comprometendo a capacidade dos Estados Unidos de manter níveis mínimos de produção para atender às necessidades da indústria de defesa e outros setores críticos. Como resposta a essa preocupação, o governo dos EUA implementou uma tarifa adicional de 25% sobre o aço e 10% sobre o alumínio importado de todos os países, exceto Canadá e México. Posteriormente, algumas nações, incluindo o Brasil, obtiveram isenções após negociações.

Com isso, em 5 de abril de 2018, a China solicitou consultas sobre determinados direitos que os Estados Unidos tinham imposto sobre as importações de produtos de aço e alumínio, alegando que as medidas parecem ser inconsistentes com os Artigos 2.o-1, 2.o-2, 4.o-1, 4.o-2, 5.o-1, 7.o, 11.o, n.o 1, alínea a), 12.o-1, 12.o-2 e 12.o-3 do Acordo sobre Salvaguardas; e os Artigos I:1, II:1, alíneas a) e b), X:3, alínea a), XIX:1, alínea a), e XIX:2 do GATT de 1994.

Os EUA invocaram a alínea b) do artigo XXI do GATT de 1994 em relação às medidas em causa como "qualquer acção que considerem necessária para a protecção dos seus interesses essenciais de segurança" e argumentaram ainda que suas medidas foram "tomadas em tempo de guerra ou outra emergência nas relações internacionais".

Em 9 de dezembro de 2022, o relatório do painel declarou que “não considera, com base nas evidências e argumentos apresentados, que as medidas foram adotadas ‘em momento de guerra ou de emergência nas relações internacionais’” (TradeMap, 2022).

O governo americano julgou a avaliação do painel da OMC como “falha”, argumentando através de um comunicado oficial que o órgão não tem autoridade para questionar as tarifas impostas ao aço e ao alumínio, pois essas medidas foram fundamentadas em razões de segurança nacional. O documento afirma:

Os EUA mantêm uma posição clara e inequívoca, há mais de 70 anos, de que questões de segurança nacional não podem ser submetidas à avaliação de órgãos de disputa da OMC e que a OMC não tem autoridade para contestar a capacidade de um membro do órgão de responder a ameaças à própria segurança (TradeMap, 2022).

Em 26 de janeiro de 2023, os EUA notificaram o SSC de sua decisão de apelar ao Órgão de Apelação de certas questões de direito e interpretações jurídicas no relatório do painel. O caso ainda está em andamento.

Apesar de estarem dentro do seu direito de questionar a organização, a partir deste comentário é possível analisar a seletividade americana em determinar a relevância e autoridade da OMC em momento de conveniência, mas considerá-la dispensável quando lhe é desfavorável.

### 2.1.3. Caso das Bananas (AL x Comunidades Europeias)

O litígio DS27 teve início em 5 de Fevereiro de 1996 e foi demandado pelo Equador; Guatemala; Honduras; México e Estados Unidos (Os 4 últimos países mencionados solicitaram consultas às Comunidades Europeias sobre a mesma questão em 28 de setembro de 1995 (DS16), mas após a adesão do Equador à OMC, solicitaram novamente). Os autores da denúncia alegaram que o regime das Comunidades Europeias em matéria de importação,

venda e distribuição de bananas é incompatível com os artigos I, II, III, X, XI e XIII do GATT de 1994, bem como com as disposições do Acordo de Licença de Importação, do Acordo sobre a Agricultura, do Acordo TRIM e do GATS.

Com isso, em 11 de abril de 1996 foi solicitada também a criação de um painel, onde foi constatado que o regime de importação de bananas das Comunidades Europeias e os procedimentos de licenciamento para a importação de bananas neste regime são incompatíveis com o GATT de 1994. Em 11 de Junho de 1997, as Comunidades Europeias notificaram a sua intenção de recorrer ao Órgão de Apelação, que confirmou maioritariamente as conclusões do painel.

Contudo, as negociações e solicitações de recursos continuaram por mais de uma década, tornando esse um dos casos mais demorados do OSC, apenas em 21 de dezembro de 2009 a União Europeia chegou a um acordo histórico com os fornecedores de bananas da América Latina (o chamado "Acordo de Genebra sobre o Comércio de Bananas") que previa a resolução definitiva de todos os litígios em curso relativos ao regime de importação de bananas da UE, após a certificação de uma nova lista pautal da UE relativa às bananas.

Apesar da decisão favorável aos países latino-americanos, a implementação das resoluções foi lenta, contenciosa e adiada várias vezes, mantendo a incerteza no mercado global de bananas e nas economias latinas, evidenciando a dificuldade dos países em desenvolvimento em assegurar o cumprimento das decisões da OMC.

## 2.2. Casos analisados: países desenvolvidos como demandantes

### 2.2.1. Caso dos Pneus (Comunidades Europeias X Brasil)

O litígio DS332 teve a consulta solicitada em 20 de junho de 2005 pelas Comunidades Europeias (CE) acerca da instituição de medidas que proibiam e multavam a comercialização, transporte, armazenamento, manutenção ou manutenção em depósito ou armazéns de pneus recauchutados importados, afetando negativamente as exportações das CE para o mercado brasileiro. As CE consideraram que as medidas eram incompatíveis com as obrigações do Brasil nos termos dos artigos I:1, III:4, XI:1 e XIII:1 do GATT de 1994. A medida brasileira se aplicava inclusive a países vizinhos, mas após a decisão de um painel do Mercosul estabelecido a pedido do Uruguai, foi definida a isenção sobre outros países do grupo sul-americano.

Em 17 de novembro de 2005, as Comunidades Europeias solicitaram a criação de um painel e a Argentina, Austrália, Japão, Coreia e Estados Unidos e, posteriormente, China, Cuba, Guatemala, México, Paraguai, Taipé Chinês e Tailândia reservaram seus direitos como terceiros.

O Brasil alegava que a medida foi tomada sob pretextos ambientais, buscando reduzir os impactos na natureza e sanitários causados pelo grande número de pneus descartados incorretamente no país. Contudo, o relatório do painel concluiu que as proibições, multas e medidas implementadas pelo Estado Brasileiro acerca dos pneus recauchutados europeus eram incompatíveis com as leis previamente acordadas e concediam um tratamento menos favorável aos pneus recauchutados importados do que aos produtos nacionais similares sem justificativa plausível.

O árbitro determinou que o prazo razoável para o Brasil implementar as recomendações e decisões do ORL é de 12 meses a partir da adoção dos relatórios do Painel e do Órgão de Apelação, expirando em 17 de dezembro de 2008. Em 7 de Janeiro de 2009, as CE e o Brasil notificaram um acordo processual relativo ao artigo 22.o do OSC, celebrado em 5 de janeiro de 2009 e na reunião do OSC de 25 de setembro de 2009, o Brasil informou sua plena conformidade com as recomendações e decisões do OSC.

#### 2.2.2. Caso terras raras (EUA x China)

O caso DS431 teve suas consultas solicitadas pelos Estados Unidos em 13 de março de 2012 sobre as restrições da China à exportação de várias formas de terras raras, tungstênio e molibdênio, dentre outros materiais, muitos dos quais são cruciais para a produção de uma variedade de produtos de alta tecnologia, incluindo smartphones, veículos elétricos, turbinas eólicas, entre outros. O pedido também se refere a uma série de medidas chinesas que impõem e administram restrições à exportação. Estas restrições incluem direitos de exportação, quotas de exportação, requisitos de preços mínimos de exportação, requisitos em matéria de licenças de exportação e requisitos e procedimentos adicionais relacionados com a gestão das restrições quantitativas (WTO, 2024).

Os Estados Unidos alegam que essas medidas são inconsistentes com os Artigos VII, VIII, X e XI do GATT de 1994; e os parágrafos 2(A)2, 2(C)1, 5.1, 5.2, 7.2, 8.2 e 11.3 da Parte I do Protocolo de Adesão da China, bem como as obrigações da China nos termos do parágrafo 1.2 da Parte I do Protocolo de Adesão.

A China argumentou que as restrições estão relacionadas à conservação de seus recursos naturais esgotáveis e são necessárias para reduzir a poluição causada pela mineração. Os queixosos discordaram, argumentando que as restrições se destinam a proporcionar às indústrias chinesas que produzem bens a jusante um acesso protegido aos materiais em causa (OMC, 2024).

Em 27 de junho de 2012 o painel foi solicitado e em 26 de março de 2014, o relatório do painel foi distribuído aos deputados. A imposição pela China dos direitos de exportação, negociação e quotas de exportação em questão foram consideradas incompatíveis com as obrigações da China no âmbito da OMC.

Após isso, a China notificou a decisão de recorrer ao Órgão de Recurso, mas o painel continuou a considerar as medidas incompatíveis com as regras da OMC. Em 8 de dezembro de 2014, a China e os Estados Unidos informaram o SSC de que tinham acordado que o prazo para a China aplicar as recomendações e decisões seria de 8 meses e 3 dias a contar da data de adoção dos relatórios do Órgão de Recurso e do painel. O prazo razoável expirou em 2 de maio de 2015 e na reunião do ORL de 20 de maio de 2015, a China informou que a aplicação de direitos de exportação e quotas de exportação de terras raras, tungstênio e molibdênio, bem como a restrição dos direitos comerciais das empresas exportadoras de terras raras e molibdênio, que foram consideradas incompatíveis com as regras da OMC, haviam sido removidos.

### 2.2.3. Caso Têxteis e Vestuário (EUA x Argentina)

Em 4 de outubro de 1996, os EUA solicitaram consultas com a Argentina sobre a imposição de direitos específicos que excedam a taxa vinculada e outras medidas, dando início ao caso DS56, alegando que essas medidas violam artigos II, VII, VIII e X do GATT de 1994, artigo 2.o do Acordo OTC, Artigos 1.o a 8.o do Acordo sobre a Aplicação do Artigo VII do GATT de 1994 e artigo 7.º do Acordo sobre os Têxteis e o Vestuário. O painel foi solicitado em 9 de janeiro de 1997 e seu relatório circulou em 25 de novembro do mesmo ano. O Painel concluiu que os direitos mínimos específicos impostos pela Argentina sobre têxteis e vestuário são inconsistentes com os requisitos do artigo II do GATT. Além disso, determinou que o imposto estatístico de três por cento *ad valorem* sobre as importações, aplicado pela Argentina, é incompatível com os requisitos do artigo VIII do GATT.

Em 21 de janeiro de 1998, a Argentina notificou sua intenção de recorrer a certas questões de direito e interpretações jurídicas desenvolvidas pelo Painel, e em 22 de abril de 1998, foi publicado o relatório atualizado.

Em junho de 1998, a Argentina anunciou que havia chegado a um acordo de implementação com os EUA, pelo qual reduziria o imposto estatístico para 0,5% até 1º de janeiro de 1999 e os direitos específicos máximos sobre têxteis e vestuário para 35% até 19 de outubro de 1998.

Em 26 de maio de 1999, informou que o Decreto 108/99, que estabelece que as operações de importação sujeitas ao imposto estatístico seriam tributadas de acordo com os valores acordados com os Estados Unidos, entraria em vigor em 30 de maio de 1999.

### 2.3. A crise da OMC

O Órgão de Apelação da OMC (ou OA) foi um resultado sem precedentes da Rodada Uruguai, representando um passo significativo para tornar o mecanismo de solução de controvérsias mais equitativo. Ele “É um recurso, adicional e necessário, para complementar o mecanismo de solução de conflitos entre partes contratantes; instrumento jurídico sim, com características, mas não o pleno estatuto de uma corte internacional” (Junior, 2005).

A composição da OMC é heterogênea e isso conduz a diferentes interpretações e vontades dos membros. Assim, vale notar que os acordos da OMC — e do Direito Internacional em geral — são ratificados após período extenso de negociações e resultam com lacunas intencionais e termos ambíguos (Lopes, 2022).

Assim, o órgão foi criado justamente para suprir essas falhas: “O OA passou a esclarecer as normas dos acordos, o que foi considerado como preenchimento de lacunas que culminava por ampliar ou restringir direitos dos membros — tarefa de competência exclusiva dos membros” (Lopes, 2022).

Como explicado previamente no ponto 1.3.1.1, o OA é composto por sete membros e cada disputa deve ser julgada por um grupo de três, tornando esse o número mínimo para o funcionamento do órgão. Assim como no caso de estabelecimento de painéis na OMC, a nomeação dos membros do OA é estabelecida por consenso negativo, ou seja, qualquer manifestação contrária à indicação é capaz de bloqueá-la.

Desde 2019, o OA da OMC não pode funcionar efetivamente devido à falta de membros suficientes, resultado do bloqueio dos EUA às nomeações de novos juizes: A administração do país argumentou durante a reunião do Órgão de Solução de Controvérsias

da OMC<sup>6</sup> em Genebra, 22 de junho de 2018, que o OA estava excedendo seu mandato, demorando excessivamente para emitir decisões e falhando em seguir as regras da OMC. Como resultado, os EUA vetaram a nomeação de novos juizes para substituir os que estavam completando seus mandatos e o número de membros do Órgão começou a diminuir até dezembro de 2019, quando o número de membros caiu abaixo do mínimo necessário para ouvir casos, efetivamente paralisando o seu funcionamento.

Sem um Órgão de Apelação funcional, as decisões dos painéis de disputa podem ser apeladas, mas essas apelações ficam em um limbo, sem resolução final. Isso enfraquece o mecanismo de resolução de disputas da OMC, ou seja, qualquer país insatisfeito com a decisão inicial poderia paralisar a resolução final simplesmente apelando, sabendo que ela não poderia ser resolvida.

A paralisação tem grande impacto no sistema de comércio multilateral. Sem um mecanismo de apelação funcional, as disputas, inclusive as que envolvem tarifas, subsídios e outras práticas comerciais injustas continuarão sem julgamento, trazendo desequilíbrio ao sistema.

Como solução temporária, alguns membros da OMC, liderados pela União Europeia, criaram o Sistema de Arbitragem Provisório (MPIA) como uma solução temporária para permitir a continuidade das apelações. No entanto, este é um arranjo voluntário e não abrange todos os membros da OMC.

Embora qualquer país tecnicamente possa bloquear nomeações no Órgão de Apelação da OMC, a capacidade de sustentar tal bloqueio e enfrentar suas consequências varia amplamente. Grandes potências econômicas como os EUA têm uma influência desproporcional na OMC, permitindo-lhes manter tais ações com mais eficácia do que países com menos influência.

---

<sup>6</sup>Statements by the United States at the Meeting of the WTO Dispute Settlement Body, Geneva, 22 June 2018. Disponível em: [Statements by the United States at the February 28, 2018, DSB Meeting - U.S. Mission to International Organizations in Geneva \(usmission.gov\)](#). Acesso em: 14 jun. 2024

### 3. AS ASSIMETRIAS DE PODER NO OSC

O termo “poder econômico e político” utilizado na presente pesquisa se refere principalmente à capacidade econômica e de alianças de poder de um país no sistema internacional, que implicam em uma posição de privilégio (ou desvantagem) no OSC. Assim, grandes países desenvolvidos como EUA ou membros da UE possuem maior influência no SI, o que através dos dados analisados demonstra também maior influência no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

Após aprofundar-se acerca do Comércio Internacional, o Órgão de Solução de Controvérsias e alguns exemplos de litígios, o presente capítulo se dedica a compreensão mais abrangente das diferenças de implementação de decisões entre países desenvolvidos (PDs) e países em desenvolvimento (PEDs). Para este propósito, as seguintes seções investigam as influências das resoluções de litígios a partir de dados dos casos analisados, dados gerais do OSC e, por fim, os resultados da pesquisa.

#### 3.1. Análise e críticas à implementação das decisões e retaliações no OSC

Após a liberação do relatório do painel e do fim do processo de apelação, o principal objetivo é fazer com que as recomendações dos painéis sejam seguidas, assegurando que os países não seguirão em desvantagem e o comércio internacional voltará a ter maior equilíbrio.

A fase de implementação da decisão é hoje o momento mais crítico das disputas enfrentadas no âmbito da OMC. É a fase em que a assimetria de poder de barganha dos membros fica evidente e quando o legalismo do sistema depara-se com as suas maiores dificuldades. Isso se dá em razão da falta de poder de sanção do mecanismo quando um Membro simplesmente resolve não cumprir uma decisão ou recomendação adotada pelo Órgão de Solução de Controvérsias — OSC, deixando a medida declarada inconsistente e prejudicando outros membros do sistema multilateral de comércio (2008 apud Soares, 2011).

Apesar disso, a soberania internacional de cada país implica a não obrigatoriedade do cumprimento das decisões, sendo seu obediência a prática comum entre a maioria a fim da preservação de um relacionamento pacífico com outros países e, obviamente, do não pagamento das sanções. A realização de atos como o não seguimento de decisões dos painéis ou, como ocorreu na crise do OA, o bloqueio de nomeações, pode levar a tensões diplomáticas e comerciais, consequências que tornam países com menos poder muito mais vulneráveis a repercussões e retaliações comerciais ou em outras áreas. A eficácia da implementação da maioria das decisões da OMC ocorre por diversos motivos, “Os principais são a manutenção da confiança no sistema como um todo, o aumento dos custos de não

implementação e a consolidação da imagem de um tribunal rápido, eficiente e com densidade técnico-jurídica” (Varella, 2014).

Como observado nos litígios mencionados, a retaliação autorizada, ou pelo menos a ameaça de realização, parece ser uma das únicas maneiras de se obter algum tipo de reação de um país demandado que não respeita as decisões do painel, mas nem sempre ela é benéfica:

Para os países em desenvolvimento, a retaliação no mesmo setor demandado é, na maioria das vezes mais prejudicial para o aplicador da retaliação do que ao país demandado, uma vez que a imposição de barreiras tarifárias ou outras medidas nesse sentido acarretam prejuízos internos de tamanha monta que não compensam a retaliação (Soares, 2011).

Por isso, mesmo após sofrerem as consequências de práticas prejudiciais e egoístas por nações que já se encontram em uma posição de privilégio, os afetados preferem aceitar os acordos oferecidos ao invés de efetuar a retaliação, o que, a longo prazo, permite que o privilegiado continue a se beneficiar e a usar o sistema no momento e da maneira que lhe é conveniente.

Acerca dos casos mencionados previamente, uma rápida análise:

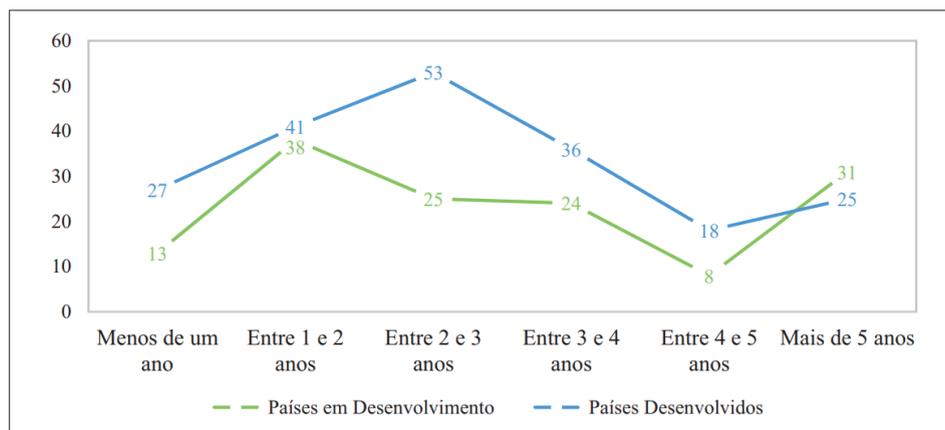
#### Quadro 1 - Casos analisados, duração e resultado

|                                       | CASO  | DURAÇÃO                                   | RESULTADO   |
|---------------------------------------|---|---|---|
| Países desenvolvidos como demandados  | Caso do Algodão (Brasil x EUA)                  | Setembro 2002 - Outubro 2014: 145 meses   | Apenas após autorização de retaliação ocorreu um acordo alternativo entre os países |
|                                       | Caso produtos de Aço e Alumínio (China x EUA)   | Ainda em processo                         | Ainda em processo   |
|                                       | Caso das Bananas (AL x Comunidades Europeias)   | Fevereiro 1996 - Novembro 2012: 201 meses | Acordo alternativo entre os países  |
| Países desenvolvidos como demandantes | Caso dos Pneus (Comunidades Europeias X Brasil) | Junho 2005 - Setembro 2009: 51 meses      | Demandado cumpriu a decisão   |

|  |  |                                    |   |
|--|--|------------------------------------|---|
|  | Caso terras raras (EUA x China)            | Março 2012 - Maio 2015: 38 meses   | Demandado cumpriu a decisão                                     |
|  | Caso Têxteis e Vestuário (EUA x Argentina) | Outubro 1996 - Maio 1999: 31 meses | Acordo alternativo entre os países próximo da decisão do painel |

Fonte: a autora.

### Imagem 2. Duração dos contenciosos solucionados



Fonte: WTO, 2017 apud Lucena e Carvalho, 2018.

Através dos casos estudados e das tabelas anteriores, é possível apontar certas diferenças na performance e implementação de decisões sobre países de distintos níveis de poder econômico e político no SSC, casos com países desenvolvidos, especialmente na posição de demandado, tendem a se prolongar mais. Além disso, mesmo que a decisão inicial do painel seja contrária a tal país, também foi notável uma maior frequência de acordos, resultando em uma solução mais benéfica ao demandado.

Além da discrepância nos dados de participação, os PDs também possuem vantagem nos resultados das disputas, vencendo “35,42% (192 contendas), em relação ao número total de disputas (542) e, em contrapartida, os PED alcançaram êxito em 23,80% (129 contendas)” (Lucena e Carvalho, 2018).

Isso ocorre, pois países com economias maiores têm mais meios de auxiliar e de influenciar o processo, ou seja, melhores recursos diplomáticos e econômicos. Nessa direção, “A força econômica permite que os países desenvolvidos protelem as demandas no âmbito da OMC, cumprindo as regras apenas quando não há mais margem para procrastinação” (Soares, 2011).

Os dados apresentados e as conclusões da pesquisa são mais infelizes reflexos da desigualdade no Sistema Internacional, originada pelo colonialismo e pela hegemonia praticada pelas grandes potências há séculos, a fim de perpetuar suas posições de privilégio econômico e político sobre países menos favorecidos.

Assim, a assimetria de poder derivada do colonialismo, presente não na elaboração das decisões dos painéis do órgão, mas sim na sua execução, afeta a legitimidade do quadro normativo da OMC, que é um componente-chave do sistema de resolução de disputas e a base de sua efetividade no sistema internacional.

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho se dedicou à análise da influência do poder econômico e político, dentre outros fatores relacionados e consequentes, dos países participantes nas disputas comerciais.

O trabalho buscou responder a pergunta-problema: qual a influência do poder econômico e político na resolução de disputas comerciais, ou seja, quais fatores externos aos detalhes dos litígios interferem no julgamento e implementação das decisões?

Para tal finalidade, foram analisados os casos do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio, além de outros acontecimentos relacionados, como a presente crise dentro da OMC e o contexto histórico de sua criação.

É importante ressaltar que o presente trabalho não nega a importância do SSC, que é eficiente em analisar os casos e historicamente é o mecanismo que mais traz um desfecho a disputas, inclusive as que se prolongaram por décadas antes de sua criação. Contudo, ele possui limitações na aplicação das demandas que estão acima de sua capacidade. Os países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos são muito mais afetados pelas sanções, então tendem a seguir mais rapidamente as “punições”, enquanto os países desenvolvidos podem demorar mais ou simplesmente não cumprir todo o prometido, visto que podem arcar com as consequências econômicas.

Dessa maneira, a análise da influência do poder econômico e político, na resolução de disputas comerciais revelou uma interação complexa entre poder econômico e político nas dinâmicas multilaterais. Foi possível observar que apesar de sua eficiência na elaboração de painéis e soluções eficientes para as questões trazidas, a assimetria de poder no contexto do Sistema Internacional é refletida na execução das decisões: os países desenvolvidos e/ou as grandes potências econômicas possuem o privilégio de não serem tão afetados por sanções.

Esse privilégio, a partir de uma análise realista, é originado na construção colonialista do SI, já que PMDs foram condicionados, devido a um passado dependente do modelo colônia-metrópole, a exportarem majoritariamente bens primários, enquanto os PDs a exportarem bens de alta complexidade e tecnologia.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Essa desvantagem estrutural é demonstrada no Relatório de participação das economias em desenvolvimento no sistema de comércio global (2024) mencionado no ponto 1.4.

Embora seja natural que as nações busquem defender seus interesses nacionais e evitar o pagamento de sanções, os PDs, a fim manter o *status quo*<sup>8</sup>, buscam preservar essa desigualdade e manter os PMDs na posição de desvantagem, ao mesmo tempo em que alimentam o mito do desenvolvimento econômico<sup>9</sup>.

Uma maneira de proporcionar maior equilíbrio, ao menos dentro da OMC, seria através de uma reforma no OSC ou OA, que inclusive é um tópico constante nas Conferências Ministeriais bienais da organização, mas que desde a crise em 2019 não conseguiu ser efetuada. A reforma poderia incluir a retirada do consenso negativo, a fim de permitir a nomeação de novos juízes, além de implementar regras ou incentivos que fizessem os painéis serem cumpridos mais rapidamente.

Por fim, foi possível concluir que o poder econômico e político, ou seja, a relevância de um país no Sistema Internacional, possui grande influência na resolução de disputas comerciais. Em última análise, este estudo destaca a necessidade, apesar da dificuldade, de um diálogo contínuo e uma maior cooperação construtiva entre os Estados membros da OMC, além de uma reforma em seu sistema de maneira a descentralizar o poder dos componentes e incrementar a transparência e a eficiência nos processos de apelação, para garantir assim, um sistema de comércio global mais justo, sustentável e o fim da crise em seu Órgão de Apelação.

---

<sup>8</sup> *Status Quo*, no âmbito das Relações Internacionais é “A manutenção da distribuição atual de poder, territórios, ou políticas entre Estados” (Revista Relações Exteriores, 2024).

<sup>9</sup> O mito de que “O Desenvolvimento econômico, tal qual vem sendo praticado pelos países que lideraram a revolução industrial, pode ser universalizado” (FURTADO, 1974)

## 5. REFERÊNCIAS

**ACORDO CONSTITUTIVO DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO**, Marraquexe, MARROCOS, 15 abr, 1994.

COZENDEY, Carlos Márcio Bicalho. **O Sistema de Solução de Controvérsias da OMC: para além dos contenciosos, a política externa**. v. 10, p. 16, 2011.

DE LUCENA, Andréa Freire; DE CARVALHO, Samuel Rufino. **A participação dos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos no Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio**. Carta Internacional, v. 13, n. 2, 2018.

DE LUCENA, Andréa Freire; DE OLIVEIRA, Caroline Ferreira; VIEIRA, Edson Roberto. **Disputas comerciais entre países desenvolvidos e em desenvolvimento no Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio: uma aplicação do modelo gravitacional**. Brazilian Journal of International Relations, v. 10, n. 3, p. 555-577, 2021.

**Development - The committees**. WTO, 2024. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/d3ctte\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/d3ctte_e.htm). Acesso em: 18 mar. 2024.

**Development - TRTA - Institute for Training and Technical Cooperation (ITTC)**. WTO, 2024. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/teccop\\_e/ittc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/teccop_e/ittc_e.htm). Acesso em: 1 jun. 2024.

**Dispute settlement - DS56: Argentina — Measures Affecting Imports of Footwear, Textiles, Apparel and other Items**. WTO, 1999. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds56\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds56_e.htm). Acesso em: 12 mai. 2024.

**Dispute Settlement - DS332: Brazil — Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres**. WTO, 2009. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds332\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds332_e.htm) Acesso em: 12 mai. 2024.

**Dispute settlement - DS431: China — Measures Related to the Exportation of Rare Earths, Tungsten and Molybdenum.** WTO, 2015. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds431\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds431_e.htm). Acesso em: 12 mai. 2024.

**Dispute settlement - DS27: European Communities — Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas.** WTO, 2012. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds27\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm). Acesso em: 12 mai. 2024.

**Dispute settlement - DS544: United States — Certain Measures on Steel and Aluminium Products.** WTO, 2023. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds544\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds544_e.htm). Acesso em: 10 mai. 2024.

**Dispute settlement - DS267: United States — Subsidies on Upland Cotton.** WTO, 2014. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm). Acesso em: 18 mar. 2024.

**Dispute settlement gateway.** WORLD TRADE ORGANIZATION. WTO, 2024. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm). Acesso em: 18 mar. 2024. Acesso em: 18 mar. 2024.

FURTADO, Celso. **O mito do desenvolvimento econômico.** 1974.

**História - Por um livre comércio.** IPEA, 2011. Disponível em: [https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1305:reportagens-materias&Itemid=39](https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=1305:reportagens-materias&Itemid=39). Acesso em: 18 mar. 2024.

HOEKMAN, Bernard M.; MAVROIDIS, Petros C. **WTO ‘à la carte’ or ‘menu du jour’? Assessing the Case for More Plurilateral Agreements.** *European Journal of International Law*, v. 26, n. 2, p. 319-343, 2015.

JUNIOR, Renato Galvão Flôres. Dez anos do órgão de apelação da OMC. **Revista Conjuntura Econômica**, v. 59, n. 4, p. 48-48, 2005.

LOPES, Larissa Anacleto. **A paralisia do órgão de apelação da OMC e alternativas de governança.** 2022.

NICOLETTA, G. **EUA quebraram regras com sobretaxa ao aço e alumínio, diz OMC.** TradeMap, 2022. Disponível em: <https://trademap.com.br/agencia/internacional/eua-quebraram-regras-do-comercio-mundial-com-tarifas-ao-aco-e-aluminio-diz-omc#:~:text=Resposta%20dos%20EUA>. Acesso em: 10 mai. 2024.

**OMC decide contra EUA em tarifas sobre aço e alumínio importados.** Exame, 2022. Disponível em: <https://exame.com/economia/omc-decide-contr-eua-em-tarifas-sobre-aco-e-aluminio-importados/>. Acesso em: 10 mai. 2024.

**OMC perde poder de decidir disputas comerciais.** 2019. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/internacional/noticia/2019-12/omc-perde-poder-de-decidir-disputas-comerciais>. Acesso em: 12 mai. 2024.

**O Sistema de Solução de Controvérsias da OMC.** gov.br, 2017. Disponível em: <https://www.gov.br/mre/pt-br/assuntos/politica-externa-comercial-e-economica/comercio-internacional/o-sistema-de-solucao-de-controversias-da-omc>. Acesso em: 18 mar. 2024.

**PARTICIPATION OF DEVELOPING ECONOMIES IN THE GLOBAL TRADING SYSTEM NOTE BY THE SECRETARIAT.** WTO, 2024. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/COMTD/W289.pdf&Open=True>. Acesso em: 12 mai. 2024.

**Status Quo.** Revista Relações Exteriores, 2024. Disponível em: <https://relacoesexteriores.com.br/glossario/status-quo/#:~:text=Em%20Rela%C3%A7%C3%B5es%20Internacionais%2C%20o%20status,de%20Estados%20e%20atores%20internacionais>. Acesso em: 10 jun 2024.

SATO, Eiiti. **Mudanças estruturais no sistema internacional: a evolução do regime de comércio do fracasso da OIC à OMC.** Porto Alegre: UFGRS, 2001.

SOARES, Camilla Nicodemos Inojosa de Andrade. **OMC: a efetividade do sistema de solução de controvérsias.** 2011.

**The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947).** Disponível em: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_01\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm). Acesso em: 18 mar. 2024.

VARELLA, Marcelo D. **Dificuldades de implementação das decisões da OMC: um estudo de caso a partir do contencioso pneus.** *Revista Direito GV*, v. 10, p. 53-68, 2014.

**WORLD TRADE WTO COMMITTEE ON TRADE AND DEVELOPMENT.** WTO, 1995. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/L/46.pdf&Open=True>. Acesso em: 18 mar. 2024.

**WTO technical assistance and training.** WTO, 2024 Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/teccop\\_e/tet\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/teccop_e/tet_e.htm). Acesso em: 1 jun. 2024.