

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

VITOR AUGUSTO WAGNER KIST

**RETALIAÇÃO CRUZADA EM PROPRIEDADE INTELECTUAL: UMA
ALTERNATIVA AOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO PARA A SOLUÇÃO DE
DISPUTAS NA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO**

**CURITIBA
2014**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
CURSO DE DIREITO

**RETALIAÇÃO CRUZADA EM PROPRIEDADE INTELECTUAL: UMA
ALTERNATIVA AOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO PARA A SOLUÇÃO DE
DISPUTAS NA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO**

Monografia apresentada como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel do Curso de Direito, Setor de Ciências Jurídicas, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Wachowicz

CURITIBA
2014

Dedico essa singela obra à
memória do meu avô Afonso
Wagner. Que ele tenha paz onde
quer que esteja.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais e irmão pelo amor e apoio que sempre me deram em todas as horas, independentemente da situação. Amo vocês!

Aos meus amigos, por serem uma família para mim, e por estarem sempre dispostos a me aconselhar, mesmo que com péssimos conselhos.

Ao meu amigo Thiago Paiva, por ter se tornado quase que como mais um irmão mais velho e por ser um exemplo de profissional e pessoa.

À minha namorada Isabela, por me aguentar enquanto eu redigia essa monografia e por ser a melhor companheira do mundo.

Por fim, agradeço ao Professor Marcos Wachowicz pela dedicação e empenho com que orientou esse trabalho, e por ser um mestre exemplar.

Muito obrigado por tudo.

“Sempre que a alma se agranda a estrada fica pequena.”

Luiz Marengo

RESUMO

A necessidade de reconstrução dos países arrasados pelas grandes guerras e os avanços tecnológicos característicos do século XX criaram um ambiente propício ao desenvolvimento do comércio internacional. Com o crescimento das relações comerciais entre os Estados surgiu a necessidade de regulamentação e aprimoramento, bem como a redução das barreiras tarifárias, que se deu primeiramente e de forma provisória com o GATT de 1947, e em definitivo com a criação da Organização Mundial do Comércio em 1994. Com a instituição surgiu também o Órgão de Solução de Controvérsias, que apesar de trazer incisivas melhoras ao sistema de solução de conflitos ainda é bastante deficiente quando estão em jogo os interesses de países economicamente díspares, o que gera grandes dificuldades aos Estados em desenvolvimento. A alternativa para suprir essa deficiência, aumentando a efetividade das decisões favoráveis aos países mais pobres, é a utilização da chamada Retaliação Cruzada em direitos de Propriedade Intelectual, regulados pelo acordo TRIPS, mais precisamente na área de patentes industriais. Essa medida é assegurada pelo próprio Entendimento relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias que regula o Órgão de Solução de Controvérsias e nunca foi utilizada devido a pressão exercida pelos Estados detentores dos direitos de propriedade intelectual, mas a simples ameaça de utilização do dispositivo já gerou efeitos favoráveis a países em desenvolvimento no momento de negociação sobre a resolução da controvérsia, como no caso Equador – Bananas III e Brasil – Estados Unidos, Caso do algodão.

Palavras chave: Organização Mundial do Comércio, GATT, Órgão de Solução de Controvérsias, Retaliação Cruzada, TRIPS, Propriedade Intelectual, Patentes Industriais, Entendimento relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias.

ABSTRACT

The reconstruction necessity of countries devastated by the great wars and the characteristic technological advances of the twentieth century created a favourable environment for the development of international trade environment.

With the growth of trade relations between states the need for regulation and improvement emerged, as well as the reduction of tax barriers, which was first and provisionally implemented with the GATT 1947, and ultimately with the creation of the World Trade Organization in 1994. With the institution has also emerged the Dispute Settlement Body, which despite bringing incisive improvements to the dispute resolution system is still quite poor when the interests at stake are from economically disparate countries, which creates great difficulties for developing States. The alternative to supply this deficiency, increasing the effectiveness of decisions favourable to the poorest countries, is the use of so-called Cross-Retaliation in intellectual property rights, regulated by TRIPS, more precisely in the area of industrial patents. This measure is ensured by the understanding on Rules and Procedures of the Settlement of Disputes which governs the Dispute Settlement Body and was never used due to pressure exerted by the holders of intellectual property States, but the mere threat of use of the device already generated favourable effects to developing countries when negotiating on the resolution of the dispute, such as Ecuador - Bananas III and Brazil - the United States, the cotton case.

Palavras chave: World Trade Organization, GATT, Dispute Settlement Body, Cross Retaliation, TRIPS, Intellectual Property, Industrial Patent, Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes.

ÍNDICE DE SIGLAS

ASCM	-	Acordo de Medidas de Subsídio e Compensação
BIRD	-	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
ESC	-	Entendimento relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias
EU	-	União Européia
EUA	-	Estados Unidos da América
FMI	-	Fundo Monetário Internacional
GATS	-	Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços
GATT -		Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
NMF	-	Nação Mais Favorecida
OIC	-	Organização Internacional do Comércio
OMC	-	Organização Mundial do Comércio
ONU	-	Organização das Nações Unidas
OSC	-	Órgão de Solução de Controvérsias
PI	-	Propriedade Intelectual
TRIPS	-	Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio
TRIMS	-	Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio
UNCTAD	-	Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento

SUMÁRIO

Introdução.....	10
Capítulo I – A Organização Mundial do Comércio e o Órgão de Solução de Controvérsias.	
1.1 - Histórico da OMC: do GATT de 1947 à Rodada do Uruguai.....	11
1.2 –Estrutura e princípios da Organização Mundial do Comércio.....	16
1.2.1 – Estrutura da OMC.....	16
1.2.2 – Princípios balizadores da Organização Mundial do Comércio.....	17
1.2.3 - Exceções aos princípios da Organização Mundial do Comércio...	20
1.2.4 – As Rodadas de negociação: de Genebra a Doha.....	21
1.3 - O Órgão de solução de controvérsias: funcionamento interno e procedimentos.....	24
1.3.1 – Funcionamento Interno do Órgão de Solução de Controvérsias...	25
1.3.2 - Fases e procedimentos do Sistema de Resolução de Controvérsias da OMC.....	28
1.4 – Remédios da OMC: uma alternativa nos casos de não implementação das decisões.....	32
1.4.1 – Recomendações, Sugestões e Compensações como opções à resolução da controvérsia.....	32
1.4.2 - A Retaliação e a Retaliação Cruzada como contramedidas legais aos membros desviantes.....	34
Capítulo II – Dificuldades na efetivação das decisões do Órgão de Solução de Controvérsias e possível alternativa.	
2.1 - Dificuldades na efetivação das disputas entre jogadores assimétricos.....	37
2.1.1-Custos legais e carência de capacidade técnica.....	40
2.1.2 – Danos colaterais ao país reclamante.....	41
2.2 - Retaliação cruzada em patentes como alternativa a jogadores assimétricos.....	45
2.2.1 – A proteção das patentes no âmbito internacional.....	46
2.2.2 – Diferenças da Retaliação Cruzada no TRIPS.....	49
2.2.3 – Legalidade da retaliação em direitos de propriedade intelectual..	51
2.2.4 - Facilidades trazidas pela retaliação em patentes.....	54

Capítulo III–As Experiências sobre Retaliação Cruzada em Propriedade Intelectual na Organização Mundial do Comércio.

3.1 – Jurisprudência da Organização Mundial do Comércio.....	57
3.2 – Equador <i>versus</i> Comunidade Europeia, Bananas III.....	57
3.3 – Antígua e Barbuda <i>versus</i> Estados Unidos da América, Jogos de Azar..	60
3.4 – Brasil <i>versus</i> Estados Unidos da América, Algodão.....	63
3.4.1 – Uma breve análise do algodão no mercado mundial.....	63
3.4.2 - Relatório do procedimento do OSC no caso DS267.....	65
3.4.3 – Da efetivação da decisão.....	67
3.5 – Os acordos resultantes dos casos tratados.....	68

Considerações Finais.

Bibliografia.

INTRODUÇÃO

Esse trabalho visa tratar sobre a Retaliação Cruzada como uma alternativa legal aos países em desenvolvimento nos casos em que litigam no Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio.

Primeiramente trata-se nesta obra acerca da criação da Organização Mundial do Comércio, fazendo uma reconstrução histórica sobre sua criação no período que tem início a partir do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1947, concebido em um cenário de pós guerra e necessidade de reconstrução dos estados arrasados pelo conflito.

Em uma segunda oportunidade, aborda-se o Órgão de Solução de Controvérsias, seu funcionamento interno e procedimentos, com o intuito de compreender a tramitação dos processos junto ao órgão e os remédios oferecidos nos casos em que a decisão não for implementada.

Posteriormente se analisa a problemática na efetivação das retaliações e dos demais remédios habitualmente utilizados no âmbito do Órgão de Solução de Controvérsias, indicando a retaliação cruzada em direitos de propriedade intelectual, regulados pelo TRIPS, como uma alternativa legal e mais proveitosa aos países em desenvolvimento.

Por fim, com o intuito de dar maior esclarecimento ao assunto, trata-se dos casos em que essa alternativa foi autorizada pelo Órgão de Solução de Controvérsias e suas peculiaridades, bem como os acordos que decorreram dessas disputas.

Capítulo I – A Organização Mundial do Comércio e o Órgão de Solução de Controvérsias.

1.1 - Histórico da OMC: do GATT de 1947 à Rodada do Uruguai.

O comércio é mais do que a mera troca de mercadorias. Em última análise ele acaba por promover o desenvolvimento de sociedades e tecnologias por meio da troca de informações e cultura, além de otimizar as relações entre os diferentes mercados, aumentando a competitividade e diminuindo os preços dos produtos e serviços.

Com isso em mente, o comércio, salvo raras exceções¹, sempre foi pauta importantíssima para qualquer estado moderno, sendo estimulado das mais diversas formas, desde a promoção das cruzadas às grandes navegações.

Com o advento das telecomunicações e facilidades de logística, oriundos principalmente do século XX, os custos e riscos para que o comércio global fosse realizado em larga escala diminuíram drasticamente, o que fez com que este se intensificasse de uma maneira nunca antes vista.

Quando alçado a uma escala global, o comércio acaba por ser um dos pilares que sustentam a paz entre as nações, visto que com a troca de mercadorias cria-se um mútuo auxílio entre os diferentes países, que acabam por tornar-se interdependentes.

É a chamada Paz pela Integração Comercial, defendida por Norman Angell no livro *A Grande Ilusão*, já em 1910, no qual afirma que os custos de se ir à guerra aumentam quando os estados têm um espaço de prosperidade, circulação e equilíbrio de riquezas, o que contribui para a manutenção da paz.

Essa nova realidade que se apresentou no século passado, ou seja, o aumento do fluxo de comércio internacional, deu origem a necessidade de se ter uma regulamentação e um sistema de controle para a atividade que pudesse lidar com os problemas relacionados a acordos de comércio e serviços internacionais.

¹ Governos autoritários do século XX como a China, Cuba e Coréia do Norte fecharam seus mercados ao comércio exterior.

Com esse intuito foi assinado o Acordo Geral de Tarifas e Comércio de 1947 (GATT), que teve início no período pós-guerra com o intuito de fomentar o comércio e a reconstrução dos países destruídos pelo longo período de combates.

Após a segunda grande guerra as nações remanescentes estavam em situação calamitosa e necessitavam auxiliar-se mutuamente a fim de que pudessem se reconstruir e evitar futuros conflitos.

A solução para esse impasse foi pensar numa organização mundial que regulasse o comércio, chamada então de Organização Internacional do Comércio, visto que, em última análise, ambas as grandes guerras foram causadas em boa parte devido a conflitos comerciais².

Com esse espírito, em 1947, 23 países se reuniram na Cidade de Havanapara firmar acordos sobre política aduaneira e liberalização, que culminou em um documento conhecido como Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT).

Esse encontro foi denominado Conferência Internacional sobre Comércio e Emprego, e se deu de 21 de novembro de 1947 a 24 de março de 1948.

Foi também nesse momento histórico de reorganização mundial que se deu a conferência de Bretton Woods, realizada poucos anos antes, em 1944, e que culminou na criação do Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), bem como a criação da Organização das Nações Unidas (ONU) no ano posterior.

Todas estas instituições criadas no período pós-guerra levantaram as cortinas a um palco nunca antes visto na política internacional, um palco de forte atuação diplomática em que os países necessitavam e procuravam aumentaras conexões políticas, sociais e econômicas internacionais, o que deu origem ao que hoje chamamos de Globalização.

Os membros fundadores do GATT já previam, na Carta de Havana³de 1948,a fundação da Organização Internacional do Comércio. Contudo, por questões políticas internas, os Estados Unidos da América (EUA), o maior fomentador do

² Corrida colonialista na Primeira Guerra com o impasse entre Alemanha e França na colonização da África Branca, bem como as barreiras comerciais impostas à nação alemã após a derrota na Primeira Grande Guerra.

³ Documento que dá diretrizes ao GATT 47 e prevê a criação da OIC.

tratado, além de principal força econômica mundial, com cerca de 50% do Produto Interno Bruto Global, não encaminhou o projeto ao Congresso devido a problemas de política interna.

Sem a participação da maior economia mundial, a criação da OIC nunca ocorreu e por quase cinquenta anos o Acordo Geral de Tarifas e Comércio, que tinha caráter provisório, regulou efetivamente o comércio internacional.

O GATT, assinado três dias antes da Carta de Havana, era um breve documento constituído por normas abstratas e com um poder de coação bastante limitado, que visava apenas suprir o tempo de vacância entre a assinatura da Carta de Havana e a sua efetiva implementação.

A título de exemplo, vale citar que o acordo era composto em grande parte por obrigações substantivas que seriam aplicáveis apenas nos casos em que não entrasse em conflito com as legislações locais, ou seja, não existia sequer obrigatoriedade na adaptação das legislações internas ao firmado no documento.⁴

Mesmo assim, devido ao sucesso do GATT que, apesar de provisório, deu um maior nível de segurança e previsibilidade ao comércio internacional, cada vez mais países se juntaram ao acordo, fortalecendo-o e deixando clara a necessidade de sua institucionalização.

Como exemplo, na rodada de Dillon de 1960, o GATT cobria U\$4.9 bilhões de dólares envolvendo transações de 45 diferentes países. Na rodada do Uruguai, em 1986, o acordo já cobria mais de U\$3.7 trilhões em transações de mais de 120 países. Ainda, de 1950 até 1986 as tarifas para transações comerciais caíram por volta de 35% a cada rodada, ou seja, cerca de cinco anos.⁵

Durante a Rodada do Uruguai, (1986-1994), que contou com a participação de 123 países, voltou a se discutir a criação de uma organização que regulasse o comércio global, bem como a regulamentação sobre comércio de serviços e investimentos sobre propriedade intelectual.

⁴ NASSER, Rabih Ali. A OMC e os Países em Desenvolvimento. São Paulo. Aduaneiras, 2003. P. 35.

⁵Ministério da Indústria da República Islâmica do Afeganistão - Tradução livre de "At the 1960 Dillon Round, GATT covered \$4.9 billion worth of trade involving 45 countries. By the beginning of the Uruguay Round in 1986, GATT covered \$3.7 trillion in trade involving over 120 countries. Also, from 1950 to 1986, tariffs dropped 35% every round (about every five years)." Disponível em: <http://moci.gov.af/en/page/8771> acessado em 30/09/2014.

O resultado dessa rodada foi a constituição do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS), o Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMS), bem como o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS). Por fim, a ata da Rodada do Uruguai firmou o ato constitutivo da Organização Mundial do Comércio, com o intuito de dar efetividade aos novos acordos estabelecidos.

A Organização Mundial do Comércio (OMC) surgiu no ano de 1994, com o tratado de Marraqueche, pautada em ideais do liberalismo econômico⁶ e tendo como finalidade diminuir as barreiras comerciais, promover o desenvolvimento⁷ econômico, combater as práticas protecionistas e supervisionar o comércio internacional, estabelecendo um mecanismo de solução de controvérsias baseado nos acordos comerciais em vigor.

No ano de sua criação a OMC contava com a participação de mais de 120 membros⁸. Atualmente a organização tem sede em Genebra, na Suíça, e conta com a participação de 160 países⁹, quase a totalidade de países reconhecidos na política internacional.

Com a instituição de uma organização internacional, e não um mero tratado, muda-se a natureza das obrigações assumidas pelos países. Quando falamos de um tratado intergovernamental, como o GATT, temos compromissos assumidos por diversos países, com a mera promessa de que serão cumpridos.

⁶ O neoliberalismo econômico prega uma maior liberalização econômica, livre-comércio e mercados abertos. Essa corrente, também chamada de neoliberalismo, ressurgiu após a segunda grande guerra com a Escola Austríaca de Friedrich von Hayek e Ludwig von Mises e a Escola de Chicago de Milton Friedman após a onda intervencionista baseada nas ideias de Keynes, que vigoraram nos EUA a partir de 1929.

⁷ Segundo Tatyana Scheila Friedrich o desenvolvimento deve ser compreendido como um conceito trinário, englobando a dimensão econômica, humana e governamental. FRIEDRICH, Tatyana Scheila. O caminho para o fortalecimento do comércio, do desenvolvimento e da integração regional: retorno ao Keynesianismo? Publicado em Integração regional e desenvolvimento / Welber Barral, Romeu Felipe Bacellar Filho (organizadores) – Florianópolis: Fundação Boiteux, 2007. P. 21-35.

⁸ Ministério da Indústria da República Islâmica do Afeganistão. Disponível em: <http://moci.gov.af/en/page/8771> acessado em 30/09/2014.

⁹ Site da Organização Mundial do Comércio. Disponível em: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm, acessado em 30/09/2014.

No momento em que se cria uma instituição como a OMC, os países signatários tornam-se membros, e se submetem às regras e sanções da instituição, regulada pelo Direito Internacional Público.¹⁰

A partir desse entendimento, pode-se afirmar que o GATT não possuía membros, mas tão somente contratantes, o que impossibilitava qualquer tipo de controle disciplinar das partes, dificultando, e muito, a resolução dos conflitos. Por outro lado, a OMC conta com um poder maior sobre seus membros, visto que estes se submeteram livremente às regras da organização e, portanto, devem respeito às mesmas.

Robert Keohane¹¹ afirma que uma organização internacional como a Organização Mundial do Comércio é importante na orientação da agenda internacional. Segundo o autor, a criação de uma entidade com essas características oferece inúmeros benefícios aos estados membros, modificando seu comportamento de diversas formas, a saber:

1 - Reduz os custos de transação, pois quando os estados interagem sob o manto de uma organização internacional regrada e funcional, diminui-se custos com incertezas e inseguranças.

2 - Possibilita um maior fluxo de informações sobre os acordos comerciais em escala global, visto que a Organização tem como princípio a transparência, como será estudado adiante.

3 - Cria um sistema de monitoramento de desvios de condutas, pois todos os países têm interesse que os demais ajam de acordo com o previsto, como ensinado por Niklas Luhmann¹², cria-se uma expectativa normativa quanto ao comportamento dos demais jogadores.

4 - Cria-se também um sistema de sanções, que devem ser entendidas como contramedidas, visto que a Órgão de Solução de Controvérsias tem o intuito

¹⁰ AMARAL, Renata Vargas. Retaliação Cruzada na OMC: Disciplina e desafios para o sistema multilateral de comércio. Tese (Doutorado) – Curso de Direito, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. 2012. P. 62.

¹¹ KEOHANE, Robert. After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy (Princeton Classic Editions). Capítulo 6 – A Functional Theory of International Regimes. Princeton University Press, 1ª Edição – Princeton – New Jersey. 2005. P. 85-109.

¹² LUHMANN, Niklas. Sociologia do Direito I / Niklas Luhmann; tradução de Gustavo Bayer – Rio de Janeiro - RJ: Edições Tempo Brasileiro, 1983.

de reparar os danos sofridos pelo país reclamante, não punir o reclamado. Foge do âmbito da instituição punir economicamente os membros desviantes.

5 - Por fim, pode-se afirmar que a ligação intrínseca entre os assuntos internacionais na seara diplomática faz com que os membros adotem condutas compatíveis com as assumidas junto à OMC com a finalidade de desestimular a prática de desvios por outros estados nas demais áreas.

Ou seja, o membro que descumprir suas promessas junto à OMC estará criando insegurança quanto ao cumprimento de suas promessas em outros âmbitos diplomáticas.

O descumprimento das obrigações assumidas em uma área repercute no sistema diplomático como um todo. Tal conduta é muito prejudicial ao estado membro, uma vez que cria sobre ele uma sombra de insegurança e imprevisibilidade.

1.2 - Estrutura e Princípios da Organização Mundial do Comércio.

A Organização Mundial do Comércio é uma organização complexa baseada em regras preestabelecidas e dirigida por seus membros. Todas as decisões são tomadas pelos governos membros e as suas normas advém de negociações entre eles.

Para que a instituição tenha maior efetividade ela é estruturada em órgãos, que lidam com os mais diversos assuntos e exercem diferentes funções, como passará a ser demonstrado abaixo.

Além disso, a OMC se pauta em princípios balizadores que a norteiam seu funcionamento em busca de seus objetivos, quais sejam, organizar o comércio mundial, dando previsibilidade e segurança, bem como promover o desenvolvimento econômico dos países membros, promovendo a integração internacional pelo comércio, como será detalhado posteriormente.

1.2.1 – Estrutura da OMC.

A Organização Mundial do Comércio é composta por órgãos, sendo o mais importante deles a Conferência Ministerial. Este conselho é o órgão supremo da OMC, formado por representantes de todos os membros que devem se reunir, no mínimo, uma vez a cada dois anos.

A Conferência tem a competência de tomar decisões sobre qualquer acordo multilateral de comércio envolvendo seus membros e também interpretá-los, bem como nomear o Diretor-Geral e ditar as regras para o funcionamento do secretariado.¹³

Abaixo da Conferência Ministerial estão o Conselho Geral, o Órgão de Solução de Controvérsias e o Órgão de Revisão de Política Comercial.¹⁴

O Conselho Geral, composto por representantes de todos os membros, deve agendar suas reuniões quando julgar conveniente. Na prática, as reuniões ocorrem em média a cada dois meses.¹⁵

O Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) e o Órgão de Revisão de Política Comercial são intimamente ligados ao Conselho Geral, apesar de terem regras e procedimentos diferenciados, os dois primeiros, na prática, se confundem com o último.

Quando o Conselho Geral lida com controvérsias, ele acaba por adentrar à seara do OSC, e quando debate sobre políticas comerciais age na competência do Órgão de Revisão de Política Comercial.

Abaixo dos órgãos supramencionados temos o Conselho de Comércio de Bens, que supervisiona as atividades regidas pelo GATT de 1994¹⁶, o Conselho de Comércio de Serviços, que supervisiona o funcionamento do GATS¹⁷, e por fim, o Conselho do TRIPS, que inspeciona o desempenho do acordo.¹⁸

Com a criação da OMC, surge uma estrutura de organização bastante complexa apta a promover a integração internacional pelo comércio.

1.2.2 – Princípios balizadores da Organização Mundial do Comércio.

Para que a Organização Mundial do Comércio possa alcançar os fins a que se propõe, ou seja, organizar o comércio mundial, dando previsibilidade e segurança

¹³ AMARAL, Renata Vargas. P. 62.

¹⁴ Site da Organização Mundial do Comércio. Disponível em: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm acessado em 30/09/2014.

¹⁵ AMARAL, Renata Vargas. P. 63

¹⁶ Site da Organização Mundial do Comércio. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/gatt_e/gatt_e.htm acessado em 30/09/2014.

¹⁷ Site da Organização Mundial do Comércio. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_coun_e.htm acessado em 30/09/2014.

¹⁸ Site da Organização Mundial do Comércio. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/trips_e.htm acessado em 30/09/2014.

aos acordos internacionais e também promover o desenvolvimento internacional, ela se baliza em princípios.

A partir da análise das decisões da Organização e a leitura da doutrina que trata do assunto, pode-se perceber que os princípios mais atuantes que regem a OMC são os do Tratamento da Nação Mais Favorecida (NMF), Tratamento Nacional, Reciprocidade, Transparência e o princípio dos Compromissos Vinculantes e Aplicáveis.

O princípio do Tratamento da Nação Mais Favorecida vem desde o GATT de 1947 e em suma diz respeito à “uma obrigação de tratar atividades de um determinado país ou seus cidadãos ao menos tão favoravelmente quanto as atividades de qualquer outro país”¹⁹

Esse princípio impede que exista uma discriminação comercial quanto à origem dos bens ou serviços, dando condições iguais de competição a todos os países de modo a otimizar a livre concorrência, e por consequência, o comércio como um todo.

A livre concorrência faz com que os países compitam em pé de igualdade, tornando mais lucrativo o modo de produção e comércio mais eficiente.

Qualquer tipo de barreira ou favorecimento artificial em razão da origem dos produtos geraria uma distorção no mercado, privilegiando as nações com maior poder de barganha política, e não o modo de produção mais eficiente. O oposto do que defende a OMC.

A exceção a esse princípio é o tratamento dado aos membros de sindicatos alfandegários, áreas de livre comércio e acordos interinos, desde que obedeçam a rígidas condições. Contudo, mesmo nesses casos, os países que não fazem parte do acordo que gera a exceção não podem ter sua situação de concorrência piorada, ou seja, o acordo, seja de livre comércio ou interino, não pode gerar efeitos onerosos a terceiros.

¹⁹ JACKSON, John Howard, *The World Trading System*. (2ed.) Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2000. P. 161. Tradução de “an obligation to treat activities of a particular foreign country or its citizens at least as favorably as it treats the activities of any other country”.

No mesmo sentido do princípio da Nação Mais Favorecida existe o do Tratamento Nacional, que também vige desde 1947 e impede que os países adotem políticas protecionistas, desestimulando o comércio internacional.

O princípio do Tratamento Nacional preconiza que após a entrada do produto no mercado nacional, ou seja, depois da liberação alfandegária, este deve ser tratado da mesma forma que um produto interno.

O produto estrangeiro não pode ser taxado de forma mais onerosa e nem tampouco sofrer regulamentação mais rígida do que o produto nacional.

Esta norma se aplica também aos direitos de Propriedade Intelectual, conforme disposto no artigo 3º do TRIPS, “*Os Membros concederão aos nacionais de outros Membros o tratamento previsto neste Acordo. No que concerne ao direito de propriedade intelectual pertinente (...).*”²⁰

A Reciprocidade é o princípio que sempre regeu as relações internacionais mesmo antes do GATT, quer dizer, as negociações se baseiam em benefícios mútuos, recíprocos.

Antes do GATT existia a Reciprocidade Relativa, que possibilitava aos países em desenvolvimento oferecer condições menos favoráveis aos países desenvolvidos como uma forma de regular a balança comercial, que pende naturalmente para o lado da maior economia.

Contudo, devido a influência que os países com maior poder econômico exerceram sobre a OMC, atualmente os acordos sob o manto da organização devem respeitar a Reciprocidade de forma integral, distribuindo privilégios na mesma medida em que eles são concedidos.

O Princípio da Transparência, por sua vez, está intimamente ligado à publicidade e informação, e significa que todos os acordos firmados entre os membros da OMC devem ser amplamente divulgados, tanto para a população dos países contratantes quanto para os demais membros.

²⁰ Site do Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/images/stories/27-trips-portugues1.pdf> acessado em 30/09/2014.

Há ainda a obrigação dos países membros da Organização Mundial do Comércio em informar qualquer mudança de política comercial, bem como responder a pedidos de informações feitos por outros membros.²¹

Tendo em vista que a OMC foi criada sob a égide do Direito Internacional Público, as suas regras e acordos criam deveres e obrigações para seus membros. Vale dizer, tem uma força vinculante maior do que um mero acordo comercial comum.

Quem tem a competência de analisar o cumprimento dos acordos da OMC é o Órgão de Solução de Controvérsias, que é o principal encarregado de dar efetividade a eles e prezar pelo princípio dos Compromissos Vinculantes e Aplicáveis.

Sem a existência do OSC não existiria uma garantia da aplicabilidade dos compromissos firmados, o que geraria uma grande insegurança sobre os reais efeitos dos acordos sob os cuidados da organização.

1.2.3 – Exceções aos princípios da Organização Mundial do Comércio.

Existem apenas três casos que apresentam exceções aos princípios da OMC. São elas as Exceções Gerais, ou Permanentes, dadas pelo artigo XX do GATT, as Exceções Contingentes e as Exceções a Países em Desenvolvimento.

As Exceções Gerais se referem a medidas necessárias para proteger a moral pública e saúde, a proteção de patentes, evitar práticas enganosas, conter o tráfico de tesouros históricos, regular o comércio de recursos naturais exauríveis como ouro e prata, garantir bens essenciais à subsistência da população, além de evitar a entrada de produtos relacionados a trabalho em prisão, entre outras possibilidades taxadas no artigo XX e XXI do GATT de 1947.²²

²¹ HOEKMAN, Bernard. The WTO: functions and basic principles. In: ENGLISH, Philip; HOEKMAN, Bernard; MATOO, Aaditya. Development, Trade and the WTO. Washington, DC: The World Bank, 2002. P. 44

²²Site do Ministério das Relações Exteriores. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/o-ministerio/conheca-o-ministerio/tecnologicos/cgc/solucao-de-controversias/mais-informacoes/texto-dos-acordos-da-omc-portugues/1-1-1-acordo-geral-de-tarifas-e-comercio-1994-gatt-1994/view> acessado em 30/09/2014. E também o Site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivo/secex/omc/acordos/gatt47port.pdf> acessado em 30/09/2014.

Vale ressaltar que nas Exceções Gerais, encontram-se as exceções relativas à segurança, preconizadas no artigo XXI. Segundo Denis Borges Barbosa²³ o termo segurança nacional no Direito Internacional Econômico não se confunde com defesa militar, ou mesmo segurança nacional como utilizado em outros campos.

Esse tipo de defesa nacional é apenas um componente da segurança nacional, sendo esta última muito mais abrangente, incluindo sob seu manto desde produtos de interesse estratégico até a capacitação tecnológica de um setor relevante à segurança da nação.

As Exceções Contingentes são dispostas nos artigos XII a XV do GATT, e servem para limitar a quantidade de entrada de produtos estrangeiros, a fim de evitar um desequilíbrio na balança de pagamentos e proteger temporariamente um ramo da indústria nacional específica.

Por fim, as exceções a países em desenvolvimento aparecem nos artigos XVIII e XXXVI do GATT, e são as exceções dadas a fim de promover o crescimento dos países subdesenvolvidos, dando melhores condições comerciais a estes, é o que dispõe o inciso 8 do artigo mencionado:

As Partes Contratantes desenvolvidas não esperam obter reciprocidade com relação aos compromissos assumidos em negociações comerciais destinadas a reduzir ou suprimir tarifas ou remover, barreiras ao comércio das Partes Contratantes menos desenvolvidas.

São essas as exceções aos princípios da Organização Mundial do Comércio que vigem hoje no acordo e que servem para proteger os mercados internos momentaneamente e evitar um colapso, bem como fomentar a economia dos países menos desenvolvidos.

Todas as ações dos órgãos integrantes da Organização Mundial do Comércio são guiados por esses princípios balizadores, que começaram a ser moldados no pós guerra com base nas teorias do liberalismo econômico.

1.2.4 – As Rodadas de negociação: de Genebra a Doha.

As negociações na Organização Mundial do Comércio, e também do GATT, são chamadas de rodadas. A cada rodada é lançada uma agenda de temas

²³ BARBOSA, Denis Borges. Licitações, Subsídios e Patentes: Após a Organização Mundial do Comércio de 1994. Direito do Desenvolvimento Industrial Vol. II. Editora Lumen Juris. Rio de Janeiro. 1997. P. 75-77.

relacionados a diminuição de tarifas e abertura de mercados a serem discutidos entre os países membros.

A primeira dessas negociações coletivas foi chamada de Rodada de Genebra, no ano de 1947, que contou com 23 países e afetou U\$10 bilhões em transações internacionais, tendo como pauta a redução de tarifas.²⁴

A Rodada Annecy, de 1949, contou com a participação de apenas 13 países e serviu basicamente para negociar a entrada de países como a Dinamarca, República Dominicana, Finlândia, Grécia, Haiti, Itália, Libéria, Nicarágua, Suécia e Uruguai, que não haviam participado da rodada de 1947.

A terceira Rodada foi a de Torquay, realizada no Reino Unido de Setembro de 1950 à Abril de 1951, e que contou com a participação de 38 Estados. Foi, assim como a rodada anterior, marcada principalmente pela negociação sobre o acesso de novos países ao GATT, tais como a Áustria, Alemanha, Coreia, Peru, Filipinas e Turquia.

No ano de 1956 ocorreu, em Genebra, a quarta Rodada de negociações do GATT. A segunda Rodada de Genebra contou com a participação de 26 países e resultou em uma redução de 2,5 bilhões de dólares americanos em tarifas.

A Rodada Dillon ocorreu de 1960 a 1961, em Geneva, na Suíça, contando com a participação de 26 países e atingindo U\$ 4,9 bilhões em tarifas. A Rodada teve o nome de Dillon em homenagem ao 10º Subsecretário de Estado dos Estados Unidos da América, Douglas C. Dillon.²⁵

A Rodada Kennedy, que ocorreu de 1964 a 1967 foi uma das mais importantes Rodadas do GATT, contando com a participação de um significativo número de 62 países e afetando cerca de 40 bilhões de dólares em tarifas. Essa Rodada, ao contrário das anteriores, tratou também sobre políticas antidumping.

Após o sucesso da Rodada Kennedy, deu-se em Tóquio, Japão, no período de 1973 a 1979 a sexta rodada do GATT, chamada de Rodada de Tóquio. Nesta oportunidade, 102 países sentaram-se à mesa de negociações, para tratar sobre

²⁴ BARRAL, Welber. O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais / organizado por Welber Barral; Florianópolis: Diploma Legal, 2000. P. 24

²⁵ Disponível em: <http://worldtradereview.com/webpage.asp?wID=436>. Acessado em 06/10/2014.

redução de tarifas e barreiras não tarifárias, o que resultou numa redução de aproximadamente U\$ 155 bilhões em tarifas comerciais.²⁶

Como última, e também principal, reunião do GATT temos a Rodada do Uruguai, que se deu de 1986 a 1994 e contou com a participação de 123 países. Essa Rodada afetou aproximadamente 3,7 trilhões de dólares em comércio internacional e tratou de assuntos como a redução de tarifas e liberalização de novos setores econômicos, reforços nas medidas antidumping, subsídios, salvaguardas e outros temas relevantes, culminando com a criação da Organização Mundial do Comércio.

A Rodada de Doha teve início em novembro de 2001, em Doha, capital do Catar, e foi a primeira reunião ministerial voltada a promover negociações multilaterais no âmbito da OMC, e a nona, se contado o período de vigência do Acordo Geral de Tarifas e Comércio.

Os países membros se comprometeram em buscar a liberalização do comércio global, dando principal importância às necessidades dos países em desenvolvimento.

Nesta rodada foram tratados assuntos atinentes à agricultura, acesso a mercados para bens não-agrícolas, comércio de serviços, regras sobre antidumping, subsídios e medidas compensatórias, comércio e meio ambiente, facilitação de negócios e alguns aspectos de propriedade intelectual.²⁷

Paralelamente a estas pautas, discutiu-se também sobre a necessidade de conceder tratamento especial a países em desenvolvimento, visto sua fragilidade econômica e atentando-se aos interesses e princípios da OMC.

Ainda, fora das pautas principais, discutiu-se sobre o aprimoramento das regras sobre a solução de controvérsias do OSC.

O objeto central da rodada foram as negociações em agricultura, principal setor de exportação dos países em desenvolvimento e que não tinha tido muita

²⁶ BARRAL, Welber. O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais / organizado por Welber Barral; Florianópolis: Diploma Legal, 2000. P. 24.

²⁷ Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-multilaterais/copy_of_desenvolvimento-comercio-e-financas/rodada-doha-da-omc. Acessado em 01/10/2014.

atenção nas rodadas anteriores, motivo pelo qual era e ainda é um dos setores que mais sofre com o protecionismo.

Em julho de 2008, devido a impossibilidade de acordo entre os países membros sobre as negociações no campo da agricultura, a rodada foi suspensa até hoje.

A última decisão significativa dessa Rodada foi tomada na 9ª Conferência Ministerial da OMC e levou o apelido de Pacote de Bali. Assinado em 7 de Dezembro de 2003, o pacote tratou sobre redução de tarifas, subsídios agrícolas, comércio eletrônico e tratamento preferencial a países em desenvolvimento com o intuito de facilitar seu acesso ao mercado global.²⁸

Por essas razões a retomada da Rodada de Doha é muito importante aos membros com menor capacidade econômica. As negociações na rodada podem trazer incontáveis benefícios aos países agrícolas, principalmente ao Brasil, um dos países que mais sofre com o protecionismo neste setor.

A Rodada de Doha é de crucial importância aos países menos desenvolvidos, pois trata dos temas mais caros a estes, contudo, apesar dos esforços para que se dê a reabertura da rodada, exercidos principalmente pelo Brasil, não há previsão para a retomada das negociações.

1.3 -O Órgão de Solução de Controvérsias: funcionamento interno e procedimentos.

O Órgão de Solução de Controvérsias é um dos pilares da Organização Mundial do Comércio e visa promover a segurança e previsibilidade nos acordos multilaterais.

O órgão propicia aos membros a resolução de seus conflitos de forma pacífica, com base em regras predefinidas e aceitas livremente pelos países em questão.

Essa resolução se dá a partir de abertura procedimentos chamados de consultas e painéis junto ao OSC, que serão estudados adiante. Esses

²⁸ Disponível em: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/balipackage_e.htm. Acessado em 06/10/2014.

procedimentos visam averiguar se os Estados membros da OMC agem de maneira diferente àquilo que se comprometeram.

Quando comprovado esse desvio, o membro irregular é recomendado a modificar sua conduta, a fim de se enquadrar aos ditames da OMC. Quando o Estado se nega a cumprir a decisão da OSC surgem os remédios e contramedidas, que serão estudados no ponto 1.4 deste trabalho.

1.3.1 – Funcionamento Interno do Órgão de Solução de Controvérsias.

Tendo por fim criar estabilidade e regular os tratados internacionais referentes ao comércio, criou-se o Órgão de Solução de Controvérsias, que tem como objetivo zelar pela efetividade dos acordos regulados pela OMC.

O órgão é incumbido de analisar os casos de infração a tratados de comércio internacionais levados a ele, e decidir sobre medidas para que as práticas abusivas e anticoncorrenciais cessem, ou, se essas ações não forem possíveis, modos de reparação e reequilíbrio do mercado internacional.

Como afirma Frederick M. Abbot²⁹, o membro que ganha o painel na OSC espera que o membro sucumbente modifique ou remova as medidas consideradas inconsistentes com seus compromissos perante a OMC. Contudo, o perdedor da disputa pode não adotar tais medidas arbitradas pelo Órgão de Solução de Controvérsias.

Isso possibilita o vencedor a retaliar o vencido como forma de encorajar a obediência às arbitragens da OSC e restaurar a balança em conformidade com os pactos firmados perante a Organização Mundial do Comércio.³⁰

Na época do GATT as controvérsias comerciais eram resolvidas no âmbito diplomático entre os países afetados, sem maiores formalidades ou maiores preocupações com a efetividade dos tratados regulados.

Em alguns casos as partes contratantes, de forma unilateral, ameaçavam e impunham sanções comerciais, o que não era autorizado pelo acordo e gerava controvérsias no campo diplomático. Isso ocorria devido à ausência de uma estrutura de resolução de conflitos.

²⁹ ABBOT, Frederick M. – Cross-Retaliation in TRIPS: Options for Developing Countries. P. 3.

³⁰ ABBOT, Frederick M. – Cross-Retaliation in TRIPS: Options for Developing Countries. P. 3.

Contudo, essa etapa foi superada. Ao contrário do que acontecia durante a vigência do Acordo Geral de Tarifas e Comércio, atualmente a OMC conta com uma institucionalização de sua estrutura, que se torna cada vez mais regulada e conseqüentemente mais complexa, trazendo segurança e previsibilidade.

A normatização da OSC se dá através de um conjunto de regras e princípios que regem o órgão e devem ser seguidas pelos membros envolvidos nas disputas. Esse conjunto de regras tem o nome de Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias³¹ (ESC).

O ESC é pautado nos princípios da OMC e tem o intuito básico de evitar conflitos³² e restaurar o equilíbrio das relações comerciais entre países nos casos de controvérsia.

A legalização das disputas e a expressa imposição de que todas as controvérsias comerciais devem ser resolvidas pelo OSC são consideradas conquistas muito importantes, principalmente para os países em desenvolvimento, visto que eram os que mais sofriam com as injustiças das medidas unilaterais.

Fábio Carneiro da Cunha³³ cita cinco pontos cruciais para diferenciar o sistema atual do anterior. São eles: (i) a criação de um modelo de solução de controvérsias único; (ii) estabelecimento de prazos para as partes se manifestarem; (iii) inversão da regra de consenso, de positivo para negativo; (iv) a criação de um órgão de solução de controvérsias institucionalizado e com legitimidade; (v) criação de um órgão de apelação.

Esses fatos levaram ao aumento das demandas no OSC, principalmente no que se trata da participação de países em desenvolvimento, que cresceu tremendamente desde a era do GATT. Contudo, os painéis ainda são restritos a um pequeno número de membros.

³¹Disponível em:<http://www.itamaraty.gov.br/o-ministerio/conheca-o-ministerio/tecnologicos/cgc/solucao-de-controversias/mais-informacoes/texto-dos-acordos-da-omc-portugues/2-anexo-2-entendimento-relativo-as-normas-e-procedimentos-sobre-solucao-de-controversias/view>. Acessado em 01/10/2011.

³² Artigo 1.2 do ESC.

³³ CUNHA, Fábio Carneiro. Tratamento dos Países em Desenvolvimento na Organização Mundial do Comércio. Curitiba: UFPR – Faculdade de Direito. Dissertação de Mestrado.2003. P. 36

Membros como o Brasil, Canadá, Estados Unidos, a União Europeia, Índia, México, Coréia, Japão, Tailândia e Argentina são responsáveis por 76% de todas as disputas iniciadas até o ano de 2009.³⁴

O OSC tem jurisdição sobre quaisquer tratados comerciais, firmados por países integrantes da Organização Mundial do Comércio, listados no Apêndice 1³⁵ do ESC, e funciona mediante provocação destes. Porém, os painéis só são iniciados após intensas tentativas de solução diplomática entre as partes envolvidas.

O critério *delegitimatío ad causam* adotado pelo órgão é que somente Estados tem o direito de peticionar junto ao OSC, sendo defeso a pessoas físicas ou empresas, mesmo sendo organizações não governamentais, suscitarem a solução de uma controvérsia comercial.

Vige aqui a regra da representação diplomática, na qual o Estado representa seus jurisdicionados.³⁶

A exceção à essa regra são os blocos econômicos com personalidade jurídica de direito público externo e com mínima coordenação política. Os blocos que cumprirem essas exigências tem legitimação para agir em causa própria junto à OMC, mas na prática, o único bloco econômico a se utilizar dessa prerrogativa é a União Europeia³⁷.

É importante fazer menção a uma das principais inovações trazidas pelo OSC, a regra do Consenso Negativo.

Para que o órgão tenha eficiência prática adotou-se na rodada do Uruguai a chamada regra do consenso invertido, ou do consenso negativo. Essa regra é uma das principais inovações do sistema pós GATT, pois, na época do Acordo Geral de Tarifas somente se autorizava a aplicação das contramedidas com o consenso positivo de todos os membros do Órgão de Solução de Controvérsias, inclusive a parte sucumbente.

³⁴ ABBOT, Frederick M.– Cross-Retaliation in TRIPS: Options for Developing Countries. Foreword , P. vii

³⁵ Acordos do Apêndice 1 – Acordo de Criação da OMC; Acordos de Comércio Multilateral; Acordos de Comércio Plurilateral.

³⁶ FONTOURA, Jorge. Revista de informação legislativa, v. 38, n. 153, p. 23-31, jan./mar. de 2002. P. 27. Disponível em <http://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/745>. Acessado em 18/10/2014.

³⁷ Qualquer bloco econômico com personalidade jurídica pode diligenciar junto à OMC, como é o caso do Mercosul – artigo 30 do Protocolo de Ouro Preto de 17 de dezembro de 1994 -, contudo, os demais blocos carecem de coordenação política para demandarem em grupo.

Para que o país pudesse aplicar uma retaliação a outro, todos os membros do OSC deveriam votar positivamente sobre a medida, inclusive o próprio país que seria retaliado. Isso causava um esvaziamento das decisões arbitrais, tornando-as meras sanções formais, que não saiam do papel por decisões políticas dos estados membros.

Com a Rodada do Uruguai, inverteu-se a normade consenso, passando a se adotar um critério de consenso negativo, ou seja, somente nos casos em que todos os países membros do OSC votarem contra a aplicação da medida, incluindo o membro vencedor do painel, é que esta não será implementada.

Essa inversão da regra do consenso deu uma eficácia muito maior ao sistema de solução de controvérsias, bem como um caráter mais jurídico, retirando, de certo modo, a decisão do campo político e a colocando no campo jurídico.

Com os princípios basilares de criar estabilidade e previsibilidade por meio da solução pacífica das controvérsias comerciais internacionais, o Órgão de Solução de Controvérsias é, sem dúvida, um dos pontos mais positivos da OMC. Prova disso é o exponencial crescimento das disputas junto ao órgão.³⁸

1.3.2 - Fases e procedimentos do Sistema de Resolução de Controvérsias da OMC.

Nos casos em que as disputas não são resolvidas diplomaticamente por meio de um acordo, as partes se submetem ao mecanismo de solução de controvérsias da OMC.

É a partir desse procedimento, chamado de painel, que se verifica a existência ou não do desvio de conduta do membro reclamado, e nos casos em que esse se negar a implementar a decisão do painel surge o direito de aplicação de contramedidas, também chamadas de Retaliação.

É de suma importância o estudo do procedimento do OSC para que seja compreendido quais são as situações passíveis de retaliação e suas especificidades, bem como o trâmite legal até a autorização e adoção da medida.

³⁸FONTOURA, Jorge. Revista de informação legislativa, v. 38, n. 153, p. 23-31, jan./mar. de 2002. P.26-28. Disponível em <http://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/745>. Acessado em 06/10/2014.

O procedimento de resolução de controvérsias da OSC pode ser dividido em quatro principais fases, sendo elas a fase de consulta, o painel, a fase de apelação e a de implementação.

A primeira fase é a de consulta e está prevista no artigo 4º do ESC. Essa etapa se inicia com um pedido da parte requerente sobre as práticas comerciais e legislação da requerida que tratam sobre a matéria tema da consulta conjuntamente com um requerimento para que a parte adote mudanças com o intuito de se enquadrar nas regulamentações e princípios da OMC.

A parte requerida tem 10 dias para dar uma resposta, sendo que o tempo máximo de duração de uma consulta para que as partes interajam é de 30 dias. Transcorrido esse prazo a parte demandante pode requerer a abertura de um painel junto ao Órgão de Resolução de Conflitos.

A segunda fase é, portanto, o painel, que deve ser requerido pela parte interessada junto ao OSC. O painel é uma espécie de primeira instância do OSC e deve ser constituído por três membros, que funcionam como árbitros do conflito. Somente em casos excepcionais o painel é formado por 5 especialistas.

As partes têm até 20 dias para escolher em comum acordo os três membros. Caso esse prazo expire, os árbitros deverão ser escolhidos pelo Presidente da Organização Mundial do Comércio.

Insta salientar que não existem painéis pré-definidos na OMC. Para cada caso forma-se um novo painel com novos árbitros escolhidos pelas partes litigantes, ou, em último caso, pelo presidente da Organização, o que deixa o sistema mais transparente e neutro, evitando qualquer espécie de tribunal de exceção.

O pedido de painel somente pode ser rejeitado pelo consenso negativo de todos os membros, respeitando o princípio da automaticidade, que rege o sistema de solução de conflitos da OMC. Isso faz com que o sistema se torne imune a pressões políticas.

Constituído o painel, as partes devem apresentar suas razões por escrito e de forma oral em duas audiências com os árbitros. Essas informações estão sujeitas a uma cláusula de confidencialidade, tal como ocorre nos processos arbitrais.³⁹

Superada a primeira fase de apresentação das razões os árbitros devem criar um relatório provisório, que deverá ser aberto para comentários das partes. Feito isso, redige-se e publica-se o relatório final, primeiramente às partes em litígio, e logo após a todos os membros da OMC.

O prazo para que seja apresentado o relatório final é de 6 meses contados a partir da abertura do painel, e prorrogável por mais 3 meses. Contudo, na prática os relatórios têm levado cerca de 12 meses para serem definitivamente publicados.⁴⁰

Após a publicação do painel ele passa a ser adotado pelo OSC automaticamente dentro de 60 dias e se torna obrigatório entre as partes litigantes, salvo pelo consenso negativo dos membros do órgão ou no caso de uma das partes apresentar apelação.

No caso de uma apelação ser apresentada, ter-se-ia o início da terceira fase. Nesse caso o painel passará à competência do Corpo de Apelação (Dispute Settlement Body), que poder ser comparado a um segundo grau de jurisdição para fins didáticos, pois possui a função de revisão da decisão de primeira fase.

O Corpo de Apelação é composto por sete membros permanentes com mandato de 4 anos, renováveis por somente uma vez, sendo que somente três deles participarão da revisão de cada caso.

O sistema de escolha dos árbitros revisores obedece um sistema de rotação aleatório previamente estabelecido nos procedimentos do Corpo de Apelação, contanto que não sejam filiados a nenhum dos estados participantes na disputa.

As únicas alegações aceitas na fase de apelação são referentes a direitos, nunca a fatos, e o processo é bastante célere, podendo demorar somente 60 dias, prorrogáveis por mais 30, para que seja apresentado o painel definitivo⁴¹.

³⁹ Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-multilaterais/copy_of_desenvolvimento-comercio-e-financas/organizacao-mundial-do-comercio/solucao-de-controversias/cgc/2.3.-fases-e-procedimentos-do-sistema-de-solucao-de-controversias-da-omc. Acessado em 01/10/2011.

⁴⁰ No caso do DS267, entre Brasil e Estados Unidos, o relatório final demorou quase 2 anos até ser publicado, tendo em vista sua complexidade. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm. Acessado em 02/10/2014.

A apelação somente pode ser apresentada pelos estados participantes, estando excluídos os países interessados, que podem somente enviar submissões ao Corpo de Apelação, as quais podem ou não ser consideradas pelos árbitros.

Quando terminado o processo de apelação, sua decisão deve ser aceita automaticamente pelo Órgão de Solução de Controvérsias, salvo em caso de consenso negativo em 30 dias contados da publicação do painel.

Decorrido o prazo para consenso negativo e, portanto, adotado o painel, começa a fase de implementação da decisão, que é o estágio mais problemático do sistema de disputas da OMC, tendo em vista que a organização não tem o poder de pôr em prática sua decisão por questões de soberania nacional.

Segundo os filósofos Jean Bodin e Leon Duguit⁴², soberania é capacidade do Estado a uma autovinculação e autodeterminação jurídica exclusiva. É o Estado que não se submete a outros Estados ou instituições, o que impossibilita a execução forçada das decisões da OMC.

Adotado o painel, o país que descumpriu o acordo deverá mudar sua conduta e se enquadrar com o que foi determinado pela decisão do Órgão de Solução de Controvérsias de modo imediato. Caso contrário, deverá oferecer uma compensação ao país vencedor.

Se optar por cumprir a decisão e esta não puder ser implementada de imediato, o que ocorre na grande maioria dos casos, o país perdedor tem de informar as suas intenções ao OSC em 30 dias, apresentando um plano detalhado de como implementará a recomendação, e um prazo razoável para fazê-lo.

Esse período de tempo apresentado nem sempre é aceito pela parte contrária, o que gera um desentendimento. Nesses casos, a solução é optar por uma arbitragem para ser determinado o tempo de implementação da decisão. Essa arbitragem não poderá levar mais de 90 dias.

⁴¹Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-multilaterais/copy_of_desenvolvimento-comercio-e-financas/organizacao-mundial-do-comercio/solucao-de-controversias/cgc/2.3.-fases-e-procedimentos-do-sistema-de-solucao-de-controversias-da-omc. Acessado em 01/10/2014.

⁴²BONAVIDES, Paulo. Ciência Política. 10ª Edição: Malheiros Editores LTDA. São Paulo – SP. 2001. P. 159.

Expirado o prazo para que sejam implementadas as medidas, no caso de estas ainda não terem sido cumpridas, os países têm o prazo de 20 dias para entrar em um acordo sobre uma eventual compensação.

Quando o acordo de compensação se demonstrar infrutífero, o Estado vencedor da disputa poderá requerer autorização ao OSC para que possa praticar contramedidas comerciais contra a outra parte.

Essas medidas são chamadas de retaliações, que serão mais profundamente estudadas em capítulo próprio, e consistem em contramedidas comerciais e alfandegárias ao país que descumpriu o tratado.

Feito o requerimento de retaliação e inexistente o consenso negativo para a não aplicação da contramedida, o Órgão de Solução de Controvérsias tem de responder ao pedido de retaliação no prazo de 30 dias.

O modo como a retaliação será efetivada, bem como o seu valor total deve ser objeto de uma nova arbitragem. Em princípio, essas medidas devem ser tomadas no mesmo campo em que ocorreu a disputa, mas caso isso se demonstre ineficiente, pode-se optar por uma retaliação em um campo diverso do qual ocorreu a controvérsia, ao que se convencionou chamar de retaliação cruzada.

Esse tipo de medida é utilizada somente como última alternativa e tem de estar baseada na utilidade e praticidade da sanção, que deve levar a uma maior eficácia da implementação do painel.

1.4 – Remédios da OMC: uma alternativa nos casos de não implementação das decisões.

O objetivo de toda a disputa no Órgão de Solução de Controvérsias é fazer com que o país desviante implemente as medidas determinadas pelo painel a fim de que modifique sua conduta e se enquadre aos acordos da OMC.

Contudo, nos casos em que os países reclamados se negam a implementar as decisões do OSC, o Entendimento de Solução de Controvérsias apresenta alguns remédios que serão examinados abaixo.

1.4.1 -Recomendações, Sugestões e Compensações como opções à resolução da controvérsia.

As recomendações estão previstas na primeira parte do Artigo 19, parágrafo 1º do ESC, e consistem em uma recomendação feita pela OMC ao membro que, segundo a conclusão do painel, age em desconformidade com os acordos assumidos perante a organização, para que adeque sua conduta.

Segundo Hudec⁴³, apesar de ser chamada de recomendação, a medida é obrigatória ao membro sucumbente, pois foi aprovada pela OMC em suas atribuições legais, representando a vontade de todos os seus membros.

As Sugestões estão previstas na segunda parte do artigo 19, parágrafo 1 do ESC, e são um acréscimo à Recomendação, pois sugerem um caminho a ser tomado pelo membro desviante para que adeque sua conduta e implemente a Recomendação.

A Sugestão, portanto, é livre de obrigatoriedade. É um simples aconselhamento ao governo desviante para que siga um caminho de modo a se adequar aos compromissos assumidos junto à OMC.

Não poderia ser diferente, pois a intenção do painel é reparar o dano causado e fazer com que o membro desviante se alinhe à conduta assumida, pouco importando o modo como o estado membro o fará, pois esta decisão cabe ao estado soberano.

A Recomendação deve ser efetivada de imediato⁴⁴ e apresentada em uma reunião do OSC, que deve ser realizada até 30 dias após a adoção do relatório.

Caso a adoção imediata seja impraticável, o membro sucumbente pode requerer um *período de tempo razoável*⁴⁵, o que, apesar de parecer vago, é definido de três formas.

O período de tempo proposto pelo membro sucumbente é aprovado pelo OSC, ou; o período é definido em comum acordo entre as partes, ou; o período de tempo é definido através de arbitragem.⁴⁶

⁴³HUDEEC, Robert E. Broadening the Scope of Remedies in WTO Dispute Settlement. P. 10. Disponível em http://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/HUDEEC_Broadening-the-Scope-of-Remedies.pdf. Acessado em 28 de agosto de 2014.

⁴⁴ Artigo 21, parágrafo 1 do ESC.

⁴⁵ Artigo 21, parágrafo 1 do ESC.

⁴⁶ Artigo 21, parágrafo 3, alíneas a, b e c do ESC.

Nos casos de arbitragem, essa deve ser feita por um corpo de árbitros escolhidos somente para essa finalidade, e a decisão não pode levar mais de 90 dias.

Na prática, têm-se visto que o período razoável na maioria dos casos é de seis a quinze meses.

Durante esse período de tempo o membro reclamado deve apresentar relatórios sobre a implementação das medidas do painel antes de todas as reuniões do OSC, além de que a questão pode ser levantada por qualquer membro durante as sessões.

Esse tipo de medida faz com que se crie uma pressão sobre o membro com o intuito de que ele venha a implementar a Recomendação de modo pleno, eficaz e ágil.

Nos casos em que nenhum desses mecanismos de pressão surtir efeito e o membro desviante não implementar a Recomendação, este tem o direito de intentar um acordo de Compensação com o membro reclamante⁴⁷.

Essas Compensações são geralmente negociações para a ampliação das concessões mútuas de abertura do comércio em outras áreas, o que é sempre preferível e estimulado pela OMC.

Contudo, as Compensações não sanam o desvio do membro reclamado, ou seja, mesmo após o membro sucumbente implementar suas compensações ele pode continuar descumprindo o acordo objeto do painel.

O prazo para as negociações de Compensação é de 20 dias, contados a partir da adoção do painel pelo OSC. Se nos 20 dias posteriores à decorrência do prazo os membros não chegarem a um acordo o país reclamante pode solicitar autorização para suspender as concessões negociadas na OMC, o que chamamos de Retaliação.

1.4.2 - A Retaliação e a Retaliação Cruzada como contramedidas legais aos membros desviantes.

⁴⁷ Artigo 22 do ESC.

A Retaliação é a última instância de contramedida admitida pela OMC, e só pode acontecer quando um acordo entre os estados litigantes não for possível e depois de que o painel adotado pelo OSC tenha sido aprovado.

É importante salientar que a regra para que o painel adotado seja aprovado é a do consenso negativo, ou seja, somente quando todos os membros do OSC (que deriva diretamente do Conselho Geral da OMC, e, portanto, é composto por todos os seus representantes) concordarem em não aprovar o painel é que ele não se tornará efetivo.

Isso quer dizer que o país que não deseja que a solução do painel seja adotada precisa convencer todos os demais membros, inclusive a parte contrária, de que isto não deve ocorrer.

Essa automaticidade das decisões protege os países com menor influência política de terem seus direitos negados por razões alheias às regras predefinidas pela OMC, como a hipótese de pressão política.

A retaliação é considerada uma contramedida temporária para os casos em que o país sucumbente se negar a implementar as medidas recomendadas pelo painel aprovado pelo OSC e nem sequer compensar o prejudicado.

Ela só pode ser aplicada nessas ocasiões, e por determinado período de tempo, devendo ser encerrada quando o montante retaliado atingir o valor estabelecido no painel.

Por retaliação deve ser entendido a suspensão temporária de vantagens comerciais negociadas na OMC, ou, como explicou Schefer⁴⁸, medidas que discriminatoriamente colocam o membro sucumbente em piores condições de competição quando comparado aos demais membros da organização.

Ainda, por não ser considerada uma sanção, o país que retalia só o pode fazer nos limites do dano sofrido, ou seja, como dispõe o artigo 22.4 do ESC, o membro só pode retaliar até o valor total adotado pelo painel.

⁴⁸SCHEFER, Krista Nadakavuraken. *Social Regulation in the WTO: Trade Policy and International Legal Development*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2010. P. 147.

Caso a Organização Mundial do Comércio aceitasse uma contramedida com valor maior do que o dano causado, estaria impondo sanções à desobediência de suas decisões, o que extrapolaria seu âmbito de atuação.

Por fim, insta salientar que as contramedidas devem ser adotadas preferencialmente no mesmo setor em que o OSC tenha constatado a infração⁴⁹. Caso a parte considerar impraticável ou ineficaz essa medida, poderá suspender as concessões ou obrigações abarcadas pelo mesmo acordo⁵⁰.

Se ainda assim a parte considerar impraticável aplicar a contramedida no mesmo acordo, “poderá procurar suspender concessões e outras obrigações abarcadas por outro acordo abrangido”⁵¹, é o que chamamos de Retaliação Cruzada.

Para que ocorra a Retaliação Cruzada, segundo o artigo 22.3 e do ESC, a parte “deverá indicar em seu pedido as razões que a fundamentam.” Ou seja, deverá explicar por que considera que a retaliação no mesmo setor abarcado pelo acordo teria um resultado ineficiente e não prático.

Esse pedido deverá ser enviado ao OSC e aos Conselhos correspondentes, que poderão conceder a autorização dentro de 30 dias, salvo em caso de consenso negativo.⁵²

Por fim, mesmo após autorizada a retaliação, o membro sucumbente pode levar a questão à arbitragem se entender que o valor efetivo da retaliação é excessivo, ou, se entender que foi desrespeitado algum item do parágrafo 3 do artigo 22 do ESC.

A arbitragem deve ser feita pelo Painel que decidiu sobre o assunto ou por um árbitro escolhido pelo Diretor-Geral da Organização Mundial do Comércio.

Essa fase arbitral é efetivamente o último procedimento decisório do processo do OSC, tendo em vista a impossibilidade de uma segunda arbitragem. Encerrada a arbitragem nos moldes acima especificados, a decisão arbitral e a

⁴⁹ Artigo 22.3 a, do ESC.

⁵⁰ Artigo 22.3 b, do ESC.

⁵¹ Artigo 22.3 c, do ESC.

⁵² Artigo 22.6, do ESC.

consequente retaliação deve ser autorizada pelo OSC, com exceção dos casos de consenso negativo.

Essas são as modalidades de retaliação reguladas pela Organização Mundial do Comércio, e que devem ser utilizadas apenas como *ultima ratio*, visto que vão na contramão dos objetivos primordiais da organização.

Capítulo II – Dificuldades na efetivação das decisões do Órgão de Solução de Controvérsias e possível alternativa.

2.1 –Dificuldades na efetivação das disputas entre jogadores assimétricos.

O maior problema do sistema de solução de controvérsias é, e sempre foi, o seu modo de implementação. É verdade que 83% das disputas comerciais são cumpridas, e sem dúvida esse é um número expressivo para um sistema internacional⁵³. Contudo, esse índice mascara alguns pontos cruciais.

Primeiramente, leva em consideração as decisões que foram apenas parcialmente cumpridas, tendo o restante de seu conteúdo sido modificado por negociações entre as partes.

Essas negociações geralmente se dão em uma situação de hipossuficiência dos países com economias menores, o que leva a um abrandamento no cumprimento da decisão.

⁵³DAVEY, William J. The WTO Dispute Settlement System: the first decade. In: Journal of International Economic Law. Vol. 8, Oxford University Press. 2005. P. 17-50.

Em outras palavras, sob o risco de ver a decisão não cumprida pela parte reclamada, o país reclamante aceita um cumprimento parcial e se dá por satisfeito, ficando o caso como encerrado, a decisão como cumprida, e sendo computado desse modo nos índices da OMC.

Desde a data de sua criação em 1995 até abril de 2012 o OSC havia lidado com exatos 436 disputas internacionais. Dessas, apenas 8⁵⁴ chegaram a ter a retaliação aprovada.⁵⁵

Aliado a essa relativa falta de efetividade na imposição das decisões do OSC está o fato de que as medidas autorizadas visam apenas o reequilíbrio comercial entre os países litigantes.

A OMC não tem o objetivo de sancionar o país violador. Ou seja, só permite que seja retaliado o montante gerado como prejuízo ao reclamante. Ainda, é importante ressaltar que as autorizações para retaliações só são obtidas após anos de trâmites legais junto ao OSC, e que neste interim o país afetado negativamente pode ter sido prejudicado de uma forma irreversível.

Devido à falta de caráter sancionador das decisões da OSC, pode-se dizer que o país que puder arcar economicamente com as contramedidas pode simplesmente pagá-las e continuar violando o acordo.

Para reforçar o argumento faz-se imprescindível a declaração dada em 2004 pela Mesa Consultiva ao Diretor Geral da Organização Mundial do Comércio:

It has been argued by some that WTO member finding itself in a losing position in the WTO dispute settlement system has a free choice on whether or not to actually implement the obligations spelled out in the adopted Appellate Body or panel reports: the alternatives being simply to provide compensation or endure retaliation. This is an erroneous belief. (...) To allow governments to “buy out” of their obligations by providing “compensation” or enduring “suspension of obligation” also creates major asymmetries of treatment in the system. It favors the rich and powerful countries which can afford such “buy outs” while retaining measures that harm and distort trade in a manner inconsistent with the rules of the system.⁵⁶

⁵⁴ EC-Bananas, EC-Hormones, US–Gambling, US-Cotton Subsidies, US-FSC, US-Byrd Amendment, Brazil-Aircraft e Canada-Aircraft.

⁵⁵ VARGAS, Renata. 2012. P.97-102.

⁵⁶ SUTHERLAND, Peter, BHAGWATI, Jagdish, BOTCHWEY, Kwesi, FITZGERALD, Niall, HAMADA, Koichi, JACKSON, John H., LAFER, Celso, MONTBRIAL, Thierry de. The Future of the WTO: Addressing Institutional challenges in the new millennium. Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi. World Trade Organization. Switzerland, 2004 P. 54 Disponível em http://www.ipu.org/splz-e/wto-symp05/future_WTO.pdf acessado em 03/09/2014.

Pascal Lamy, comissário de comércio internacional da Comunidade Europeia, no mesmo sentido, afirmou em 2000 ao tratar do assunto que, “contanto que se pague a penalidade, você pode continuar como está”⁵⁷.

Em uma analogia simplista, e utilizando-se da metáfora de Rudolf von Ihering “(...) a justiça sustenta numa das mãos a balança com que pesa o direito, enquanto na outra segura a espada por meio da qual o defende. A espada sem a balança é a força bruta, a balança sem a espada, a impotência do direito”.⁵⁸.

A falta de caráter sancionador e a ausência de força impositiva das decisões da OSC, devido a questões de soberania Estatal, fazem com que a justiça da Organização Mundial do Comércio seja uma Themis sem espada, que espera que suas decisões sejam cumpridas por opção dos países membros.

Nos subtítulos que seguem serão analisados mais detalhadamente os fatores que geram esta problemática, bem como as possíveis opções legais oferecidas pelo ESC para que os países em desenvolvimento vejam seus direitos efetivados.

O Órgão de Solução de Controvérsias como uma instituição pautada em regras preestabelecidas e legalmente acordadas trouxe a promessa de que seria ampliado o âmbito de participação dos países em desenvolvimento junto à OMC.

A participação dos países com menor capacidade econômica no contexto do GATT era bastante reduzida, visto que o sistema de resolução de controvérsias no qual era pautado o acordo anterior era puramente diplomático e sofria pesadas limitações devido as diferenças de peso político dos envolvidos.

Essa situação vem melhorando com a criação da OSC. Dados estatísticos comprovam que no período de 1995 até 2001 um terço das reclamações junto ao órgão foram feitas por países em desenvolvimento, número maior do que no período do GATT⁵⁹.

⁵⁷ MATSUSHITA, Mitsuo, Schoenbaum, Thomas J. and Mavroidis, Petro C. The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy. New York: Oxford University Press, US, 2003. P. 93. Livre tradução de “As long as you pay the penalties, you can go as you are”.

⁵⁸ IHERING, Rudolf von. A Luta Pelo Direito. Coleção a obra-prima de cada autor. Tradução de Pietro Nasseti. 2ª Edição, Editora Martin Claret Ltda. São Paulo - SP, 2000. Título original “Der Kampf um's Recht. P. 27.

⁵⁹ BUSCH, Marc L. REINHARDT, Eric. Developing Countries and GATT/WTO Dispute Settlement. Journal of World Trade. Edição 37(4). Países Baixos: Kluwer Law International. 2003. P. 719-721.

Contudo, insta salientar que, apesar desse crescente número de ações intentadas por países menos desenvolvidos, até 2007 apenas dez países em desenvolvimento haviam se utilizado do sistema de resolução de controvérsias, e 76% desses casos foram iniciadas por somente seis países, sendo eles Brasil, Argentina, Índia, México, Coreia do Sul e Tailândia⁶⁰.

Isto posto, pode-se afirmar que apesar da existência de um aumento na participação dos países em desenvolvimento das disputas junto ao OSC, o sistema está longe de ser equitativo e oferecer iguais condições a todos os membros.

É patente a existência de assimetrias relativas ao tamanho dos mercados e de poder político entre os países membros da OMC.

Essa disparidade econômica, apesar de ser um grande problema quando se trata de resolução de controvérsias junto ao OSC, é de crucial importância para o mercado internacional, pois dessas diferenças surgem inúmeras oportunidades econômicas.

Devido aos contrastes culturais, naturais, legais e de produção, os países se sentem estimulados a negociar entre si. A título de exemplo, pode ser vantajoso produzir determinado produto no mesmo país que cultiva sua matéria prima e só após esse processo exportá-lo, pois isso cortaria custos com transporte.

Fica claro então que as assimetrias entre os diferentes estados não podem ser vistas exclusivamente como pontos negativos, possuindo essa face extremamente positiva de incentivar os intercâmbios comerciais.

Por outro lado, as assimetrias relativas ao tamanho do mercado são um grande problema quando o assunto é o Órgão de Solução de Controvérsias, como passará a ser explicado adiante.

2.1.1 - Custos legais e carência de capacidade técnica.

Disponível em: http://www.researchgate.net/publication/228559226_Developing_countries_and_general_agreement_on_tariffs_and_tradeworld_trade_organization_dispute_settlement/links/00b495230a0305ec8c000000. Acessado em 04/09/2014.

⁶⁰ NORDSTROM, Hakan; SHAFFER, Gregory. Access to Justice in the World Trade Organization: The Case for a Small Claims Procedure? A preliminary Analysis. Issue Paper number 2. International Centre for Trade and Sustainable Development: Genebra, 2007, p. V. Disponível em <http://www.ictsd.org/themes/global-economic-governance/research/access-to-justice-in-the-wto-the-case-for-small-claims> e <http://ictsd.org/i/publications/11306/>. Acessado em 04/09/2014.

Como primeiro ponto, deve-se levar em consideração que os custos para se participar de um procedimento junto ao OSC são bastante elevados e requer profissionais treinados na área, o que é um empecilho aos países mais pobres.

Como analisado por Busch e Reinhardt⁶¹, os países necessitam de um time de advogados treinados e com experiência na área, instituições formadas para participar e monitorar o comércio, bem como representantes que julguem a viabilidade do procedimento, por último, os membros devem dispor de uma equipe em Genebra para acompanhar o processo de perto.

Esse tipo de mão de obra especializada é rara em todo mundo, mais ainda em países pobres, que possuem menos capacidade de formação de uma equipe preparada para lidar com tais demandas, visto que são obrigados a gastar seus limitados recursos com necessidades mais básicas, como alimentação e saúde.

Segundo Norstrom e Shaffer⁶², os custos para se levar uma causa até o órgão de apelação variam de 300 a 900 mil dólares, sendo que em alguns casos, como o do Japão – Filmes Fotográficos, o montante chegou a 10 milhões de dólares.

Esses valores, podem parecer ínfimos quando se pensa em economias como os Estados Unidos e União Europeia, mas 10 milhões de dólares corresponde a aproximadamente 15% das exportações anuais de membros como Burundi, Gambia ou Guiné Bissau⁶³.

Evidentemente esses requisitos não podem ser supridos de forma eficaz pelos países menos abastados. Dessa feita, fica evidente que as economias mais desenvolvidas estão muito mais aptas a obter êxito nas disputas do OSC.

Analisando a situação dessa forma, vê-se que na grande maioria dos casos não é economicamente viável a países pequenos entrar em disputas junto ao OSC, visto que o montante em discussão seria superado pelos custos judiciais.

⁶¹ BUSCH, Marc L. Reinhardt, Eric. The WTO Dispute Settlement Mechanism and Developing Countries. In: Trade Brief on the WTO Dispute Settlement. Sida: Department for Infrastructure and Economic Cooperation. Stockholm: Edita Sverige AB, 2004.

⁶² NORDSTROM, Hakan; SHAFFER, Gregory. Acces to Justice in the World Trade Organization: The Case for a Small Claims Procedure? A preliminary Analysis. Issue Paper number 2. International Centre for Trade and Sustainable Development: Genebra, 2007, p. 10. Disponível em <http://www.ictsd.org/themes/global-economic-governance/research/access-to-justice-in-the-wto-the-case-for-small-claims> e <http://ictsd.org/i/publications/11306/>. Acessado em 04/09/2014.

⁶³ NORSTROM, SHAFFER. P. 1.

Ainda, tem-se que colocar na balança o tempo de demora até que uma possível retaliação ou outra solução seja autorizada, que em alguns casos leva até 3 anos⁶⁴.

Feita essa brevíssima análise do problema de falta de recursos e capacidade técnica por qual passam os países subdesenvolvidos para promover uma disputa comercial, passar-se-á a análise dos problemas de efetivação propriamente dita das retaliações autorizadas pelo OSC.

2.1.2 –Danos colaterais ao país reclamante.

Primeiramente, deve-se ter em conta o paradoxo que representa a figura da retaliação comercial na OMC. A organização tem como princípio basilar, a liberalização do comércio internacional, enquanto a retaliação é a exata oposição a isso, baseando-se basicamente em medidas protecionistas⁶⁵.

Segundo as teorias clássicas de Adam Smith e David Ricardo, adeptos da teoria econômica liberal, reduzir barreiras é positivo pois gera ganhos de eficiência no mercado, visto que promove a concorrência e otimiza a produção e distribuição de bens e serviços.

É aliás o que diz o primeiro parágrafo do acordo que estabelece a OMC, “reconhecendo que as relações nos campos de trocas e esforços econômicos devem ser conduzidas visualizando o aumento do padrão de vida, a assegurar o pleno emprego e o aumento real de lucros e eficiência além de expandir a produção de bens e serviços ao mesmo passo que permite a otimização do desenvolvimento sustentável.”⁶⁶

E continua no parágrafo terceiro afirmando que os países membros “são desejosos em contribuir para esses objetivos por meio de recíprocas e mútuas negociações dirigidas para a redução substancial de tarifas e outras barreiras (...)”.

Nessa lógica, aumentar as barreiras geraria o efeito contrário, prejudicando a eficiência do mercado e a livre concorrência, causando prejuízos ao membro.

⁶⁴ NORSTROM, SHAFFER. P. 1.

⁶⁵ SPADANO, Lucas Eduardo F. A. Cross-agreement retaliation in the WTO dispute settlement system: an important enforcement mechanism for developing countries? World Trade Review. Oxford. Oxford Press, 2008. P. 521.

⁶⁶ Acordo que estabelece a Organização Mundial do Comércio. P.9. Disponível em: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf. Acessado em: 09/09/2014.

A teoria que rege a retaliação é a de que se um país aumentar as barreiras tarifárias em face de outro os agentes internos do membro retaliado exercerão pressão sobre o governo para que se enquadre no previsto pela OMC, a fim de fazer com que as contramedidas cessem.

Uma boa estratégia para o membro reclamante é adotar a contramedida em um setor dominado por pessoas com influência política, pois isso geraria maior pressão, aumentando a eficácia da medida.

Ainda, o membro reclamante pode optar por um setor que gere menos dano para si mesmo, visto que em última análise o aumento das taxas de importação encarece o preço do produto para os seus cidadãos.

Contudo, essa análise pressupõe uma disputa ideal entre dois membros com poder econômico equiparável, o que raramente acontece na realidade das disputas junto ao OSC.

Na grande maioria dos casos as retaliações ocorrem em acordos envolvendo membros com economias muito discrepantes, surtindo mais danos ao país em desenvolvimento do que ao desenvolvido.

Isso ocorre por alguns motivos-chaves. Primeiramente, pode-se afirmar que normalmente o montante retaliado por um país em desenvolvimento é insignificante para o membro desenvolvido, não gerando pressão para que este implemente a decisão. Em segundo lugar, a medida causa danos colaterais ao país retaliante, pois aumenta os custos de importação de produtos advindos do país retaliado.

O que pode ser um montante de vital importância para um país menos favorecido, representando seu principal setor de exportação ou importação, pode não fazer diferença para o membro com maior poder econômico. Isso faz com que a retaliação seja simplesmente inefetiva, visto que não é capaz de exercer pressão.

Segundo Bown⁶⁷, as motivações para que os países levem os casos ao OSC são de natureza econômica. A decisão se baseia na probabilidade de sucesso e a efetiva ameaça de retaliação que resultará da disputa.

⁶⁷ BOWN, C.P. (2004), "Developing Countries as Plaintiffs and Defendants in GATT/WTO Trade Disputes," *The World Economy*, 27: P. 59-80. Disponível em <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2004.00588.x/abstract>. Acessado em 05/09/2014.

Dessa forma, os países em desenvolvimento, após breve sopesamento, não se sentem encorajados a levar as disputas nem ao Órgão de Solução de Controvérsias, menos ainda a efetivar uma retaliação.

Busch e Reinhardt⁶⁸ tem uma opinião semelhante. Segundo os autores, a carência de capacidade jurídica combinada com a limitada capacidade de retaliação faz com que os países desenvolvidos sejam capazes de induzir os membros menos privilegiados a firmarem acordos antes que o OSC seja provocado.

Ainda, tem-se que pensar nos danos colaterais causados por uma retaliação na economia do país retaliante. O aumento das taxas alfandegárias gera o aumento do preço de importação, o que encarece o preço dos produtos ao consumidor.

Tome-se o exemplo de um país em desenvolvimento que tem como base econômica a exportação de produtos agrícolas, e que depende diretamente de insumos agrícolas advindos do país desenvolvido.

Um impasse comercial que resultasse em uma retaliação por parte do país com menor potencial econômico encareceria o preço de produção de seu principal produto, tornando-o menos competitivo no mercado internacional e reduzindo os seus lucros com exportação.

Nesse caso o produtor do país retaliante sairia severamente prejudicado, além de que o país acabaria, em última análise, por arrecadar menos impostos com a cadeia produtiva, um ato prejudicial para si mesmo.

Pode-se cogitar a possibilidade de retaliação em serviços como uma solução para esse problema, supondo-se que os competidores internos sairiam beneficiados com a retirada, ou ao menos a diminuição da capacidade competitiva, do prestador estrangeiro.

Contudo, essa precariedade de competição fará com que os competidores internos aumentem seus preços ou diminuam a qualidade do serviço, devido simplesmente ao desequilíbrio imediato no binômio oferta e procura, o que gerará malefício aos consumidores finais.

⁶⁸ BUSCH, Marc L; REINHARDT, Eric. The WTO Dispute Settlement Mechanism and developing countries. SIDA, 2004. Disponível em: <http://faculty.georgetown.edu/mlb66/SIDA.pdf> . Acessado em 09/09/2014.

Somado ao argumento acima, importante frisar que é muito provável que a suspensão de concessões na área de serviços não seja forte o suficiente, por não envolver valores significativos quando comparada às suspensões na área de bens.

O fato é que, tanto nas suspensões das concessões sobre importações de bens, quanto no setor de serviços, os maiores lesados serão os consumidores do país em desenvolvimento.

Em última análise, as suspensões nessas áreas acabam por ser um ato contraproducente para o país com economia mais fraca, causando muito mais dano do que benefícios econômicos.

Pelas razões acima expostas, as retaliações comerciais nos campos de bens ou serviços não são remédios efetivos para a proteção das economias em desenvolvimento quando em face de membros com mercados mais desenvolvidos.

2.2 – Retaliação cruzada em patentes como alternativa a jogadores assimétricos.

Tendo em vista o quadro de ineficiência das medidas usuais de retaliação, os países em desenvolvimento devem buscar soluções que possibilitem a efetivação de seus direitos.

Segundo Spadano⁶⁹, os países em desenvolvimento devem buscar entender as regras da OMC da melhor forma possível para que possam utilizá-las a seu favor.

Ou seja, os países em desenvolvimento devem se utilizar das possibilidades legais da forma que lhes provenha mais benefícios. Se o jogo é desfavorável, deve-se procurar um modo de reverter essa situação.

A alternativa que se demonstra mais suscetível a cumprir esse papel já é prevista no próprio ESC, porém muito pouco utilizada. É a retaliação cruzada em propriedade intelectual.

O maior exemplo dessa efetividade é o medo com que a medida é vista pelos países desenvolvidos, junto com a pressão destes para que elas não sejam tomadas. Indícios de sua efetividade prática.

⁶⁹ "... developing countries should seek to understand the rules of the game properly so that they can be used in their favour." SPADANO, Lucas Eduardo F. A. Cross-agreement retaliation in the WTO dispute settlement system: an important enforcement mechanism for developing countries? World Trade Review. Oxford: Oxford Press, 2008. P. 523.

Os membros que ameaçam exercer contramedidas dessa feita são usualmente referidos como “piratas”, que não ocorre quando as contramedidas são tomadas nos campos usuais.⁷⁰

Esse tipo de linguagem hiperbólica reflete o medo e a pressão exercida pelas indústrias detentoras de direitos de Propriedade Intelectual para que a retaliação não ocorra no TRIPS, e é exatamente esse um dos motivos pelos quais essa medida deve ser seriamente considerada, pois, somente afetando um segmento com força política que se pode convencer o membro desviante a se enquadrar aos compromissos assumidos perante a organização.

Segundo essa propaganda das indústrias, as medidas legais que limitam o exercício de monopólio de direitos de Propriedade Intelectual são comparáveis ao furto, enquanto o aumento dos preços de bens importados é visto meramente como atividade regulatória usual.⁷¹

As razões para esse temor passarão a ser explicadas nos subtítulos que seguem.

2.2.1 – A proteção de patentes no âmbito internacional

A proteção de direitos de propriedade intelectual se iniciou com a Convenção de Paris, em 1883, que estabeleceu a proteção da Propriedade Industrial entre os países signatários.

Já em 1886, com a Convenção de Berna, ocorreu a contrapartida no campo dos Direitos Autorais, que estabeleceu o reconhecimento do direito de autor entre as nações soberanas signatárias.

Ambos os acordos vigoraram sem grandes problemáticas até a década de 60, quando começaram a ser questionados na I Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) pelos países em desenvolvimento, em especial o Brasil.

Os países subdesenvolvidos propunham cláusulas mais vantajosas aos membros menos abastados, tais quais um tratamento preferencial aos países em

⁷⁰ ABBOT, Frederick M. – Cross-Retaliation in TRIPS: Options for Developing Countries. P. 9-11.

⁷¹ ABBOT, Frederick M. – Cross-Retaliation in TRIPS: Options for Developing Countries. P. 9-11.

desenvolvimento em contraponto ao princípio do tratamento nacional, prazos de prioridade mais longos aos Estados mais pobres, entre outros.

Após frustradas tentativas de negociações, que ocorreram desde 1971, com a Revisão de Paris, e as tentativas de negociações do Código de Conduta para a Transferência de Tecnologia de 1974 até 1980⁷², chegou a vez dos países desenvolvidos proporem suas reformas.

Com a entrada de Ronald Reagan na Casa Branca, o Estado americano assumiu uma política de revigoração da propriedade da tecnologia e o mundo presenciou um impressionante fortalecimento das leis e acordos que a regulam.

Essa política foi rapidamente implantada no território americano, e foi posteriormente importada para os demais países através de sanções impostas aos que não se conformassem com os padrões de propriedade intelectual ditados.⁷³

Para descrever o quadro da época é profícuo parafrasear as palavras de V. Rock Grundman que afirmou, já em 1980, que os três maiores produtos de exportação dos Estados Unidos desde 1955 foram o Rock, o Jeans e as leis americanas.⁷⁴

O acordo TRIPS foi proposto ao mundo nesse cenário de confirmação dos direitos de propriedade sobre a tecnologia.

O tratado foi proposto como documento integrante da carta de criação da OMC e universaliza padrões mínimos de proteção aos direitos de Propriedade Intelectual.

Sendo documento integrante, o país que deseja ingressar na Organização Mundial do Comércio e obter as inúmeras vantagens econômicas propiciadas por ela, tem de aderir também ao acordo TRIPS, adotando os padrões de proteção ditados por ele.

⁷² BARBOSA, Denis Borges. Licitações, Subsídios e Patentes: Após a Organização Mundial do Comércio de 1994. Direito do Desenvolvimento Industrial Vol. II. Editora Lumen Juris. Rio de Janeiro. 1997. P. 86-93.

⁷³ BARBOSA, Denis Borges. Licitações, Subsídios e Patentes: Após a Organização Mundial do Comércio de 1994. Direito do Desenvolvimento Industrial Vol. II. Editora Lumen Juris. Rio de Janeiro. 1997. P. 89-93.

⁷⁴ "In the past 25 years the United States has had three major exports: rock music, blue jeans and United States Law." GRUNDMAN, V. Rock. The New Imperialism: the extraterritorial application of U.S. Law. Publicado na revista 14th The International Lawyer, ABA Publishing, 1980. P. 257

O acordo, resultado de intenso lobby dos países desenvolvidos, foi negociado ao apagar das luzes da Rodada do Uruguai, sem grandes possibilidades de um debate construtivo e negociações efetivas.

Desse modo, os países mais pobres, por contarem com recursos limitados para aplicar em pesquisa e desenvolvimento, combinado com a baixa capacidade tecnológica, obtém muito pouco proveito do sistema de propriedade intelectual⁷⁵.

O que ocorre é que na maioria dos casos os padrões mínimos de proteção à propriedade intelectual fazem com que os países em desenvolvimento dependam do pagamento de royalties⁷⁶ aos países desenvolvidos para que possam utilizar-se de suas tecnologias e ser comercialmente competitivos.

Os direitos de propriedade intelectual (PI) são proveitosos à sociedade em geral na medida que possibilitam que seu detentor obtenha lucros de seu investimento com desenvolvimento e pesquisa através do monopólio de sua criação por determinado período de tempo, excluindo terceiros do mercado.

A política de fomento à inovação, quando aplicada corretamente, é de fundamental importância para a geração de eficiência e diferenças competitivas que sejam capazes de assegurar o desenvolvimento e manter as empresas no mercado⁷⁷.

Sem os direitos de PI, as empresas não seriam encorajadas a promover inovação e pesquisar métodos mais eficazes a promover a criação de novos produtos.

Contudo, o grande problema do TRIPS é o seu modelo, que ignora as assimetrias tecnológicas e econômicas dos membros signatários, dando uma vantagem muito grande àqueles que possuíam um desenvolvimento próspero há mais tempo.

⁷⁵ AMARAL, Renata Vargas. 2012. P. 173.

⁷⁶ Expressão que designa o preço pago ao detentor dos direitos de propriedade intelectual pelos direitos de exploração, uso ou comercialização do produto ou tecnologia.

⁷⁷ ANDREZ, Jaime. Propriedade Industrial e Concorrência: Uma leitura económica da sua inevitável complementaridade. Revista de concorrência e regulação. - ISSN 1647-5801. - Coimbra. - A. 1, nº 2 (Abril-Junho 2010), P. 23-64.

Celso Duvivier de Albuquerque Mello⁷⁸ já afirmava que, apesar da Carta da ONU prever a igualdade entre os Estados, a história do direito econômico mundial revela outra realidade. Basta ver que o Conselho de Segurança da organização reúne apenas países ricos.

A partir dessas constatações deve-se diferenciar o que é igualdade de fato e igualdade meramente de direito. É exatamente o que deixa de fazer o acordo TRIPS, tratando igualmente os desiguais e com isso oferecendo uma paridade meramente formal e ilusória.

Tendo em vista esses apontamentos, tem-se que os direitos de Propriedade Intelectual permitem que seus detentores ditem o preço de seus produtos, pois dão o direito de excluir os demais concorrentes ou licenciar seus direitos em troca de uma contraprestação. Tudo isso para incentivar o investimento com pesquisa e inovação.

A ideia de proteção da Propriedade Intelectual é muito positiva para a sociedade. O que ocorre é que o tratado TRIPS, por dar tratamento igual aos desiguais, acaba por beneficiar os países desenvolvidos em detrimento dos países mais pobres.

2.2.2 – Diferenças da Retaliação Cruzada no TRIPS.

Superada essa rasa conceituação sobre o TRIPS e os direitos de propriedade intelectual, pode-se passar ao estudo de sua importância para o campo da resolução de controvérsias no comércio internacional.

As retaliações sobre o acordo TRIPS, primeiramente, por não promoverem o aumento dos preços de importação, deixariam de gerar efeitos negativos ao país retaliante, o que pode ser o principal problema da retaliação no setor de bens e serviços.

Isso ocorre pois a suspensão de direitos de propriedade intelectual faria com que o país vencedor da disputa deixasse de pagar os royalties sobre o produto, diminuindo o preço final ao invés de aumentá-lo, como ocorre na retaliação em outros setores.

⁷⁸ MELLO, Celso d. de Albuquerque. Direito Internacional Econômico. Rio de Janeiro: Renovar. 1993. P. 31.

Essa suspensão elevaria a prosperidade do mercado do membro em desenvolvimento, ao mesmo tempo que exerceria uma pressão real e forte o suficiente para que o país sucumbente mudasse seu comportamento desviante.⁷⁹

A retaliação cruzada no TRIPS eliminaria a maior desvantagem da retaliação comum, ao mesmo tempo que afetaria de forma incisiva os detentores de direitos de Propriedade Intelectual do país sucumbente, aumentando a eficácia da contramedida de uma forma muito significativa.

Contudo, essa medida radical também tem suas desvantagens. Afirma Abbot⁸⁰ que retaliar no TRIPS pode provocar uma ruptura nas relações comerciais em andamento entre os membros envolvidos.

Alguns detentores de direitos de Propriedade Intelectual podem optar por não mais exportar os bens sujeitos a royalties durante o período da suspensão ao mesmo passo que pode ocorrer o desencorajamento de novos investimentos no país vencedor, visto seu posicionamento perante as políticas de fomento a inovação.

Pode-se arguir, também, que a suspensão de direitos de propriedade intelectual podem afetar de modo adverso o sistema de pesquisa e desenvolvimento do país desviante, ocasionando um empecilho ao desenvolvimento de novas tecnologias ao redor do mundo.

Visto que todas as modalidades de retaliação trazem algum tipo de desvantagem ao país retaliante, resta a esse o sopesamento dos benefícios e ônus de cada uma delas.

Calculando as desvantagens entre a retaliação no TRIPS e a dos setores comuns, fica evidente que os efeitos negativos da primeira são preferíveis aos preços cobrados por uma retaliação no setor de bens ou serviços. Enquanto a contramedida tradicional gera prejuízos a ambas as partes, esta nova, gera, em primeira análise, muito mais prejuízos ao membro desviante e relativamente poucos ônus ao reclamante, além de vantagens no que tange a redução de preços.

Mesmo que a empresa opte por deixar de exportar seus produtos ao país requerente, ela estará sofrendo prejuízos muito maiores, pois nesse caso não se

⁷⁹ BOWN, Chad P. PAUWELYN, Joost. *The Law, Economics and Politics of Retaliation in WTO Dispute Settlement*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. P. 14.

⁸⁰ ABBOT, Frederick M. P. 9-12.

está colocando na balança as economias de ambos os países, e sim a economia de um país inteiro em contraponto ao poder econômico de uma empresa.

A empresa, na grande maioria dos casos, não tem poder o suficiente para exercer uma pressão efetiva sobre o estado membro. Utiliza-se nesse caso a mesma lógica de jogadores assimétricos apresentada anteriormente.

No que tange a problemática de possível desencorajamento a novos investimentos, esta pode ser facilmente contornada por incentivos governamentais a empresas que se demonstrem interessadas a investir em pesquisa e desenvolvimento no país reclamante.

A própria decisão de suspender uma patente farmacêutica, por exemplo, ocasionaria a produção desse medicamento pelo país reclamante, gerando lucros à indústria que seriam reinvestidos em pesquisa.

Quanto à última possível desvantagem cogitada por Abbot, de que a retaliação no TRIPS desencorajaria a pesquisa e desenvolvimento mundial, pode-se afirmar que esta hipótese é muito improvável, visto que retaliações de países subdesenvolvidos simplesmente não teriam força para afetar o sistema de incentivo e, ainda assim, caso ocorresse, não seria de todo o mal.

Se após seguidas retaliações no TRIPS esse sintoma surgir, ele afetaria todos os países desenvolvidos, que detêm a grande maioria dos direitos de propriedade intelectual.

Sendo assim, por serem os maiores interessados em manter o acordo nos moldes em que está, exerceriam pressão política para que o membro desviante ajustasse sua conduta, mantendo o *status quo*.

Tendo em vista o disposto acima, pode-se afirmar seguramente que a retaliação no TRIPS é a melhor opção prevista no ESC a ser adotada por países em desenvolvimento quando litigarem com membros de maior poder econômico.

2.2.3 - Legalidade da retaliação em direitos de propriedade intelectual.

Como já explicado em capítulo próprio, a retaliação cruzada é prevista no artigo 22, parágrafo 3º, alínea “c” do Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos Sobre Solução de Controvérsias.

(c) se a parte considera que é impraticável ou ineficaz suspender concessões ou outras obrigações relativas a outros setores abarcados pelo mesmo acordo abrangido, e que as circunstâncias são suficientemente graves, poderá procurar suspender concessões ou outras obrigações abarcadas por outro acordo abrangido;

Supridos os requisitos do ESC, a retaliação em setor diverso do que ocorreu a disputa deve ser autorizado quando requerido. Contudo, apesar de já ter sido autorizada algumas vezes, a retaliação cruzada no setor de propriedade intelectual, por ser relativamente nova e nunca utilizada, gera várias dúvidas, como passar-se-á a dissertar a seguir.

O acordo TRIPS incorpora outros acordos anteriores que tratam do tema da Propriedade Intelectual, entre eles as convenções de Berna e de Paris.

Em seu artigo 2.2, o TRIPS⁸¹ afirma que nada constante nas partes I a IV do acordo pode derogar as obrigações assumidas na Convenção de Berna, de Paris, a de Roma e o Tratado de Propriedade Intelectual sobre Circuitos Integrados.

A primeira vista, essa cláusula poderia dar a entender que a retaliação cruzada seria vetada no setor de propriedade intelectual, pois a suspensão das concessões de PI derogaria as obrigações assumidas previamente ao TRIPS.

Contudo, o Entendimento Sobre Solução de Controvérsias e o mecanismo do Órgão de Solução de Controvérsias são previstos na parte V do TRIPS⁸², motivo pelo qual uma medida autorizada pelo órgão não desrespeitaria tal cláusula.

Para Abbot⁸³, ao passo que o acordo engloba os demais tratados sobre propriedade intelectual, que ainda são vigentes, poderia se pensar que uma suspensão no TRIPS abriria uma brecha para que o membro reclamado pudesse separadamente litigar em face do reclamante no âmbito da Convenção de Berna ou de Paris junto ao Tribunal Internacional de Justiça.

Para o próprio autor esse raciocínio é falho na medida em que a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados, de 1969, dispõe que nos tratados sucessivos assinados pelas mesmas partes, como é o caso, o posterior derroga o anterior na medida de suas incompatibilidades.

⁸¹Acordo disponível em: <http://www.inpi.gov.br/images/stories/27-trips-portugues1.pdf>. Acessado em 05/10/2014.

⁸² Acordo disponível no site da OMC http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf. Acessado em 06/10/2014.

⁸³ ABBOT, Frederick M. P. 13-16.

Além disso, o Tribunal Internacional de Justiça iria chegar à conclusão de que o estado reclamante estaria agindo em desacordo com o previamente acordado, visto que expressamente aceitou o regime do OSC, caracterizando o chamado *venire contra factum proprium*.

Afirma ainda Abbot⁸⁴ que a utilização do Tribunal Internacional de Justiça seria inconsistente com o artigo 23.1 do ESC, que dispõe que “os Membros deverão recorrer e acatar as normas e procedimentos do presente Entendimento.”

É importante perceber que quando se trata de contramedidas no TRIPS está se lidando com direitos privados, em contraponto às medidas usuais que dizem respeito a classes de produtores, e que conseqüentemente afetam todos os operadores econômicos que participam da produção ou comercialização de determinado bem ou serviço, não pertencendo a nenhum deles especificamente.

Até se tentou argumentar de forma diferente no caso europeu, em que os produtores alemães de banana uniram esforços na esperança de coibir o Conselho Europeu de aumentar as tarifas e regulamentação com base em direitos de propriedade e expectativas legítimas, tese que foi rejeitada⁸⁵.

Na retaliação no TRIPS o alvo é específico. Quando um governo decide por suspender os privilégios de determinadas patentes ele está afetando direta e especificamente um detentor de direitos.

Isso pode fazer com que esses detentores apresentem reclamações quanto à legalidade da medida devido ao desrespeito ao direito de propriedade previamente concedido.

Contudo, segundo Abbot⁸⁶, tendo em vista que os governos historicamente modificaram e ainda modificam direitos de propriedade intelectual, as suspensões baseadas no TRIPS devem ser tratadas como formas de modificação na regulação, tal qual a regulação de tarifas em geral.

Superados esses pontos, faz-se necessário uma análise da constitucionalidade da medida no ordenamento jurídico brasileiro, visto que os

⁸⁴ ABBOT, Frederick M. P. 13-16.

⁸⁵ Ver European Court of Justice (1994), Federal Republic of Germany v Council of the European Union – Bananas – Common Organisation of the Markets – Import Regime.

⁸⁶ ABBOT, Frederick M. P. 13.

direitos de PI são garantias constitucionais consagradas no artigo 5º de nossa Carta Magna.

Como se pode ler na redação do inciso XXIX do artigo 5º “a lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização (...) tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País.”

Esses dois requisitos são um vetor interpretativo para o sistema de propriedade intelectual e devem balizar as decisões do legislador e do executivo quando tratarem da matéria.⁸⁷

É de clareza solar o interesse social em suspender as patentes nos casos de retaliação cruzada, principalmente quando se trata de patentes farmacêuticas, visto que essa medida trará benefícios econômicos e de saúde pública ao País, além de proporcionar um incremento no desenvolvimento tecnológico.

Aliás, os pedidos de licenciamento compulsório de remédios também se baseiam nessa cláusula de restrição aos privilégios dos inventores e, apesar de serem consideradas medidas mais radicais, são plenamente constitucionais.

Desse modo, não há espaço para se falar em inconstitucionalidade das medidas de suspensão de direitos de propriedade intelectual, em especial no caso de patentes farmacêuticas, visto a ressalva do artigo 5º, inciso XXIX da Constituição Federal.

Sendo assim, pelas regras acordadas no ESC e de acordo com a Constituição Brasileira, do TRIPS, da Convenção de Berna, Paris e Viena, bem como com os princípios e regras da OMC, a retaliação cruzada no TRIPS é uma medida claramente legal.

Não assiste razão ao raciocínio que entende como ilegal a retaliação cruzada no setor de direitos de propriedade intelectual e nesse sentido é a jurisprudência do OSC, como veremos em capítulo próprio.

2.2.4–Facilidades trazidas pela retaliação em patentes.

⁸⁷ LEONARDOS, Gustavo Starling; SOUTO MAIOR, Rodrigo de Azevedo. Retaliação Cruzada e Propriedade Intelectual: o Projeto de Lei Número 1893, de 2007. Disponível em: <http://www.iabnacional.org.br/IMG/pdf/doc-1249.pdf> acessado em 16/09/2014. Acessado em 01/10/2014.

Existe um grande problema no campo de PI quanto à quantificação do impacto causado por modificações na legislação que regula o campo das patentes.

Para Abbot⁸⁸, isso acontece por três principais motivos. Primeiramente não se consegue quantificar a extensão da influência que a proteção da propriedade intelectual traz para a área de pesquisa e desenvolvimento.

Em segundo lugar não se consegue estudar os impactos causados pela modificação no regime de proteção aos direitos de PI isoladamente. Isso porque elas fazem parte de um quadro político muito mais amplo que ajuda a determinar as direções da atividade econômica.

Por último, tecnologias se modificam e são criadas a cada dia, modificando o cenário do mercado, o que faz com que seja difícil prever o impacto de novas tecnologias no mercado econômico, além de afetarem de modos diferentes os grupos envolvidos, seja de empresas ou de consumidores, o que torna o cenário ainda mais complexo e ilegível.

Contudo, diferentemente da quantificação dos resultados advindos da mudança de critérios de patenteabilidade ou outras modificações nas leis de PI que tenham projeções futuras, o resultado econômico da suspensão de direitos de patentes já concedidas é de fácil constatação.

Esse tipo de análise é feito diariamente por instituições que prestam serviços ao mercado de aquisição e fusão de empresas. Quando se analisa o valor de uma empresa é necessário analisar o seu portfólio de direitos de propriedade intelectual.⁸⁹

No caso específico de uma suspensão em direitos de patentes farmacêuticas, o cálculo do nível de suspensão se daria pela simples análise da perda de valor em vendas do remédio em questão após a introdução do genérico nacional no mercado.

Ao contrário do que se pode pensar a primeira vista, devido à dificuldade de análise dos impactos causados por possíveis modificações na regulamentação dos direitos de propriedade intelectual, a suspensão de direitos já previamente concedidos não apresenta o mesmo problema.

⁸⁸ ABBOT, Frederick M. P. 21-27.

⁸⁹ ABBOT, Frederick M. P. 21-27.

Além disso, presumivelmente o titular da patente teve que revelar sua invenção e seus detalhes no momento em que patenteou o produto, propiciando a terceiros que à reproduzam em um caso de retaliação, o que faz com que o país reclamante poupe esforços para conseguir tais informações.

Por fim, vale lembrar que a nacionalidade do detentor da patente é de banal constatação, pois elas são registradas e concedidas pelos órgãos nacionais que regulam a matéria.

O único problema aqui seria nos casos de empresas multinacionais que registraram a patente em país diverso do logradouro da controladora. Nessa hipótese a suspensão deve ser direcionada ao beneficiário final da patente.⁹⁰

Por ser de fácil mensuração e aplicação, tem-se que uma retaliação cruzada no TRIPS, em especial na área de patentes, gera o maior benefício ao país em desenvolvimento e deve passar a ser utilizada por eles para que consigam efetivamente exercer pressão sobre os membros desenvolvidos, ou obter a reparação dos danos causados.

⁹⁰ABBOT, Frederick M. P. 21-27.

Capítulo III –As Experiências sobre Retaliação Cruzada em Propriedade Intelectual na Organização Mundial do Comércio.

3.1 – Jurisprudência da Organização Mundial do Comércio.

A jurisprudência sobre retaliação cruzada no TRIPS é bastante escassa, limitando-se os casos em que foi autorizada a apenas três. Contudo, apesar de ter sido autorizada, a medida nunca foi aplicada, visto que as disputas que deram origem à autorização foram finalizadas prematuramente, mediante acordos.

Os três casos em comento são: Equador *versus* Comunidade Europeia, Bananas III; Antígua e Barbuda *versus* Estados Unidos da América, Jogos de Azar; e Brasil *versus* Estados Unidos da América, Algodão, que serão estudados em títulos próprios.

Importante perceber que a retaliação cruzada foi requisitada por países em situação de clara desproporção econômica. Em todos os casos o membro reclamante tem significativamente menos poder econômico que o reclamado, e somente a partir dessa constatação de assimetria econômica, somada às sérias situações de infringência, que causaram prejuízos bastante significativos ao desenvolvimento dos membros menos favorecidos, é que a retaliação cruzada foi autorizada pelos árbitros do OSC.

3.2 – Equador *versus* Comunidade Europeia, Bananas III.

O caso Equador *versus* Comunidade Europeia sobre o regime de importação, venda e distribuição de bananas contou também com a participação dos Estados Unidos, Guatemala, Honduras e México como demandantes.

No dia 5 de fevereiro de 1996 os autores requisitaram uma consulta com a União Europeia, alegando o descumprimento dos artigos I, II, III, X, XI e XIII do GATT no regime europeu de importação, venda e distribuição de bananas.

Após a consulta os interessados requereram a abertura de um Painel (DS27), no dia 11 de abril do mesmo ano. O painel⁹¹ teve decisão favorável aos requerentes, o que fez com que a União Europeia optasse por apelar da decisão.

⁹¹ Disponível no site da Organização Mundial do Comércio em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm. Acessado em 08/10/2014.

Em sede de recurso, confirmando quase todas as conclusões do painel, ficou decidido que o sistema de importação de bananas, bem como o de concessão de licenças para importação, adotado pela Comunidade Europeia era inconsistente com o GATT de 1994. Foi revogada apenas a decisão que determinava a incompatibilidade com o artigo XIII, por entender que existia uma exceção às regras da OMC dada pelo Convênio de Lomé⁹².

Iniciada a fase de implementação, a União Europeia deixou de implementar as decisões do OSC, o que fez com que o Equador requeresse um pedido de retaliação cruzada.

Esse pedido de retaliação cruzada se baseou no artigo 22.3 (c) do ESC, visto que não era prático nem eficaz a aplicação de retaliação no mesmo setor da disputa. O setor escolhido pelo Equador foi o de propriedade intelectual, regulado pelo TRIPS, com o intuito de suspender direitos de PI pertencentes a membros da Comunidade Europeia.

Esse foi o primeiro caso em que um membro da OMC requisitou uma retaliação cruzada no TRIPS, surpreendendo os demais Estados e abrindo espaço para uma ampla discussão sobre a legalidade e moralidade das medidas⁹³.

Os árbitros da disputa entenderam que o pedido era legalmente embasado, e que, tendo em vista que o objetivo da retaliação é induzir o membro desviante a implementar a decisão, combinado com a extrema dificuldade de fazê-lo em casos de disparidade econômica entre os membros litigantes, o requerimento de retaliação cruzada no TRIPS se demonstrava uma alternativa viável à resolução do caso concreto.⁹⁴

Se entendeu também que, uma retaliação em bens de importação advindos da União Europeia seria contraprodutiva ao Equador, visto que aumentaria os custos para os produtores locais, que são dependentes de produtos estrangeiros. Além de ter ficado demonstrado a importância econômica do comércio de bananas para o país reclamante e os resultados nefastos das medidas tomadas pela UE, que, segundo o painel, somavam um prejuízo de pouco mais de U\$201 milhões ao ano.

⁹² Convênio de Lomé IV regulava o comércio e cooperação entre a União Europeia, Ásia, Caribe e Pacífico (ACP), determinando condições especiais para o comércio de bananas, rum, carne e coco, e contava com a participação de 40 países. Foi substituído pelo Acordo Cotonou, de 2000.

⁹³ ABBOT, Frederick M. 2009. P 5-7.

⁹⁴ ABBOT, Frederick M. 2009. P 5-7.

Todos esses fatores demonstraram aos árbitros que as circunstâncias eram sérias o suficiente para que fosse autorizada uma retaliação cruzada, que, como visto ao longo desse trabalho, só deve ser utilizada como última alternativa.

Apesar de não estar expresso no artigo 22 que os árbitros devem dar sugestões sobre como o país membro deve implementar sua retaliação, tendo em vista que foi a primeira suspensão no setor do TRIPS, o Equador expressou seu interesse em conhecer o ponto de vista dos árbitros.

Estes, por sua vez, esclareceram que o reclamante deveria se assegurar que a suspensão em direitos de PI afetasse somente membros da Comunidade Europeia, podendo ser de difícil constatação a nacionalidade da dos detentores dos direitos.

Para tanto, os árbitros sugeriram que a contramedida se desse em direitos que passem por um sistema de licenciamento governamental, tais quais direitos protegidos por *copyright, designs* industriais, indicações geográficas, o que seria mais fácil do que simplesmente abolir direitos de PI genericamente e coloca-los em domínio público em seu território. Direitos de PI sujeitos a um sistema de licenciamento permitiriam ao Equador monitorar o nível de suspensão, e retirá-la quando se demonstrar apropriado.

Além disso, os árbitros informaram que o retaliante não deveria exportar produtos que tivessem sido produzidos sob a suspensão dos direitos de propriedade intelectual, para evitar distorções em outros mercados. A autorização de suspensão do Equador não dá direito a outros membros da OMC de se furtar de suas obrigações perante a organização, o que impediria a importação de produtos sem o desrespeito aos direitos de propriedade intelectual.

É evidente que uma autorização do OSC para o Equador suspender certas obrigações do TRIPS se referem somente a ele. Esta autorização não exonera outro membro da OMC de suas obrigações, incluindo as referentes ao acordo TRIPS.⁹⁵

Apesar de ter sido autorizado a suspender os direitos de propriedade intelectual de origem da Comunidade Europeia, o Equador nunca implementou essa medida, pois firmou um acordo de resolução de conflito com a outra parte.

⁹⁵ Arbitragem do DS27. WT/DS27/ARB/ECU. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm. Acessado em 09/10/2014.

Um estudo feito pelo Professor James McCall Smith⁹⁶, sobre a experiência equatoriana, revela que a simples ameaça de retaliação no setor de propriedade intelectual induziu a União Europeia a concordar com termos substancialmente mais favoráveis ao acesso das bananas advindas do país tropical, além de ter influenciado positivamente nas renegociações de sua dívida externa.

Conclui-se, portanto, que o requerimento de suspensão no TRIPS e a ameaça de executar a medida, feita pelo Equador em face da União Europeia, trouxe vantagens significativas ao país em desenvolvimento que não teriam sido possíveis sem a utilização desses recursos.

3.3 – Antígua e Barbuda *versus* Estados Unidos da América, Jogos de Azar.

No dia 13 de março de 2003, Antígua e Barbuda (Antígua), um pequeno país caribenho constituído por 27 ilhas e com a economia dependente basicamente do turismo, requereu a abertura de uma consulta com os Estados Unidos da América.

Antígua alegava o descumprimento dos artigos II, VI, VIII, XI, XVI, e XVII do GATS, por parte dos Estados Unidos com relação ao suprimento de jogos e apostas.

De acordo com o reclamante, os Estados Unidos adotavam práticas protetivas inconsistentes com o GATS, com o intuito de evitar o fornecimento dos serviços supramencionados por outros membros da OMC.

Após a consulta, deu-se início ao painel, que no dia 10 de novembro de 2004 decidiu pela inconsistência das leis americanas com o GATS, sagrando Antígua como vencedora da disputa.

Após a veiculação da decisão parte do Órgão de Solução de Controvérsias, ambas as partes apelaram. Contudo, o veredicto foi mantido pelo Corpo de Apelação para declarar que os EUA infringiam os artigos XVI, 1; XVI, 2 subparágrafos (a) e (c), mantendo limites de acesso ao mercado não previstos em sua agenda. Entendeu também o Corpo de Apelação que os Estados Unidos

⁹⁶SMITH, James McCall. "Compliance Bargaining in the WTO: Ecuador and the Banana Dispute." In. *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, ed. J. Odell, 257. Cambridge University Press, 2006. Disponível em: http://vi.unctad.org/digital-library/?act=show&doc_name=ecuador-wtocompbarg. Acessado em 09/10/2014.

tomaram como compromisso dar acesso total a jogos de azar e serviços de apostas⁹⁷.

Visto que os Estados Unidos não estavam cumprindo a decisão do OSC, o que foi reconhecido pelo órgão no dia 30 de março de 2007, em um painel próprio. Antígua requisitou a retaliação cruzada no TRIPS, em valor equivalente a seu prejuízo, que era de U\$21 milhões anuais.

Segundo Abbot⁹⁸, os árbitros, analisando a disparidade econômica entre os Estados membros, a dependência do país em desenvolvimento da indústria de serviços, combinado com a necessidade de Antígua diversificar sua economia, entenderam que a situação era suficientemente séria para permitir uma retaliação cruzada.

Entenderam ainda, que seria extremamente difícil para o governo de Antígua induzir o cumprimento da decisão com retaliações no GATS, por dois principais motivos: (i) o mercado de importação de serviços de Antígua era muito pequeno, e uma retaliação nessa área seria inefetiva contra os Estados Unidos e; (ii) as suspensões no setor de serviços iriam causar custos adicionais ao consumidor do país caribenho, prejudicando os setores de viagens e turismo, bem como outras áreas de prestação de serviços.

Ainda segundo o autor, esses fundamentos levaram os árbitros a dar provimento ao pedido do país caribenho, permitindo a retaliação cruzada no TRIPS, de acordo com o artigo 22.6 do ESC.

Após o provimento, Antígua indicou sua intenção de suspender direitos de *copyright*, marcas, *design* industrial, patentes, e proteção de informações não reveladas. Contudo, segundo alegações dos EUA, deixou de detalhar o modo como procederia com as suspensões, o que impossibilitaria o país a controlar o nível das contramedidas, possibilitando um verdadeiro paraíso à pirataria de produtos.⁹⁹

Os árbitros, por sua vez, entenderam que não estava em seu âmbito de competência considerar a natureza específica da obrigação a ser suspendida, de acordo com o artigo 22.7 do ESC. O painel assim afirmou:

⁹⁷AMARAL, Renata Vargas. P 188-189.

⁹⁸ABBOT, Frederick M. 2009. P 7-8.

⁹⁹ ABBOT, Frederick M. 2009. P 7-8.

Ao mesmo tempo, é importante que a forma escolhida para aplicar a suspensão possa assegurar que, uma vez autorizada, a equivalência na efetivação dessa seja respeitada. A forma deve ser também transparente, a fim de permitir a avaliação se o nível da suspensão não excede o nível da nulificação. Nós também notamos que as suspensões de obrigações sob o Acordo TRIPS pode envolver meios mais complexos de implementação que, por exemplo, a imposição de maiores taxas de importação em bens, e a avaliação exata do valor dos direitos afetados pela suspensão é também mais complexa.¹⁰⁰

Por fim, invocaram a decisão do caso Bananas III¹⁰¹, indicando que as mesmas considerações se aplicariam ao regime de suspensão de Antígua.

Apesar de ter sido autorizada a retaliar no dia 28 de janeiro de 2013 e ameaçado utilizar-se da medida no dia 26 de março do mesmo ano, até o momento em que este trabalho é escrito, o país caribenho não suspendeu os direitos sob a proteção do Acordo TRIPS.

Segundo Abbot¹⁰², a adoção da medida é mais preocupante aos EUA por se tratar de um precedente aberto que pode encorajar outros membros a utilizar-se da contramedida, do que efetivamente com as consequências econômicas resultantes, visto o minúsculo mercado do país caribenho.

Essa preocupação americana sobre a ameaça de uma retaliação cruzada no TRIPS faz com que Antígua se encontre em uma posição mais favorável na mesa de negociações, exercendo mais pressão sobre o Estado norte americano do que seria possível sem a utilização da medida.

Apesar de a ameaça de retaliação cruzada no TRIPS não ter surtido, até então, nenhum efeito concreto no caso Antígua *versus* EUA – Jogos de azar, visto que foi autorizada há pouco mais de 1 ano, entende-se que o temor causado pela medida pode influenciar de maneira decisiva as negociações, e essas tendam a ser vantajosas ao país em desenvolvimento.

3.4 – Brasil *versus* Estados Unidos da América, Algodão.

¹⁰⁰ Tradução livre de “At the same time, it is important that the form that is chosen in order to enact the suspension is such as to ensure that equivalence can and will be respected in the application of the suspension, once authorised. The form should also be transparent, so as to allow an assessment of whether the level of suspension does not exceed the level of nullification. We also note that the suspension of obligations under the TRIPS Agreement may involve more complex means of implementation than, for example, the imposition of higher import duties on goods, and that the exact assessment of the value of the rights affected by the suspension is also likely to be more complex. WTO (2007 US – Gambling, para.5.3)

¹⁰¹ Ponto 3.1.1 desse trabalho.

¹⁰² ABBOT, Frederick M. 2009. P 7-8.

O último e mais importante caso em que a retaliação cruzada no TRIPS foi permitida é o do Brasil *versus* Estados Unidos da América – Algodão. O caso envolve dois países com grandes mercados e cifras significativas em jogo.

A controvérsia se estendeu de 2002 a 2014, e tratou sobre a legalidade dos subsídios americanos aos produtores de algodão de seu país frente aos acordos da OMC, culminando com um acordo entre as partes que foi comemorado pelos produtores de algodão brasileiros como uma vitória.

3.4.1 - Um breve panorama do mercado mundial de algodão

O algodão é um *commodity* muito importante para o mercado global, sendo sua produção anual estimada em 25 milhões de toneladas¹⁰³ concentrada em basicamente em China, Índia, Paquistão, Uzbequistão, Brasil, Turquia e Estados Unidos, sendo esse último responsável por 40% do comércio mundial do produto.

Segundo Watkins¹⁰⁴, um bilhão de pessoas em países em desenvolvimento estão direta ou indiretamente envolvidas com a produção e comércio de algodão, sendo assim, o mercado mundial do *commodity* é de crucial importância para as necessidades dessa população.

Por se tratar de um produto com alto custo de produção, os países com mais tecnologia e poder econômico são capazes de influenciar com maior eficácia os preços do mercado global.

Atualmente os estoques de algodão mundial estão muito altos, e isso vem ocorrendo desde a década de 90, por causa de um excesso de oferta, protagonizado notavelmente pelos Estados Unidos. Esse excesso de oferta ocasionado por incentivos à produção faz com que os preços baixem, por efeito lógico da lei da oferta e procura.

Segundo o sistema de medição de preços de algodão Cotlook Index, o preço do algodão chegou a U\$ 0,46 por libra no ano de 2002, enquanto o mesmo peso do produto era vendido por U\$ 0,97 no ano de 1995.

¹⁰³Dado fornecido pela CONAB. Disponível em: http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/camaras_setoriais/Algodao/27RO/App_Propespec%C3%A7%C3%A3o_safras_Algod%C3%A3o.pdf. Acessado em 12/10/2014.

¹⁰⁴WATKINS, K. 2002. Cultivating poverty: The impact os US cotton subsidies on Africa. Oxfam Briefing Paper 30. Oxford, UK: Oxfam.

Na safra 2001/2002, os Estados Unidos produziram o recorde de 20.3 milhões de toneladas métricas de algodão, representando um aumento de 42% se comparado ao ano de 1998.

Para o autor Fuzhi Cheng, esses dados deveriam comprovar que os Estados Unidos têm a produção de algodão mais eficiente que a de seus concorrentes, visto que, quando os preços baixam, somente aqueles com preços de produção muito mais baixos estariam aptos a expandir a produção.¹⁰⁵

Contudo, o Estado norte americano não é um produtor eficaz como se poderia imaginar. Segundo o International Cotton Advisory Committee (ICAC), países como Benim e Burkina Faso produzem algodão ao custo de U\$ 0,30 por libra, enquanto os Estados Unidos gastam U\$ 0,70 para produzir o mesmo peso do produto.

Apesar disso, os Estados Unidos foram capazes de aumentar sua área de cultivo, bem como sua produção, ao passo que países com uma produção muito mais barata foram forçados a diminuir os seus investimentos em plantio devido aos baixos preços.

Segundo o autor¹⁰⁶, o motivo disso são os subsídios oferecidos pelo governo americano aos produtores de algodão. No ano de 2001 os gastos do governo com subsídios ao algodão passaram de U\$ 4 bilhões, maior que a própria produção do país, que foi de U\$ 3 bilhões.

Com o Farm Act de 2002 os agricultores americanos o preço garantido a no mínimo U\$ 0,52 centavos por libra, sem contar outros incentivos para aumentar seus lucros. O resultado disso foi que os algodoeiros americanos receberam na safra 2001/2002 U\$ 0,72 por libra, enquanto a média de mercado mundial era de U\$ 0,46.

Esse tipo de subsídio impede uma concorrência justa por parte dos demais países, fazendo com que os demais Estados produtores de algodão sofram sérios prejuízos. Foi nesse contexto de insatisfação e desequilíbrio do mercado que o

¹⁰⁵ CHENG, Fuzhi. The WTO Dispute Settlement Mechanism and Developing Countries: The Brazil-U.S. Cotton Case. In "Case Study #9-4 of the program: Food Policy for Developing Countries: The Role of Government in the Global Food System". Cornell University, Ithaca, New York, Estados Unidos. 2007. P. 3.

¹⁰⁶CHENG, Fuzhi. The WTO Dispute Settlement Mechanism and Developing Countries: The Brazil-U.S. Cotton Case. In "Case Study #9-4 of the program: Food Policy for Developing Countries: The Role of Government in the Global Food System". Cornell University, Ithaca, New York, Estados Unidos. 2007. P. 3.

Brasil requereu a abertura de uma consulta com os Estados Unidos da América junto ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, no ano de 2002.

3.4.2 - Relatório do procedimento do OSC no caso DS267.

A controvérsia teve início no dia 27 de setembro de 2002, quando o Brasil requisitou uma consulta com os Estados Unidos da América questionando os subsídios governamentais para os produtores de algodão do país norte americano.

Segundo o Brasil, alguns dos subsídios eram proibidos ou acionáveis¹⁰⁷, sendo inconsistentes com os artigos 5 (c), 6.3 (b), (c) e (d), 3.1 (a), (b), e 3.2 do Acordo de Medidas de Subsídios e Compensação (ASCM); Artigos 3.3, 7.1, 8, 9.1 e 10.1 do Acordo de Agricultura¹⁰⁸; e Artigo III:4 do GATT de 1994.

O painel foi criado no ano seguinte, tendo seu relatório circulado aos membros no dia 8 de setembro de 2004, decidindo favoravelmente ao Brasil na medida que:

1 - As garantias de crédito para a exportação agrícola são sujeitas à disciplina de subsídios da OMC, e três programas americanos de garantia de crédito para a exportação, que não tem Cláusula de Paz¹⁰⁹, são proibidos e estão violando a disciplina da OMC.

2 - Os Estados Unidos proporcionam aos produtores de algodão vários outros subsídios proibidos.

3 - Os programas de suporte doméstico dos Estados Unidos em relação ao algodão não são protegidos pela Cláusula de Paz, e alguns desses programas

¹⁰⁷ Os subsídios dentro da OMC são regulados pelo Acordo em Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC), que disciplina os subsídios específicos em três formas: os subsídios proibidos, elencados no artigo 3º; os subsídios acionáveis do artigo 5º, e os subsídios permitidos, dispostos no artigo 8º. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/o-ministerio/conheca-o-ministerio/tecnologicos/cgc/solucao-de-controversias/mais-informacoes/texto-dos-acordos-da-omc-portugues/1.1.11-acordo-sobre-subsidios-e-medidas-compensatorias/view>. Acessado em 14/10/2014.

¹⁰⁸ Segundo o documento, "o objetivo de longo prazo cima mencionado consiste em proporcionar reduções progressivas substanciais em matéria de apoio e proteção à agricultura, a serem mantidas durante um período acordado de tempo, resultando na correção e prevenção de restrições e distorções em mercados agrícolas mundiais. "Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/o-ministerio/conheca-o-ministerio/tecnologicos/cgc/solucao-de-controversias/mais-informacoes/texto-dos-acordos-da-omc-portugues/1.1.2-acordo-sobre-agricultura/view>. Acessado em 14/10/2014.

¹⁰⁹ A Cláusula de Paz teve vigência até o ano de 2003, e protegia os subsídios agrícolas dos países desenvolvidos contra reclamações junto à OMC desde que atendam aos compromissos nacionais de redução de subsídios negociados na Rodada do Uruguai.

resultam em sérios prejuízos aos interesses brasileiros na forma de supressão de preços no mercado mundial.¹¹⁰

Circulada a decisão, os EUA recorreram ao Corpo de Apelação, que, por sua vez, manteve a determinação do painel em todos os pontos atacados pelo país norte americano.

Em outubro de 2006, o então Diretor Geral da OMC Pascal Lamy abriu um painel de observação, a pedido de ambos os Estados. Esse painel decidiu que:

Os Estados Unidos agiram de forma inconsistente com o Artigo 10.1 do Acordo de Agricultura ao aplicar subsídios de exportação numa forma que resultou na evasão de compromissos de subsídio de exportação dos EUA com respeito a certos produtos programados e não programados, tendo como resultado atos inconsistentes com o Artigo 8 do Acordo de Agricultura.

Com relação ao GSM102 (Garantia de Crédito para Exportação) emitido depois do dia 1 de julho de 2005, também agiu de forma inconsistente com Artigos 3.1(a) e 3.2 do ASCM ao dar subsídios de exportação a produtos não programados e dar subsídios em excesso a produtos programados, de acordo com o Acordo de Agricultura.

Ao agir inconsistentemente com os artigos 10.1 e 8 do Acordo de Agricultura e Artigos 3.1(a) e 3.2 do ASCM, os EUA falharam em trazer suas medidas em conformidade com o Acordo de Agricultura e falharam também em retirar o subsídio sem demora.¹¹¹

Dessa decisão do painel de observação ambas as partes apelaram ao Corpo de Apelação, que, por sua vez, manteve quase que integralmente a sentença, afirmando que o programa de suporte aos produtores de algodão não havia sido criado com o intuito de cobrir custos e perdas dos agricultores, e sim, subsidiar a exportação do setor, prejudicando a livre concorrência.

3.4.3 - Da efetivação da decisão

¹¹⁰ Resumo da decisão do painel dada pela OMC. Disponível em http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm. Acessado em 14/10/2014.

¹¹¹ Livre tradução de: —*Regarding GSM 102 export credit guarantees issued after 1 July 2005 the United States acts inconsistently with Article 10.1 of the Agreement on Agriculture by applying export subsidies in a manner which results in the circumvention of US export subsidy commitments with respect to certain unscheduled products and certain scheduled products, and as a result acts inconsistently with Article 8 of the Agreement on Agriculture. Regarding GSM 102 export credit guarantees issued after 1 July 2005 also acts inconsistently with Articles 3.1(a) and 3.2 of the SCM Agreement by providing export subsidies to unscheduled products and by providing export subsidies to scheduled products in excess of the commitments of the United States under the Agreement on Agriculture. By acting inconsistently with Articles 10.1 and 8 of the Agreement on Agriculture and Articles 3.1(a) and 3.2 of the SCM Agreement the United States has failed to comply with the DSB recommendations and rulings. Specifically, the United States has failed to bring its measures into conformity with the Agreement on Agriculture and has failed to withdraw the subsidy without delay* – Site daOMC, DS267. Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm. Acessado em 12/10/2014.

No tocante a efetivação da decisão do OSC no caso DS267, envolvendo Brasil e Estados Unidos da América, apesar de as discussões sobre o cumprimento ou não das decisões do primeiro painel se estenderem até 2009, os pedidos de autorização para suspensão de concessões se deu ainda em 2005. Esses pedidos tratavam dos subsídios proibidos e subsídios acionáveis

O Brasil, alegando que o período razoável de tempo já havia então expirado, requisitou a suspensão de concessões de obrigações tarifárias reguladas pelo GATT 1994, impondo custos adicionais aos produtos advindos do país norte americano.

Ainda, por entender que não era prático e efetivo aplicar exclusivamente as medidas de retaliação no GATT, o Estado membro requereu ainda que fossem autorizadas suspensões em direitos de propriedade intelectual regulados pelo TRIPS, bem como impostos de serviços regulados pelo GATS.

Os Estados Unidos, assim como fizeram no caso Antígua e Barbuda, desafiaram o requerimento de retaliação cruzada, tanto no nível das suspensões requisitadas, como alegando que o artigo 22.3 do ESC não havia sido respeitado.

Em agosto de 2005, antes de serem julgadas os contra argumentos do país norte americano, ambos os litigantes requereram a suspensão do pedido de retaliação cruzada do artigo 22.6 por estarem em negociações para a resolução da controvérsia.

Essa suspensão durou até agosto de 2008, quando o Brasil requereu a continuidade do processamento dos pedidos, que foram decididos em agosto do ano seguinte.

Os árbitros entenderam que, no tocante a subsídios proibidos, o Brasil poderia retaliar os Estados Unidos em bens de consumo regulados pelo GATT em um valor que não excedesse U\$147.7 milhões no ano de 2006, e para os anos subsequentes, uma quantia a ser determinada mediante a metodologia apresentada na decisão.

Os árbitros entenderam ainda, que no caso de o nível total de contramedidas para os anos subsequentes viessem a exceder o limite descrito na decisão, o Brasil poderia suspender obrigações protegidas pelo TRIPS e GATS, desde que não excedessem o limiar determinado.

No tocante aos subsídios acionáveis, os árbitros entenderam que o Brasil poderia retaliar o estado norte americano em U\$147.3 milhões, nos mesmos termos da decisão dos subsídios proibidos, podendo utilizar-se da retaliação cruzada no caso do valor passível de retaliação nos anos subsequentes se tornar maior que o valor homologado na decisão.

Com essas decisões, o Brasil se encontrou em posição bastante vantajosa em face aos EUA, que se viram obrigados a entrar em negociações. Esse diálogo teve início em 2010, e fez com que o país sul americano requeresse a suspensão da aplicação das medidas, que durou até o ano de 2014, quando os países finalmente chegaram a um acordo, como passará a ser tratado no item seguinte.

3.5 – Os acordos resultantes dos casostratados.

Os acordos resultantes dos casos em que a Retaliação Cruzada no TRIPS foi autorizada foram significativamente proveitosos aos países em desenvolvimento, se comparados a casos similares em que as medidas não foram requeridas.

O estudo apresentado por McCall Smith¹¹² demonstra claramente que o Equador obteve uma vitória histórica no caso em que litigou em face da União Europeia, que ficou conhecido como Bananas III, como já explicado em título próprio.

No mesmo sentido, Brasil e Estados Unidos vinham tentando chegar a um acordo sobre o caso do algodão desde o início da controvérsia, pois são importantes parceiros de negócios, o que proporciona vantagens múltiplas a ambos os Estados. Um procedimento junto ao Órgão de Solução de Controvérsias era um fator que atravancava as relações entre os países.

Ocorre que os Estados Unidos obtêm vantagem de seus subsídios do algodão, retirando vários países produtores do *commodity* do mercado global, e a capacidade de retaliação do Brasil é limitada, pelo tamanho de sua economia e pelos efeitos adversos que essa medida poderia causar ao país em desenvolvimento.

¹¹²SMITH, James McCall. "Compliance Bargaining in the WTO: Ecuador and the Banana Dispute." In. *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, ed. J. Odell, 257. Cambridge University Press, 2006. Disponível em: http://vi.unctad.org/digital-library/?act=show&doc_name=ecuador-wtocompbarg. Acessado em 09/10/2014.

Como demonstrado acima, o Brasil, seguindo o precedente aberto pelo Equador no caso Bananas III, optou por requerer a retaliação cruzada em direitos de propriedade intelectual, de acordo com o Artigo 22.6 do ESC.

Existe certa dose de ironia nesta situação, como mencionado por Karin Klempp Franco¹¹³, pois os Estados Unidos foram os principais incentivadores do acordo TRIPS, exercendo enorme pressão para que este se tornasse um acordo imprescindível aos membros que quisessem aderir à Organização Mundial do Comércio, como visto acima. Agora, é exatamente a partir do TRIPS que o Brasil consegue forçar uma negociação favorável no contencioso do algodão.

A autorização dada ao Estado sul americano pelo OSC fez com que o seu poder de retaliação aumentasse substancialmente, pois essa modalidade de retaliação traz diversos benefícios ao país retaliante, como já demonstrado nesse trabalho.

Com a finalidade de evitar uma efetiva retaliação, o Estado norte americano se viu obrigado a se sentar junto ao Brasil na mesa de negociações para dar fim ao litígio.

As negociações entre os Estados se estenderam do ano de 2010 até o dia 1º de outubro de 2014, quando, em Washington, o ministro das Relações Exteriores, Luiz Alberto Figueiredo, o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Neri Geller e o secretário de Agricultura dos Estados Unidos, Tom Vilsack juntamente com o representante americano do Comércio, Michael Froman, firmaram um acordo resolvendo o contencioso do algodão.

No acordo ficou estabelecido que o governo americano fará o pagamento de US\$ 300 milhões, no prazo de 21 dias, ao Instituto Brasileiro do Algodão. Esses recursos serão destinados a investimentos em tecnologia, infraestrutura e logística para o produto. O montante será somado aos US\$ 505 milhões pagos ao instituto entre 2010 e 2013 para que o Brasil não exercesse o direito de retaliação.

Além disso, o programa de créditos à exportação (GSM102) será revisto pelo governo americano, os agricultores que até então podiam exportar o produto

¹¹³FRANCO, Karin Klempp. Dois criadores e duas criaturas – Da relação entre a proteção à propriedade intelectual no Brasil e os Subsídios governamentais americanos aos produtores de algodão.

com prêmio-seguro de 36 meses, passarão a ter esse benefício por apenas 18 meses, o que deve causar um aumento de competitividade para os demais países¹¹⁴.

Para o presidente da Abrapa Gilson Pinesso¹¹⁵, essas alterações no programa de créditos à exportação americana foram as maiores conquistas do acordo, pois não valem apenas para os incentivos ao algodão, e sim ao agronegócio americano como um todo.

Em contrapartida, o Brasil se compromete a não recorrer à OMC para discutir a questão dos subsídios americanos no setor algodoeiro até o ano de 2018, quando acaba a vigência da lei agrícola americana (Farm Bill).

Welber Barral¹¹⁶, que assessorou Abrapa no contencioso, afirmou que esse é um acordo histórico, por dar uma solução ao principal entrave comercial entre Estados Unidos e Brasil, segundo o autor é possível que as relações entre os países melhorem daqui para frente.

O acordo está sendo comemorado como uma vitória também pelos algodoeiros nacionais, visto que após 12 anos de contencioso conseguiram uma compensação pelos prejuízos causados pelas políticas de subsídio americanas.

Não há dúvidas de que a negociação só chegou a termos tão benéficos aos agricultores brasileiros devido, em grande parte, ao receio americano de que a retaliação cruzada no TRIPS fosse utilizada pelo governo brasileiro.

Assim como nos outros casos estudados neste trabalho, a mera ameaça de retaliação cruzada em direitos de propriedade intelectual leva os países desenvolvidos a negociar com os menos abastados, por saberem dos resultados que a contramedida pode trazer.

¹¹⁴Notícia veiculada pelo Correio Braziliense em 02/10/2014. Disponível em http://www.correio braziliense.com.br/app/noticia/economia/2014/10/02/internas_economia,450189/ministro-diz-que-pagamento-de-us-300-mi-pelos-eua-zera-debitos-do-algodao.shtml. Acessado em 12/10/2014.

¹¹⁵Notícia veiculada pela revista Veja em 02/10/2014. Disponível em <http://veja.abril.com.br/noticia/economia/eua-e-brasil-acertam-fim-de-disputa-em-mercado-de-algodao>. Acessado em 12/10/2014.

¹¹⁶Notícia veiculada pela revista Veja em 02/10/2014. Disponível em <http://veja.abril.com.br/noticia/economia/eua-e-brasil-acertam-fim-de-disputa-em-mercado-de-algodao>. Acessado em 12/10/2014.

O único caso em que ainda não se chegou a um acordo é o de Antígua e Barbuda *versus* Estados Unidos, visto que Antígua requereu a autorização para retaliação cruzada apenas em 2013. Contudo, analisando os outros casos, em que as negociações levaram anos, pode-se supor que os Estados chegarão a um acordo em médio prazo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do estudo feito sobre a Organização Mundial do Comércio, seus princípios e funcionamento, pode-se inferir que uma das principais metas da organização é a liberalização do comércio mundial e incentivo ao crescimento dos países menos desenvolvidos.

Para que os acordos da OMC sejam cumpridos de forma plena, foi criado o Órgão de Solução de Controvérsias, regido pelo Entendimento relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias.

O OSC é tido como uma inovação muito positiva e importante para o comércio mundial, pois traz um sistema baseado em regras preestabelecidas e muito menos suscetível a pressão exercida pelos Estados membros. Isso faz com que diminuam as diferenças de poder entre os membros, e as decisões sejam pautadas nas normas, e não no poder dos Estados membros¹¹⁷.

No entanto, o problema do OSC se dá no momento de implementação de suas decisões. Pode-se afirmar que falta eficiência aos veredictos dados no âmbito do comércio mundial, quando estão em jogo os interesses de países com diferentes potenciais econômicos. O que prejudica principalmente os países em desenvolvimento.

Esse problema ocorre devido à falta de coercibilidade das decisões tomadas pelo órgão, tendo em vista a soberania estatal de seus membros. Isto é, o Estado membro, visto que é soberano, pode optar por enquadrar ou não sua conduta tida como desviante em face o acordado com a OMC.

Os remédios normalmente oferecidos pelo OSC, quais sejam, a recomendação, sugestão e compensação, sofrem do mesmo problema. Os países desviantes podem optar por cumpri-los ou não. O que torna essas medidas ineficazes em significativo número de casos.

O único remédio que independe da livre decisão do membro desviante é a retaliação, mas como visto neste trabalho, essa medida causa severos efeitos

¹¹⁷CHENG, Fuzhi. The WTO Dispute Settlement Mechanism and Developing Countries: The Brazil-U.S. Cotton Case. In "Case Study #9-4 of the program: Food Policy for Developing Countries: The Role of Government in the Global Food System". Cornell University, Ithaca, New York, Estados Unidos. 2007. P. 1.

colaterais, aumentando os preços dos produtos importados do membro retaliado, elevando os custos para os consumidores, além de ser ineficaz como ferramenta para exercer pressão sobre o membro desviante, fim último dos remédios do OSC.

Esses defeitos da retaliação são potencializados quando estão em jogo os interesses de países economicamente assimétricos, tornando o remédio inócuo em inúmeros casos.

Contudo, existe uma solução legal, prevista no artigo 22.6 do ESC, para esses sérios problemas da retaliação. A solução proposta por esse trabalho é a retaliação cruzada em direitos de propriedade intelectual, mais precisamente na área de patentes, por diversos motivos:

1 – Ao passo que a retaliação em bens de consumo ou serviço aumenta o preço dos produtos e serviços oriundos do país retaliado, prejudicando o consumidor do Estado retaliante, a retaliação cruzada no TRIPS diminui os preços de importação, fomentando a economia.

2 – A retaliação cruzada em direitos de propriedade intelectual causa uma pressão muito forte sobre os países desenvolvidos, principais detentores desses direitos, obrigando esses a se enquadrar aos ditames da OMC ou oferecer acordos generosos aos países vencedores da disputa.

3 – As patentes têm registro nacional, o que facilita a investigação sobre sua origem, evitando possíveis erros de retaliação a direitos pertencentes a empresas ou pessoas que não sejam nacionais do membro retaliado.

4 – A mensuração econômica de patentes é relativamente simples, este tipo de avaliação é feito diariamente por empresas especializadas em compra e venda de ativos intangíveis, ou fusão e incorporação de empresas.

5 – Os dados protegidos pela patente estão previamente publicados, portanto, para que se tenha acesso ao produto protegido a fim de que seja produzido pelo país retaliante, não é necessário qualquer tipo de processo de requerimento de dados.

6 – A produção dos produtos retaliados pelo membro em desenvolvimento geraria lucros que poderiam ser reinvestidos em pesquisa e fomento à indústria

nacional, promovendo o desenvolvimento do membro mais pobre, princípio balizador da Organização Mundial do Comércio.

Por fim, os casos concretos apresentados neste trabalho¹¹⁸ dão indícios da eficiência dessa modalidade de retaliação, visto que, tanto no caso brasileiro quanto no caso equatoriano, os acordos firmados para que se desse fim ao contencioso foram muito positivos aos países com economias mais frágeis, ao contrário do histórico dos outros remédios fornecidos pelo OSC.

Por todos esses motivos acima expostos, a retaliação cruzada em direitos de propriedade intelectual se demonstra como a alternativa legal que pode solucionar o problema da ineficácia das decisões e remédios usuais do Órgão de Solução de Controvérsias, fazendo com que as reclamações dos países mais pobres sejam ouvidas mais claramente pelas potências mundiais.

¹¹⁸ O segundo caso apresentado, Antígua e Barbuda *versus* Estados Unidos, teve a retaliação no TRIPS autorizada recentemente, motivo pelo qual ainda não é possível saber o seu desfecho.

BIBLIOGRAFIA

1. ABBOT, Frederick M. – **Cross-Retaliation in TRIPS: Options for Developing Countries.** Dispute Settlement and Legal Aspects of International Trade. Issue Paper No.8. ICTSD - Florida State University College of Law. Tallahassee – Florida. 2009.
2. AMARAL, Renata Vargas. **Retaliação Cruzada na OMC: Disciplina e desafios para o sistema multilateral de comércio.** Tese de Doutorado. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de pós-graduação em Direito. Florianópolis. 2012.
3. ANDREZ, Jaime. **Propriedade Industrial e Concorrência: Uma leitura econômica da sua inevitável complementaridade.** Revista de concorrência e regulação. - ISSN 1647-5801. - Coimbra. - A. 1, nº2 (Abril-Junho) 2010.
4. BARBOSA, Denis Borges. **Licitações, Subsídios e Patentes: Após a Organização Mundial do Comércio de 1994.** Direito do Desenvolvimento Industrial Vol. II. Editora Lumen Juris. Rio de Janeiro. 1997.
5. BARRAL, Welber Oliveira. **O Brasil e o protecionismo** / Organizador Welber Oliveira Barral – São Paulo: Aduaneiras, 2002.
6. BARRAL, Welber. **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais** / organizado por Welber Barral; Florianópolis: Diploma Legal, 2000.
7. BARROS, Maria Carolina Mendonça de. **Antidumping e protecionismo** – São Paulo: Aduaneiras, 2003.
8. BONAVIDES, Paulo. **Ciência Política.** 10ª Edição: Malheiros Editores LTDA. São Paulo – SP. 2001
9. BOWN, Chad P. PAUWELYN, Joost. **The Law, Economics and Politics of Retaliation in WTO Dispute Settlement.** Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
10. BOWN, Chad P., “**Developing Countries as Plaintiffs and Defendants in GATT/WTO Trade Disputes**” em *The World Economy*, 27:59-80. 2004. Disponível em: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2004.00588.x/abstract>. Acessado em 05/09/2014
11. BROGINI, Gilvan Damiani. **OMC e indústria nacional: as salvaguardas para o desenvolvimento** – São Paulo: Aduaneiras. 2004.
12. BUSCH, Marc L. REINHARDT, Eric. **Developing Countries and GATT/WTO Dispute Settlement.** *Journal of World Trade.* Edição 37(4). Países Baixos: Kluwer Law International. 2003. Disponível em:

- http://www.researchgate.net/publication/228559226_Developing_countries_and_general_agreement_on_tariffs_and_tradeworld_trade_organization_dispute_settlement/links/00b495230a0305ec8c000000. Acessado em 04/09/2014.
13. BUSCH, Marc L. REINHARDT, Eric. **The WTO Dispute Settlement Mechanism and Developing Countries**. In: Trade Brief on the WTO Dispute Settlement. Sida: Department for Infrastructure and Economic Cooperation. Stockholm: Edita Sverige AB, 2004.
 14. CHENG, Fuzhi. **The WTO Dispute Settlement Mechanism and Developing Countries: The Brazil-U.S. Cotton Case**. In "Case Study #9-4 of the program: Food Policy for Developing Countries: The Role of Government in the Global Food System". Cornell University, Ithaca, New York, Estados Unidos. 2007.
 15. CUNHA, Fábio Carneiro. **Tratamento dos Países em Desenvolvimento na Organização Mundial do Comércio**. Curitiba: Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Direito da Faculdade de Direito da UFPR, 2003.
 16. DAVEY, William J. **The WTO Dispute Settlement System: the first decade**. In: Journal of International Economic Law. Vol. 8, Oxford University Press. 2005.
 17. FONTOURA, Jorge. **Revista de informação legislativa**, v. 38, n. 153, p. 23-31, jan./mar. de 2002. Disponível em <http://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/745>. Acessado em 06/10/2014.
 18. FRANCO, Karin Klemp. **Dois criadores e duas criaturas – Da relação entre a proteção à propriedade intelectual no Brasil e os Subsídios governamentais americanos aos produtores de algodão**. Em Revel Nr. 3 – Revista eletrônica do IBPI. ISSN – 2176-5057. 2011.
 19. FRIEDRICH, Tatyana Scheila. **O caminho para o fortalecimento do comércio, do desenvolvimento e da integração regional: retorno ao Keynesianismo?** em Integração regional e desenvolvimento / Welber Barral, Romeu Felipe Bacellar Filho (organizadores) – Florianópolis: Fundação Boiteux, 2007
 20. GRUNDMAN, V. Rock. **The New Imperialism: the extraterritorial application of U.S. Law**. Publicado na revista The International Lawyer, edição número 14, ABA Publishing, 1980.
 21. HOEKMAN, Bernard. **The WTO: functions and basic principles**. In: ENGLISH, Philip; HOEKMAN, Bernard; MATOO, Aaditya. Development, Trade and the WTO. Washington, DC: The World Bank, 2002.
 22. HUDEC, Robert E. **Broadening the Scope of Remedies in WTO Dispute Settlement**. Em Friedl Weiss & Jochem Wiers, eds., Improving WTO Disputes

- Settlement Procedures. Cameron May Publishers. 2000 Disponível em http://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/HUDEC_Broadening-the-Scope-of-Remedies.pdf. Acessado em 28/8/2014. Acessado em 02/11/2014.
23. IHERING, Rudolf von. **A Luta Pelo Direito**. Coleção a obra-prima de cada autor. Tradução de Pietro Nasseti. 2ª Edição, Editora Martin Claret Ltda. São Paulo - SP, 2000. Título original "Der Kampf um's Recht.
 24. JACKSON, John Howard. **The World Trading System**. (2ed.) Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2000.
 25. JAEGER JUNIOR, Augusto. **Direito internacional da concorrência**. Curitiba: Juruá, 2008.
 26. KEOHANE, Robert. **After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy** (Princeton Classic Editions). Princeton University Press, 1ª Edição – Princeton – New Jersey. 2005.
 27. LEONARDOS, Gustavo Starling; SOUTO MAIOR, Rodrigo de Azevedo. **Retaliação Cruzada e Propriedade Intelectual: o Projeto de Lei Número 1893, de 2007**. Disponível em: <http://www.iabnacional.org.br/IMG/pdf/doc-1249.pdf> acessado em 16/09/2014. Acessado em 01/10/2014.
 28. LUHMANN, Niklas. **Sociologia do Direito I** / Niklas Luhmann; tradução de Gustavo Bayer – Rio de Janeiro - RJ: Edições Tempo Brasileiro, 1983.
 29. MATSUSHITA, Mitsuo, Schoenbaum, Thomas J. and Mavroidis, Petro C. **The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy**. New York: Oxford University Press, Estados Unidos, 2003.
 30. MELLO, Celso d. de Albuquerque. **Direito Internacional Econômico**. Rio de Janeiro: Renovar. 1993.
 31. NASSER, Rabih Ali. **A OMC e os Países em Desenvolvimento**. São Paulo. Aduaneiras, 2003.
 32. NORDSTROM, Hakan; SHAFFER, Gregory. **Access to Justice in the World Trade Organization: The Case for a Small Claims Procedure? A preliminary Analysis**. Issue Paper number 2. International Centre for Trade and Sustainable Development: Genebra, 2007. Disponível em <http://www.ictsd.org/themes/global-economic-governance/research/access-to-justice-in-the-wto-the-case-for-small-claims> e <http://ictsd.org/i/publications/11306/>. Acessado em 04/09/2014.
 33. SCHEFER, Krista Nadakavuraken. **Social Regulation in the WTO: Trade Policy and International Legal Development**. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2010.
 34. SEITENFUS, Ricardo Antônio Silva. **Manual das organizações internacionais** – Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997.

35. SPADANO, Lucas Eduardo F. A. **Cross-agreement retaliation in the WTO dispute settlement system: an important enforcement mechanism for developing countries?** World Trade Review. Oxford. Oxford University Press, 2008.
36. SMITH, James McCall. **“Compliance Bargaining in the WTO: Ecuador and the Banana Dispute.”** In Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA, ed. J. Odell, 257. Cambridge University Press, 2006. Disponível em: http://vi.unctad.org/digital-library/?act=show&doc_name=ecuador-wtocompbarg. Acessado em 09/10/2014.
37. SUTHERLAND, Peter, BHAGWATI, Jagdish, BOTCHWEY, Kwesi, FITZGERALD, Niall, HAMADA, Koichi, JACKSON, John H., LAFER, Celso, MONTBRIAL, Thierry de. **The Future of the WTO: Addressing Institutional challenges in the new millennium.** Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi. World Trade Organization. Suíça, 2004. Disponível em http://www.ipu.org/splz-e/wto-symp05/future_WTO.pdf. Acessado em 03/09/2014.
38. VIEIRA, Andréia Costa. **Os subsídios agrícolas na mesa de negociações.** Publicado em Direito Internacional e da Integração / Luiz Otávio Pimentel, org – Florianópolis: Fundação Boiteux, 2003.
39. WATKINS, K.. **Cultivating proverty: The impact os US cotton subsidies on Africa.** Oxfam Briefing Paper 30. Oxford, UK: Oxfam.2002