



Desenvolvimento em Questão

ISSN: 1678-4855

davidbasso@unijui.edu.br

Universidade Regional do Noroeste do Estado
do Rio Grande do Sul
Brasil

Peixoto Chain, Caio; Ferreira Campos, Victor; dos Santos Sant'Ana, Naiara Leite; Martins Vaz,
Janderson; dos Santos, Antônio Carlos
Disputas Comerciais na OMC e no Mercosul: Divergências entre Brasil e Argentina sob a Perspectiva
da Integração Regional
Desenvolvimento em Questão, vol. 12, núm. 25, enero-marzo, 2014, pp. 127-152
Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul
Ijuí, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75230088006>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

Disputas Comerciais na OMC e no Mercosul:

Divergências entre Brasil e Argentina
sob a Perspectiva da Integração Regional

Caio Peixoto Chain¹

Victor Ferreira Campos²

Naiara Leite dos Santos Sant'Ana³

Janderson Martins Vaz⁴

Antônio Carlos dos Santos⁵

Resumo

O comércio internacional apresenta-se como uma importante forma de internacionalização da produção que está influenciando o crescente movimento de integração regional, ocorrido principalmente a partir dos anos 80. Da mesma forma que as relações comerciais entre países podem impulsionar a integração regional, as divergências comerciais entre eles podem impactar negativamente este processo. O presente trabalho objetivou analisar as divergências comerciais entre Brasil e Argentina postas em prática pela OMC, relacionar estas disputas com o Sistema de Solução de Controvérsias do Mercosul quando acionadas simultaneamente e verificar os impactos no Mercosul. Foram levantados três casos por meio de pesquisa bibliográfica no setor têxtil, agronegócio e petroquímico. Concluiu-se que as disputas comerciais entre Brasil e Argentina ocorreram pela influência de empresas privadas ao se sentirem prejudicadas de alguma forma ante os tratados de integração comercial. Para uma controvérsia ser conduzida a instâncias internacionais, porém, existe uma concordância do governo

¹ Bacharel em Ciências Econômicas, discente do Mestrado em Administração da Universidade Federal de Lavras (Ufla). caiopeixotochain@gmail.com

² Discente de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ). victor_campos87@yahoo.com.br

³ Bacharel em Ciências Contábeis, discente do Mestrado em Administração da Universidade Federal de Lavras (Ufla). nai_leite@yahoo.com.br

⁴ Bacharel em Ciências Contábeis, discente do Mestrado em Administração da Universidade Federal de Lavras (Ufla). jandersonmv@hotmail.com

⁵ Doutor em Administração, FEA/USP. Docente do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Lavras (Ufla). acsantos@dac.ufla.br

nacional de que está havendo algum tipo de violação ao direito comercial internacional. Essas situações tendem a gerar consequências políticas, em geral negativas, entre o país demandante e demandado que afetam o processo de integração regional.

Palavras-chave: Integração Regional. Comércio internacional. Sistema de solução de controvérsias.

TRADE DISPUTES IN THE WTO AND MERCOSUR: DISAGREEMENTS BETWEEN BRAZIL AND ARGENTINA FROM THE PERSPECTIVE OF REGIONAL INTEGRATION

Abstract

International trade presents itself as an important form of internationalization of production that influences the growing movement towards regional integration, occurred mainly from the 80s. In the same way that trade relations between countries can boost regional integration, trade disagreements between them can negatively impact this process. This study aimed to analyze trade disputes between Brazil and Argentina triggered through the WTO; these disputes relate to the Dispute Settlement System of Mercosur when driven simultaneously, and verify the impact on Mercosur. Three cases were collected through literature: In the textile sector, agribusiness and petrochemicals. The research concluded that trade disputes between Brazil and Argentina were influenced by private companies that felt in disadvantage towards the bilateral trade agreements. However, for a dispute to be internationally conducted, there is agreement by the national government if there is some kind of violation in the international trade law. These situations tend to generate political consequences, usually negative, between the complainant and the respondent country that affect the process of regional integration.

Keywords: Regional Integration. International Trade. Dispute Settlement System.

A integração regional entre nações, em seus diferentes níveis de profundidade, vem se intensificando no contexto global a partir dos anos 80 e ganhando destaque na pauta de assuntos de economia internacional. Pode-se definir integração regional como um processo dinâmico de inter-relacionamento entre atores levando à criação de novas formas de governança político-institucionais no âmbito regional, quando os atores podem ser governamentais ou não governamentais, assim como podem ser nacionais, subnacionais ou transnacionais que passam a integrar um sistema político, de tomadas de decisão, comum. (Hoffmann; Coutinho; Kfuri, 2008).

Durante esse período, diversos fatores influenciaram os movimentos de integração; dentre eles a globalização da produção, por meio do movimento de internacionalização da produção e difusão das Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) e a globalização financeira, via desregulamentação dos fluxos internacionais de capitais e privatizações.

A internacionalização da produção possibilitou uma maior integração de estruturas produtivas, tornando-as complementares e obtendo ganhos de escala e de participação de mercado (*market share*) na economia internacional. As Tecnologias de Informação e Comunicação aceleraram o processo de integração na medida em que reduziram os custos operacionais e de transações também diminuindo as grandes distâncias geográficas. A desregulamentação dos fluxos internacionais de capitais e as privatizações incentivaram a transferência de riqueza e possibilitaram um maior acesso a mercados.

Gonçalves (2005) descreve que as três formas de internacionalização da produção possibilitam que residentes de um país tenham acesso a bens e serviços originados de outro país, a saber: comércio internacional em que o acesso às mercadorias produzidas em outro país se dá por meio das exportações (ótica do país de origem da empresa) e importações (ótica do país receptor da produção); Investimento Direto Estrangeiro (IDE), quando a empresa não residente atua em uma economia nacional por intermédio de filiais, subsidiárias ou *joint venture*; relações contratuais em que, por meio

de contratos, o agente econômico externo permite que o residente produza os bens e serviços em seu país. Exemplo: Franquias, assistência técnica, licenças, *royalties*, etc.

O presente trabalho possui ênfase no aspecto de comércio internacional, posto que as relações comerciais são fundamentais para o entendimento dos processos de integração econômica regional. De acordo com Averbug (1999), um dos fatores determinantes para o impulso do comércio exterior brasileiro durante a década de 90 foi a iniciativa de integração regional com o Mercado Comum do Sul (Mercosul).

Considerando a importância do comércio internacional para as economias nacionais, o problema de pesquisa desenvolvido neste trabalho está relacionado ao fato de que, mesmo em esforços cooperativos entre nações visando à integração regional, também ocorrem conflitos de interesses. Nesse sentido, faz-se necessário aprofundar o conhecimento sobre as divergências comerciais e suas formas de solução ocorridas no âmbito do Mercosul, em especial entre os principais *players* do bloco: Brasil e Argentina.

Os objetivos desta pesquisa foram: Comparar os Sistemas de Soluções de Controvérsias da OMC e do Mercosul, analisar as divergências comerciais entre Brasil e Argentina – desde a criação do Mercosul em 1991 – acionadas via Órgão de Solução de Controvérsias Comerciais da Organização Mundial de Comércio – OMC (sistema externo ao bloco), relacionar essas disputas com o Sistema de Solução de Controvérsias do Mercosul (sistema interno do bloco) quando acionadas simultaneamente, e analisar as contradições e insuficiências do Sistema de Solução de Controvérsias do Mercosul.

Como justificativa para a presente análise entende-se que, devido ao peso econômico e político dentro do Bloco – e da América do Sul como um todo –, Brasil e Argentina possuem relevante papel nos avanços rumo a um processo de integração regional, como foi o papel de Alemanha e França na construção da União Europeia, conforme comentado por Gorender (1995):

Enquanto a Alemanha procura firmar sua posição e atender às cautelas dos demais participantes do bloco, a estratégia da França, segunda nação mais forte, tem sido a de garantir uma posição de preeminência mediante aliança especial com a Alemanha, servindo de contrapeso a esta e oferecendo as ressalvas requeridas pelos países associados em favor do projeto de avanço da UE no sentido de degraus mais altos da unificação (p. 101).

As informações sobre as disputas comerciais envolvendo Brasil e Argentina – tanto como demandante (ou reclamante) como demandado (ou respondente) – foram levantadas por meio de documentos oficiais disponíveis no banco de dados da OMC e do Mercosul. Para o refinamento dos resultados e resgate do conhecimento acumulado sobre o assunto, foi utilizado o procedimento da pesquisa bibliográfica. Conforme Raupp e Beuren (2003), esse método abrange um referencial sobre o tema que já se tornou público por meio de artigos científicos, livros, teses, dissertações, jornais, revistas, anais de eventos científicos, dentre outros, reunindo conhecimento capaz de ser trabalhado em uma perspectiva histórica ou com o intuito de atribuir uma nova leitura e interpretação de trabalhos antes isolados.

Durante os anos 80, com o processo de redemocratização da América Latina e intensificação da globalização de mercados mundiais, Brasil e Argentina tornaram-se grandes parceiros comerciais. De acordo com Guedes e Chain (2009), no período de 2003 a 2007 o Brasil foi o destino de mais de 15% das exportações argentinas e mais de 30% das importações argentinas foram provenientes do Brasil. Os autores concluíram que o Mercosul proporcionou um aumento substancial das relações comerciais bilaterais dominadas principalmente pelas grandes empresas transnacionais dos setores automotivo, petroquímico e agronegócio.

Ao estimar o Índice Hirschmann-Herfindahl (IHH) médio para mensurar o grau de concentração das exportações do Brasil com seus 15 maiores parceiros comerciais – no período de 1990 até 2005 – Castilho (2007) cons-

tatou que o país com o qual o Brasil apresentou uma pauta de exportações mais diversificada foi a Argentina, seguida pelo Paraguai, outro parceiro do Mercosul no período analisado pelo estudo.

Nota-se que o Brasil apresentou em seu comércio com a Argentina e também com o Mercosul uma particularidade; é exportador de produtos com maior nível de valor agregado e importador de produtos primários com valor agregado mais baixo, ao contrário da relação com outros blocos (Guedes; Chain, 2009).

Em relação ao comércio com o resto do mundo, sabe-se da crescente presença de Brasil e Argentina como *players* de importância no cenário internacional. Conforme Guedes e Silva (2011), esse fato possui implicações geoestratégicas, pois estes dois países são um dos únicos no mundo que possuem escala para aumentar simultaneamente a produção de alimentos e agroenergia (fonte de energia renovável como o biodiesel e o etanol) tornando peculiar o tecido empresarial produtivo dos dois países ante o mercado mundial.

A Organização Mundial do Comércio e seu Sistema de Solução de Controvérsias

O sistema Bretton Woods tinha como objetivo regular a política econômica internacional a partir da 2ª Guerra Mundial e era formado por três pilares básicos: Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional e Organização Internacional do Comércio. Este último não foi efetivamente criado porque o congresso americano não ratificou o acordo necessário para isso. Foi então elaborado o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), em 1947, durante a primeira das grandes rodadas de negociações comerciais multilaterais (Rodada de Genebra). Este acordo tinha como objetivo diminuir as barreiras comerciais e garantir um acesso mais equitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre-comércio.

Ao longo das décadas seguintes diversas rodadas de negociações multilaterais foram conduzidas entre os países discutindo temas como reduções tarifárias, barreiras não tarifárias e acordos *antidumping*. A crise do petróleo nos anos 70 ocasionou uma grave recessão econômica com crescente nível de desemprego e motivou os governos dos países desenvolvidos a adotarem medidas protecionistas. Esse fato demonstrou a falta de efetividade do GATT. Em 1995, após a Rodada Uruguai, a OMC entrou em funcionamento em substituição ao GATT. Rêgo (1996) explica que o GATT era um acordo multilateral, de caráter provisório e sem base institucional, enquanto a OMC é uma organização permanente, com personalidade jurídica própria e com o mesmo *status* do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional. Os países signatários do GATT eram denominados de partes contratantes, já os da OMC são chamados de membros. Diversos pontos fortes podem ser levantados em relação à OMC: os compromissos firmados são absolutos e permanentes, a solução de controvérsias é mais eficiente e os acordos são multilaterais subscritos integralmente pelos países-membros.

Essa autora define as principais funções da OMC como: Gerenciar os acordos multilaterais e plurilaterais de comércio negociados por seus membros, incluindo bens, serviços e propriedade intelectual; solucionar as divergências comerciais; mediar as negociações sobre temas já cobertos pelas regras multilaterais de comércio e sobre novas questões; supervisionar as políticas comerciais nacionais; e cooperar com o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional na adoção de políticas econômicas em âmbito mundial.

O mecanismo de solução de divergências comerciais pode ser acionado sempre que um membro entender que a ação de outro anula ou reduz os ganhos comerciais de uma negociação previamente firmada (ainda que sem a violação dos tratados) ou desrespeita algum tratado oficial da OMC. Ao invés de partir para uma retaliação, o membro que se sentir prejudicado pela prática comercial de seu parceiro pode recorrer ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC.

O procedimento que deve ser adotado para resolução multilateral de um contencioso (disputa comercial no âmbito da OMC) pode possuir até quatro etapas com prazos específicos: consulta, painel, apelação e implementação. Em geral, muitos contenciosos são solucionados ainda na etapa de consulta, pois as partes entram em acordo ou entendem que a relação custo/benefício – tanto político quanto econômico – não é vantajosa.

Esse processo será apresentado no Quadro 1.

Quadro 1 – Resumo do Processo de Solução de Controvérsias da OMC

Etapa	Descrição
Consulta	Os membros manifestam-se sobre o que consideram irregular em relação aos tratados da OMC e concentram seus esforços na busca de uma solução amistosa. Caso não seja possível um acordo bilateral, o Estado, e não o OSC, declara a necessidade de um painel.
Painel	Detalhamento dos pontos que serão discutidos; audiência para apresentação do caso pelos demandantes; segunda audiência para contestação dos demandados e terceiros interessados; apresentação de um rascunho da decisão pelo painel, para comentários das partes; com base nos comentários das partes, o painel prepara um relatório provisório, para novos comentários até a publicação do relatório final enviado para os membros para aprovação.
Apelação	Caso uma das partes acione o Órgão Permanente de Apelação, o mesmo deve proferir uma decisão final sobre o contencioso.
Implementação	Se a alegação do demandante for comprovada, recomenda-se que o demandado se adeque às normas estabelecidas.

Fonte: Varella (2009).

Após esses prazos, se o membro demandado mantiver sua posição de infração quanto às normas comerciais, o membro demandante pode solicitar uma ação de sanção comercial como medida compensatória ou suspensão de concessões comerciais. Operacionalmente existe uma retaliação comercial normalmente no mesmo produto ou setor e, se não for possível, em outro setor de comércio. Uma ferramenta utilizada para tal é o incremento de imposto de importação, que causa prejuízos ao outro membro. A retaliação pode ser aplicada em até 15 meses e, após esse prazo, as medidas devem ser revisadas.

O Mercado Comum do Sul e seu Sistema de Solução de Controvérsias

O Mercosul foi criado com o Tratado de Assunção firmado entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, em 1991, inspirado nos moldes da União Europeia. A Bolívia, o Chile, a Colômbia e o Equador possuem o *status* de Estados associados. Em 2012, depois de alguns anos de espera, a Venezuela passou a integrar o bloco quando o Paraguai ficou suspenso temporariamente em razão da deposição do presidente Lugo por meio de um processo sumário de *impeachment*, com vestígios de um golpe de Estado. Em 2013, com as eleições para presidente, o Paraguai retornou ao Mercosul.

Este bloco é considerado uma União Aduaneira Incompleta por ainda não ter concluído a fase de transição para o Mercado Comum ao adotar uma Tarifa Externa Comum (TEC) que exclui diversos produtos. A TEC demanda atenção especial nos processos de integração, pois a abertura comercial entre os Estados pode dizimar a economia de alguns setores com competitividade ainda não consolidada. Para Kume e Piani (2005), esta lista de exceções é aprovada entre os países parceiros baseada em argumentos macroeconômicos para evitar conflitos regionais, flexibilizando a aplicação da TEC imposta pela união aduaneira.

Embora seja observado o aprofundamento das relações comerciais no Mercosul, Rodrigues (2010) afirma que o bloco não pode se limitar a um espaço consumista de livre-circulação, mas deve representar uma melhoria na qualidade de vida para seus habitantes, aumentando a integração e o desenvolvimento no âmbito econômico e social de forma a proporcionar a sua população o caráter efetivo de cidadãos em relação à região integrada.

Pamplona e Fonseca (2008) destacam quatro fases distintas na trajetória do Mercosul. Na primeira, de 1991 a 1994, houve um grande avanço em relação à liberalização do comércio intrarregional por parte dos países envolvidos. A fase seguinte (1995 a 1998) foi caracterizada por negociações complexas e conflituosas, porém houve aumento da interdependência co-

mercial e a criação da TEC. Na terceira fase, de 1999 a 2002, o Mercosul passou por um período de crise motivada pelo ambiente macroeconômico internacional e, como consequência, os países-membros priorizaram agendas individuais em detrimento ao grupo. Na quarta fase, de 2003 a 2007, pode-se observar uma retomada do crescimento econômico e dos fluxos comerciais intra e extrablocos, no entanto muitos conflitos ainda demandam ajustes no processo de integração.

O Sistema de Solução de Controvérsias do Mercosul possui sua origem no Anexo III do Tratado de Assunção e posteriormente foi aprimorado pelo Protocolo de Brasília para Solução de Controvérsias, em 1991, como um protocolo provisório que acabou sendo institucionalizado, em 1994, via Protocolo de Ouro Preto. Após os primeiros julgamentos, porém, notaram-se deficiências relevantes no Protocolo de Brasília que demandavam um sistema mais bem-estruturado para garantir a correta interpretação, aplicação e cumprimento dos instrumentos fundamentais para o processo de integração do Mercosul (Octaviano Martins, 2006).

Em sua análise sobre o sistema vigente até então, Vigevani, Mariano e Mendes (2002) concluíram que:

O processo de integração tem gradativamente demandado mais estabilidade, para que fatores domésticos possam ser processados de forma que não constituam elementos de interferência prejudicial à evolução das negociações em torno de um futuro compartilhado. As reiteradas vezes que os governos argentino e brasileiro utilizaram ameaças ou retaliações permitem confirmar a tendência de que a aplicação de medidas restritivas em um setor faz com que esta contagie outro, formando um quadro no qual evidenciam-se diferenças e não os aspectos comuns, e as divergências comerciais tendem a assumir uma conotação mais política e menos técnica, fazendo com que as disputas passem do setor empresarial para o setor governamental (p. 52).

Após diversas rodadas de negociação internacionais objetivando a reforma deste sistema por meio de uma maior segurança jurídica e otimização dos processos, o Protocolo de Olivos, assinado em 2002, revogou o Protocolo de Brasília e tratava especificamente de questões de divergências comerciais entre os Estados membros de forma aperfeiçoada. O protocolo de Olivos manteve a mesma sistemática de solução de controvérsias vigente no Protocolo de Brasília, porém uma inovação relevante foi o Tribunal Permanente de Revisão (Amaral Júnior, 2011).

Outra alteração significativa foi a extinção da possibilidade de duplicidade de foro de uma controvérsia, possibilidade essa que constava no Protocolo de Brasília. No Protocolo de Olivos foi definido que um mesmo objeto de controvérsia não pode ser submetido a mais de um sistema de solução de controvérsias. A escolha do sistema deve ser feita pelo demandante e de comum acordo entre as partes.

Baseando-se em Feijó (2012), pode-se sintetizar o funcionamento atual do Sistema de Solução de Controvérsias do Mercosul em: fase conciliatória, fase arbitral e Tribunal Permanente de Revisão (TPR).

Quadro 2 – Resumo do processo de Solução de Controvérsias do Mercosul⁶

Etapa	Descrição
Conciliatória	Negociação direta entre os Estados-parte (etapa essa que pode ser dispensada) mantendo informado o GMC (órgão do Mercosul que poderá formular recomendações aos Estados-parte, dentre outras atividades). Sem, ou com acordo parcial, os resultados podem ou não ser submetidos para a intervenção do GMC (que também pode ser suprimida).
Arbitral	Apresentação dos textos e respostas sobre o objeto de disputa. Decisão do Tribunal Arbitral baseando-se em diversos acordos multilaterais bem como nos princípios de direito internacional.
TPR	Emissão de opiniões consultivas. Instância revisora dos laudos do Tribunal Arbitral. Adoção de medidas excepcionais de urgência.

Fonte: Feijó (2012).

⁶ O procedimento completo consta no documento oficial denominado “Solução de Controvérsias no Mercosul”. Disponível em: <http://www.mercosur.int/innovaportal/file/681/1/solucion_de_controversias_en_el_mercosur_pt.pdf>. Acesso em: 1º nov. 2012.

Disputas Comerciais entre Brasil e Argentina

De maneira geral, Brasil e Argentina são considerados países assíduos na atuação ante ao Sistema de Solução de Controvérsia da OMC. Esse movimento pôde ser notado principalmente a partir dos anos 90 quando ambos os países passaram por um momento de estabilização da economia, abertura comercial, privatizações e, conseqüentemente, aumento do interesse político e empresarial nas questões de comércio internacional. Na Tabela a seguir é apresentado um resumo da atuação de Brasil e Argentina neste sistema.

De acordo com as informações do banco de dados da OMC, até o momento em que foi desenvolvida a pesquisa o Brasil atuou em 113 casos e a Argentina em 83, conforme detalhado na Tabela 1:

Tabela 1 – Atuação de Brasil e Argentina no
Sistema de Solução de Controvérsias da OMC

	Demandante	Demandado	Terceira parte	Total
Brasil	26	14	73	113
Argentina	18	21	44	83

Fonte: Relatórios..., 2012.

Foram levantados três casos de disputas comerciais (*Dispute Settlement* – DS) entre Brasil e Argentina na OMC. Em dois deles o Brasil aparece como demandante e em um caso a Argentina. Adicionalmente, dois destes três casos foram levados simultaneamente ao sistema do Mercosul. São eles:

DS190: Aplicação de medidas de salvaguarda transitórias a determinadas importações de tecidos de algodão e suas mesclas procedentes do Brasil.

DS241: Direitos *antidumping* definitivos sobre os frangos procedentes do Brasil.

DS355: Medidas *antidumping* sobre as importações de determinadas resinas procedentes da Argentina.

Na definição de Moreira e Ornelas (2008), o fracasso de um país demandante perante o Mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC pode ocorrer quando os seguintes resultados são observados: Retaliação, não violação ou resolução desconhecida. Em contrapartida, um sucesso é obtido quando o resultado gera um acordo, implementação ou acordo parcial. Para a análise de um país demandado, esses conceitos são entendidos de forma simétrica.

O setor têxtil e a disputa “DS190”

Conforme Alves e Braga (2007), desde a criação do Mercosul o setor têxtil foi considerado sensível e, após negociações principalmente com o Brasil, em 1994, a Argentina conseguiu o direito de rebaixar de forma lenta e gradual as tarifas nacionais para o comércio intrabloco, excluindo os produtos desse segmento do Programa de Liberação Comercial do bloco. A ideia central era de chegar à tarifa zero até 1998.

Entre os anos de 1998 e 1999 a Argentina argumentava que o aumento excessivo de importações de produtos têxteis originados do Brasil era prejudicial a sua indústria nacional. Esse receio de invasão de produtos brasileiros possuía sua origem na extinção do sistema de âncora cambial por parte do governo brasileiro, que resultou na adoção do regime cambial com uma taxa de câmbio flexível ocasionando uma desvalorização da moeda brasileira e, consequentemente, os produtos brasileiros ficaram mais competitivos no mercado internacional. Além disso, existia a crescente concorrência dos têxteis provenientes da Ásia.

Este mercado competitivo motivou o empresário argentino do setor a requisitar maior proteção ao seu governo. Segundo o Banco Interamericano de Desenvolvimento – Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-Intal, 1999), os empresários argentinos argumentavam ainda

que empresas brasileiras recebiam financiamento para as exportações com juros diferenciados, créditos subsidiados do BNDES, entre outras medidas protecionistas.

Por esses motivos, em outubro de 1998 a Federação de Indústrias Têxteis da Argentina entrou com um pedido de investigação para a CNCE. Em julho de 1999 o governo argentino concluiu sua investigação decidindo por aplicar medidas de salvaguarda, fixando cotas tarifárias em determinados produtos têxteis como algodão, filamentos sintéticos, fibras sintéticas descontínuas e tecidos especiais de origem do Brasil – também da China e Paquistão – por um período de 36 meses, pela Resolução 861/99 do *Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos*.

O BID-Intal (2008) mostra a evolução do *market share* do mercado argentino de têxteis e vestuário. No período de 1998 a 2003 o Brasil possuía grande participação neste mercado, passando de 32,3% em 1998 para 56,6% em 2003. De acordo com o BID-Intal (2000), as posições tarifárias que constam na Resolução 861/99 correspondiam a 14% das importações de têxteis argentinas originárias do Brasil ao mesmo tempo em que a Argentina era o principal destino das exportações brasileiras destes produtos.

Ainda em julho e também agosto de 1999 o Brasil recorreu ao sistema do Mercosul. Neste período ocorreram as negociações bilaterais diretas que não obtiveram sucesso. Em setembro o Brasil entrou com um requerimento perante o Grupo Mercado Comum, mas não se chegou a nenhuma solução. Em dezembro de 1999 o governo do Brasil requisitou a formação do Tribunal Arbitral para intervir na decisão de aplicação de salvaguardas comerciais ao setor têxtil pelo país vizinho. A alegação do lado brasileiro era a de que as cotas tarifárias em questão não eram compatíveis com o acordo de livre-comércio entre membros do Mercosul e nem com o Acordo sobre Têxteis e Vestimentas vigente na OMC. Além disso, havia a alegação de que essa medida visava a favorecer outros países extrabloco.

Em março de 2000 o Tribunal deu parecer unânime em favor do Brasil, determinando a suspensão dessas medidas protecionistas por entender que as regras vigentes intrabloco não permitiam a adoção de salvaguardas transitórias. A recomendação final do Tribunal foi a revogação da Resolução 861/99 e dos demais atos administrativos instituídos em decorrência dessa resolução, dando um prazo de 15 dias para o cumprimento das decisões arbitrais.

Em paralelo, em fevereiro de 2000, enquanto o Tribunal do Mercosul não apresentava sua posição, o Brasil recorreu ao Sistema de Solução de Controvérsias da OMC. Foi solicitada a abertura de uma consulta que logo avançou para o *status* de painel contra a Argentina, alegando que as barreiras estabelecidas por este país aos produtos têxteis de origem brasileira eram irregulares. Esse pode ser considerado o primeiro caso de formação de painel na OMC entre países parceiros no Mercosul. No mês de junho do mesmo ano, após a emissão do laudo do Tribunal do Mercosul, foi notificado à OMC que os países haviam chegado a um acordo sobre o tema e solicitaram a suspensão do painel.

Após estes resultados, o Ministério da Economia da Argentina ficou impossibilitado de sustentar sua posição e decidiu acatar as decisões do respectivo sistema de solução de controvérsias, extinguindo a medida de proteção ao setor têxtil apesar do descontentamento e reclamações dos representantes deste setor.

Esse episódio no setor têxtil representou um dos momentos mais críticos para o Mercosul sendo seus efeitos transmitidos para o setor político. Em julho de 1999, o Brasil chegou a suspender todas as negociações deste processo de integração regional, pois o governo argentino colocou em vigor uma resolução permitindo a adoção de salvaguardas protecionistas contra produtos, inclusive do Mercosul, conhecida como Resolução 911 do Ministério da Economia. O governo brasileiro impôs como condição para receber

o então presidente argentino Carlos Menem e retomar as negociações do Mercosul, a revogação dessa resolução, que foi atendida em poucos dias (Alves; Braga, 2007).

O agronegócio e a disputa “DS241”

Durante o período de 1990 a 1999 o mercado argentino se configurava como relevante para os exportadores de frango do Brasil. Kume, Anderson e Oliveira Junior (2001) explicam que a preferência de consumo no Brasil é pelo frango congelado, enquanto na Argentina é pelo frango fresco ou refrigerado, fato que inicialmente dificultou a entrada do produto brasileiro no mercado argentino, barreira esta já superada.

Os mesmos autores constataram que, após a criação do Mercosul, houve um aumento substancial da entrada de carne de frango brasileira na Argentina. O *market share* brasileiro no mercado argentino saiu de 0% em 1990 para 10% em 1994, decresceu para níveis entre 4% e 7% de 1995 a 1997, mas em 1998 voltou para 10% devido à crise asiática que reduziu a demanda levando os exportadores a se voltarem para os mercados tradicionais. Em 1999, mesmo com a correção cambial, esse *market share* caiu para 6,7% em virtude das medidas, ou ameaças, de restrições às importações.

Em 1999, os produtores argentinos, representados pelo Centro de Empresas Processadoras Avícolas, ao se sentirem ameaçados pela entrada de determinados produtos avícolas originados, principalmente, da Região Sul do Brasil, entraram com um pedido junto a CNCE para que fossem restritas as importações de frango brasileiro sob alegação da prática de *dumping*. Ainda, de acordo com Alves e Braga (2007), o governo brasileiro ameaçou uma retaliação com o impedimento de importação de leite em pó originado da Argentina.

Em dezembro do mesmo ano o governo argentino entendeu que os produtores locais estavam sofrendo perdas consideráveis devido à concorrência brasileira e permitiu a imposição de medidas *antidumping* com restrições de importação intrabloco (Alves; Braga, 2007), via Resolução 574/2000 do Ministério da Economia. De acordo com BID-Intal (2000), não foi registrado um volume de importação maciço e sim uma significativa baixa de preços praticados com consequente redução da rentabilidade das empresas locais.

De acordo com essa resolução, os direitos *antidumping* aplicados foram de US\$ 0,92/kg para a Sadia e US\$ 0,98/kg para a Avipal e as demais empresas brasileiras exportadoras. Foram excluídas dessa aplicação somente as empresas Seara e Frigoríficos Nicoline. Essas quatro empresas mencionadas, juntas, representavam aproximadamente 68% do volume exportado do Brasil para a Argentina, conforme o laudo arbitral proferido pelo Tribunal Arbitral do Mercosul.

Em agosto de 2000, por reclamações da Associação Brasileira dos Exportadores de Frango, o governo do Brasil solicitou para a Argentina uma rodada de negociações diretas que não foi aceita pela alegação de que investigações de *dumping* entre Estados membros do Mercosul devem ser conduzidas de acordo com a legislação nacional e não por intermédio do Sistema de Solução de Controvérsias do Mercosul. O Brasil pediu, então, a inclusão do tema no GMC, que foi analisado em duas ocasiões, em setembro e novembro de 2000, mas não se chegou a nenhuma conclusão.

Já em março de 2001 o caso foi levado ao Tribunal Arbitral de Solução de Controvérsias do Mercosul que, por não possuir disposição aplicável em matéria de *antidumping* e considerando o artigo 19 do Protocolo de Brasília, que prevê a aplicação subsidiária dos princípios e disposições de Direito Internacional, aplicou as regras *antidumping* do acordo multilateral da OMC (Cabral; Salvio, 2008). O ganho de causa foi dado para a Argentina por se entender que tais medidas não descumpriam a regra de livre-circulação de bens intrabloco. Lucena e Loro (2009) destacam que a facilidade de vincular as regras de *dumping* ao regime comercial multilateral faz com que os países

do Mercosul não avancem na criação de mecanismos regionais que aumentem o compromisso com a integração regional. O Brasil interpretou que a OMC aplicaria as normas de forma diferente e acionou o sistema multilateral em novembro de 2001. Mediante uma abertura de pedido de consulta foi alegado que as investigações e as medidas *antidumping* impostas pelas autoridades argentinas foram baseadas em procedimentos inconsistentes. Essa etapa não apresentou resultados substanciais.

O Brasil solicitou a abertura de um painel, em fevereiro de 2002, que foi formado em junho de 2002. Em dezembro do mesmo ano o andamento do painel foi interrompido em comum acordo entre as partes, pois em uma visita presidencial à Argentina havia sido acordada uma revogação destas medidas protecionistas. Como isso não ocorreu, o painel seguiu seu andamento.

O resultado do painel foi favorável ao Brasil, em abril de 2003, por entender que a Argentina agiu de forma inconsistente em relação a determinados artigos do acordo *antidumping* e foi concluído com a recomendação de que a Argentina deveria modificar sua legislação, revogando tal resolução. O governo argentino havia antecipado tal decisão em fevereiro de 2003, porém as autoridades brasileiras decidiram não encerrar o painel na OMC para deixar claro que o país esteve de acordo com as normas de comércio internacional (Itamaraty, 2003).

O setor petroquímico e a disputa “DS355”

Até os anos 70 a produção de resinas Polietileno Tereftalato (PET) tinha como destino a fabricação de fibras para a indústria têxtil, porém, a partir de então, essa resina passou a ser majoritariamente utilizada pela indústria de produção de embalagens. Em 2005, o mercado brasileiro desta resina era dominado pela empresa Rhodia-Ster (controlada pelo grupo italiano Mossi & Gisolfi) com uma capacidade produtiva de 290 mil toneladas/ano, enquanto a segunda posição era ocupada pela Braskem, com 70 mil toneladas/ano (Gomes; Dvorsak; Heil, 2005).

Ainda de acordo com estes autores essa capacidade instalada não era suficiente para atender a demanda interna que, em 2003, foi de aproximadamente 400 mil toneladas somente para o polímero em grau garrafa. Esse cenário de escassez fez com que ocorresse uma crescente importação deste tipo de produto por parte da indústria nacional que alcançou o valor aproximado de 136 mil toneladas de resina PET naquele ano.

Em 2003, a empresa Rhodia-Ster (que posteriormente alterou sua razão social para M&G Fibras e Resinas Ltda.) solicitou a Camex uma investigação de *dumping* que estaria prejudicando a indústria nacional de PET. Em 2005 a Camex encerrou suas investigações e aplicou uma medida *antidumping* sobre as importações de PET da Argentina e Estados Unidos, através da resolução n. 29, de 26 de agosto de 2005. No caso da Argentina esse direito *antidumping* foi de US\$345,09/t para a empresa Voridian e US\$641,01/t para as demais empresas. Com a adoção desta medida a maior empresa do setor (Voridian, do grupo petroquímico norte americano Eastman) que exportava cerca de 80% da sua produção para o Brasil estava fora deste mercado e com risco de encerrar suas atividades na Argentina. O *market share* argentino passou de aproximadamente 50% para 0,6%, em 2006, do mercado brasileiro que por sua vez não teve sua demanda abastecida pela produção local, mas por um domínio quase total de produtos originários da Ásia (BID-Intal, 2007).

Ainda de acordo com o BID-Intal (2007), como retaliação a Voridian solicitou ao governo argentino uma investigação sobre a utilização de *dumping*. Foi concluído, em junho de 2006, que era aplicável um direito compensatório sobre as importações argentinas originadas no Brasil. Essa medida foi de 3,17% para as resinas PET exportadas pela M&G e 18,9% para a produção exportada pelas demais empresas do Brasil, estimando-se que as exportações brasileiras deste produto para o mercado argentino tenha caído em 50%.

Em dezembro de 2006, após diversas reuniões bilaterais com representantes do setor e autoridades governamentais, não foram obtidos resultados substanciais sobre o direito *antidumping*. Então, a Argentina solicitou formalmente a abertura de consultas no Sistema de Solução de

Controvérsias da OMC contra o Brasil alegando que tanto a investigação sobre direito *antidumping* quanto as medidas adotadas eram inconsistentes com determinadas regras da OMC.

Uma particularidade que ocorreu nesta disputa foi o não acionamento da mesma no sistema do Mercosul, indo diretamente para a OMC. Quiroga (2007), do jornal argentino Clarín, noticiou que o então Secretário de Comércio da Argentina, Alfredo Chiradía, explicou que tal atitude objetivou poupar tempo, pois, quando o Brasil perdeu no sistema do Mercosul, essa decisão não foi aceita e então o caso foi levado para a OMC pelos brasileiros. Para Britti (2009), esse argumento não possui embasamento jurídico, pois quando a controvérsia referente às resinas PET foi levada adiante, o Protocolo de Olivos já se encontrava em vigência. Complementando o assunto, a BBC (Brasil, 2007) divulgou que o caso não foi discutido no Mercosul, pois “o governo argentino alega que o Mercosul ainda não conta com normas harmonizadas para o tratamento de questões de dumping e que, portanto, não adiantaria ser tratada regionalmente”.

A etapa de consulta entre demandante e demandado também não chegou a um resultado efetivo fazendo com que a Argentina avançasse para o próximo passo ao solicitar a abertura de um painel contra o Brasil em julho de 2007. A primeira audiência entre as partes interessadas foi agendada para fevereiro de 2008. Em janeiro, porém, a Camex tomou a decisão de suspender o direito *antidumping* – via resolução n. 4 de 29 de janeiro de 2008 – sobre as importações de resinas PET provenientes da Argentina. Em seguida o governo argentino solicitou a suspensão do processo perante a OMC devido a um acordo em que também cancelava as medidas *antidumping* sobre importações de resina PET provenientes do Brasil, que haviam sido usadas como retaliação.

A justificativa relatada nessa resolução foi a de que uma nova configuração de mercado estava vigente no Mercosul, em 2008. O Grupo Eastman havia vendido seus ativos relacionados à produção de PET na América

Latina. A DAK Américas se tornou a sucessora legal da Voridian Argentina – que deixou de existir – e assumiu o controle da planta industrial produtora da resina em questão.

Por sua vez, em janeiro de 2008 a DAK solicitou a suspensão do direito *antidumping* aplicado sobre seus produtos exportados informando que sua visão comercial não possuía relação com a visão do grupo Eastman e, adicionalmente, a oferta interna de PET havia aumentado substancialmente devido à nova planta produtiva da M&G no Brasil, assim como a crescente demanda interna brasileira estava sendo suprida por fornecedores terceiros. A Camex considerou os fatos e suspendeu o direito *antidumping* em 29/1/2008, após também consultar a M&G, que não se opôs a solicitação da DAK.

Considerações finais

O presente trabalho teve como objetivo analisar as disputas comerciais entre Brasil e Argentina na OMC e no Mercosul demonstrando a fragilidade que o bloco apresenta em questões de divergências comerciais. Foram levantados e analisados três casos desse tipo de divergência acionados na OMC, dos quais dois deles também foram levados ao Sistema de Solução de Controvérsias do Mercosul.

No “caso dos têxteis” (DS190) o Tribunal Arbitral do Mercosul deu parecer favorável ao Brasil e os países entraram em um acordo para que o caso fosse retirado da OMC após a adoção deste parecer por parte da Argentina, que extinguiu a medida de proteção ao setor têxtil. No “caso dos frangos” (DS241), o litígio foi resolvido de forma divergente entre os dois sistemas, visto que o Tribunal do Mercosul deu ganho de causa para a Argentina e o painel da OMC apresentou seu parecer em favor do Brasil, entretanto prevaleceu a recomendação da OMC, que fez a Argentina revogar sua resolução de proteção ao respectivo setor. O “caso das resinas PET” (DS355) foi submetido unicamente para o órgão da OMC e foi encerrado com um acordo entre as partes após o Brasil suspender sua resolução protecionista.

Com a vigência do Protocolo de Olivos para Solução de Controvérsias no Mercosul, determinou-se o fim da duplicidade de foro das disputas comerciais e foi neste contexto que se encontrou o terceiro caso analisado no presente trabalho (DS355). Esse tipo de duplicidade tendia a enfraquecer o processo de integração do Mercosul, pois demonstrava a falta de credibilidade das decisões em âmbito regional, prolongava o desgaste político e aumentava o custo de um processo de resolução de controvérsias.

Mediante análise dos resultados foi possível concluir que as disputas comerciais entre Brasil e Argentina ocorreram majoritariamente pela influência de empresas privadas (em geral grandes grupos transnacionais), ao se sentirem prejudicadas de alguma forma ante aos tratados de integração comercial. Deve-se destacar, porém, que para uma controvérsia ser conduzida a instâncias internacionais existe uma concordância do governo nacional de que está havendo algum tipo de violação ao direito comercial internacional. Antes de agir, o governo nacional leva em consideração fatores como a importância do setor para a economia, a fundamentação jurídica e as consequências para o processo de integração regional. Isso representa uma subordinação do interesse privado perante o interesse do Estado-parte, como tentativa de solucionar as controvérsias de maneira diplomática.

De acordo com a literatura, nota-se que Brasil e Argentina obtiveram sucesso no sistema da OMC em relação às divergências bilaterais. As disputas foram concluídas com “acordo” (DS190 e DS355) e “implementação” (DS241), embora de forma custosa, para o processo de integração com ameaça de retaliação (caso do leite em pó, DS241) e retaliação propriamente dita (caso das resinas “PET”, DS355).

Pode-se concluir também que os casos de disputas comerciais, mesmo iniciados pela iniciativa privada, tendem a gerar grandes consequências políticas, em geral negativas, entre os representantes e autoridades do país demandante e demandado que afetam o processo de integração regional.

Em um caso mais grave, por exemplo, na disputa “DS190” do setor têxtil, o Brasil cessou as negociações sobre o Mercosul até que a pendência comercial fosse solucionada.

Essa perspectiva visa a fortalecer a coesão e a ampliação do Mercosul. Ao contrário da União Europeia, que foi concebida e instituída ainda no contexto da guerra fria, e, portanto com o apoio dos Estados Unidos, o Mercosul se firmou em alternativa à proposta da Alca, tratado de livre-comércio sintonizado com os interesses geopolíticos norte-americanos. Isso significa maior autonomia para a região realizar plenamente as potencialidades presentes no território e na sociedade, como é o caso do segmento agrícola e energético.

Referências

- ALVES, M. C. C.; BRAGA, M. B. Quando as demandas protecionistas falam mais alto. Mitos e fatos sobre a crise que atingiu o Mercosul em 1999. *Cadernos Prolam/USP*, ano 7, vol. 2, p. 169-198, 2007.
- AMARAL JÚNIOR, A. Um balanço sobre a solução de controvérsias no Mercosul. *Densidades*, v. 7, p. 31-42, set. 2011.
- AVERBUG, A. Abertura e integração comercial brasileira na década de 90. In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (Org.). *A economia brasileira na década de 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 43-82. V. 1.
- BBC Brasil. Entenda a disputa entre Brasil e Argentina na OMC. *BBC Report*, 5/1/2007. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/reporterbbc/story/2007/01/070105_qaargentinaomc.shtml>. Acesso em: 7 nov. 2012.
- BID-INTAL. *Informe Mercosur*: período 1998-1999. Buenos Aires: BID-Intal. Número 5, 1999, 92p.
- _____. *Informe Mercosur*: período 1999-2000. Buenos Aires: BID-Intal. Número 6, 2000, 144p.
- _____. *Informe Mercosur*: período 2006-2007. Buenos Aires: BID-Intal. Número 12, 2007, 136p.
- _____. *Informe Mercosur*: período 2007-2008. Buenos Aires: BID-Intal. Número 13, 2008, 184p.

BRITTI, M. S. La opción de foro en el Sistema de Solución de Controversias del Mercosur: Fortalezas y debilidades en aras de una propuesta superadora. *Eumed*: Edición electrónica, 2009, 38p. Disponível em: <www.eumed.net/libros/2009a/516/>. Acesso em: 7 nov. 2012.

CABRAL, J. G. S.; SALVIO, G. G. L. Considerations on the Mercosur Dispute Settlement Mechanism and the Impact of its Decisions in the WTO Dispute Resolution System. *Journal of World Trade*, v. 42, n. 6, p. 1.013-1.040, 2008.

CASTILHO, M. R. impactos distributivos do comércio Brasil-China: Efeitos da intensificação do comércio bilateral sobre o mercado de trabalho brasileiro. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, v. 91, p. 1-16, 2007.

FEIJÓ, C. F. O atual sistema de solução de controvérsias do Mercosul: rumo à consolidação de um tribunal regional. *Revista de Direito Internacional*, v. 9, n. 1, p. 69-89, jan./jun. 2012.

GOMES, G.; DVORSAK, P.; HEIL, T. Indústria petroquímica brasileira: Situação atual e perspectivas. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 21, p. 75-104, mar. 2005.

GONÇALVES, R. *Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil*. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GOENDER, J. Estratégias dos Estados nacionais diante do processo de globalização. *Estudos Avançados*, vol. 9, n. 25, p. 93-112, 1995.

GUEDES, C. A. M.; CHAIN, C. P. Integração regional e internacionalização: uma análise a partir das relações comerciais Brasil – Argentina. In: ENCONTRO INTERNACIONAL DO FÓRUM UNIVERSITÁRIO MERCOSUL, 7., 2009, Foz do Iguaçu. *Anais...* Foz do Iguaçu, PR: Universidade Federal da Integração Latino-Americana, 2009.

GUEDES, C. A. M.; SILVA, R. Denominações territoriais agroalimentares, políticas e gestão social: Argentina, Brasil e a experiência espanhola no contexto europeu. In: JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES, 7., 2011, Buenos Aires. *Anais...* Buenos Aires: Editora da Universidad de Buenos Aires, 2011.

HOFFMANN, A. R.; COUTINHO, M.; KFURI, R. Indicadores e análise multi-dimensional do processo de integração do Cone Sul. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v. 51(2), p. 98-116, 2008.

ITAMARATY. Relatório final de painel da OMC relativo à medida anti-dumping imposta pela Argentina às exportações brasileiras de carne de frango. Notas à imprensa nº 129, 22/4/2003. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/2003/04/22/relatorio-final-de-painel-da-omc-relativo-a-medida>>. Acesso em: 28 nov. 2012.

KUME, H.; ANDERSON, P.; OLIVEIRA JR., M. Identificação das barreiras ao comércio no Mercosul: A percepção das empresas exportadoras brasileiras. *Planejamento e Políticas Públicas* (Ipea), Brasília, v. 23, p. 10-25, 2001.

KUME, H.; PIANI, G. Mercosul: o dilema entre União Aduaneira e Área de Livre Comércio. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 25, n. 4, p. 370-390, 2005.

LUCENA, A. F.; LORO, E. B. Do Mercosul à Organização Mundial do Comércio: o conflito comercial entre Brasil e Argentina sobre direitos antidumping aplicados aos frangos. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM CIÊNCIAS SOCIAIS, 33., 2009, Caxambu. *Anais... Caxambu*: Anpocs, 2009.

MOREIRA, D. S. B.; ORNELAS, E. O desempenho do Brasil no mecanismo de resolução de disputas da OMC. *Economia* (Revista Anpec), Brasília, DF, v. 9, n. 2, p. 265-284, maio/ago. 2008.

OCTAVIANO MARTINS, E. M. Sistemática de Solução de Controvérsias do Mercosul: o Protocolo de Brasília e o Protocolo de Olivos. *Cadernos Prolam/USP*, v. 1, p. 79-93, 2006.

PAMPLONA, J. B.; FONSECA, J. F. A. Avanços e recuos do Mercosul: um balanço recente de seus objetivos e resultados. *Cadernos Prolam/USP*, v. 2, p. 7-23, 2008.

QUIROGA, A. Demanda ante la Organización Mundial del Comercio: Argentina va a juicio contra Brasil. *Clarín*, 10/1/2007. Disponível em: <<http://edant.clarin.com/diario/2007/01/10/elpais/p-01403.htm>>. Acesso em: 28 nov. 2012.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às Ciências Sociais. In: BEUREN, I. M. (Org.). *Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 2003. p. 76-97. V. 1.

RÊGO, E. C. L. Do GATT à OMC – o que mudou, como funciona e para onde caminha o Sistema Multilateral de Comércio. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 3, n. 6, p. 3-33, 1996.

RODRIGUES, A. G. A cidadania como mecanismo indutor do desenvolvimento regional no âmbito do Mercosul. *Desenvolvimento em Questão*, Ijuí: Ed. Unijuí, ano 8, n. 15, p. 99-131, 2010.

VARELLA, M. D. Efetividade do órgão de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio: uma análise sobre os seus doze primeiros anos de existência e das propostas para seu aperfeiçoamento. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v. 52, n. 2, p. 5-21, 2009.

VIGEVANI, T.; MARIANO, M. P.; MENDES, R. G. Instituições e conflitos comerciais no Mercosul. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 16, n. 1, p. 44-53, 2002.

Documentos oficiais consultados

LAUDOS do Sistema de Solução de Controvérsias no Mercosul: Disponível em: <[HTTP://WWW.MERCOSUR.INT/T_GENERIC.JSP?CONTENTID=440&SITE=1&CHANNEL=SECRETARIA&SECCION=5](http://WWW.MERCOSUR.INT/T_GENERIC.JSP?CONTENTID=440&SITE=1&CHANNEL=SECRETARIA&SECCION=5)>. Acesso em: 8 dez. 2012.

RELATÓRIOS das Disputas por país/território na OMC: Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm>. Acesso em: 8 dez. 2012.

RESOLUÇÕES da Câmara de Comércio Exterior (Camex): Disponível em: <<http://www.camex.gov.br/legislacao/busca>>. Acesso em: 6 jan. 2013.

RESOLUÇÕES da Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE): Disponível em: <http://www.cnce.gov.ar/Investigaciones/pw_investigacioneMedidasXExpte.php>. Acesso em: 6 jan. 2013.

Recebido em: 30/4/2013

Accite final em: 24/10/2013