

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

**OS ESTADOS UNIDOS, A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL
DO COMÉRCIO (OMC) E O ÓRGÃO DE SOLUÇÃO
DE CONTROVÉRSIAS (OSC): Um estudo sobre o
contencioso da indústria de cítricos brasileira nos
Estados Unidos (2005 – 2013)**

Murilo Bertagna Varuzza
Orientador: Prof. Dr. Filipe Mendonça

UBERLÂNDIA
2019

Resumo

O objetivo desse trabalho é analisar o processo de transição entre o GATT e a criação da Organização Mundial de Comércio (OMC), surpreendendo pelo número de países membros que responderiam a regras estabelecidas e pelo Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), algo inédito em âmbito global até então. Buscaremos evidenciar nesta pesquisa a forma como se deu esse processo favoreceu (e ainda favorece) os Estados Unidos. Para entender a organização e os tratados que se sucederam, é preciso analisar o contexto histórico em que fora empregada, os países que a tornaram possível e os acordos que a precederam. O trabalho utiliza a disputa do contencioso do suco de laranja entre Estados Unidos e Brasil para exemplificar como se dão os processos de solução de controvérsias do OSC.

Palavras-chave: Organização Mundial do Comércio, Órgão de Solução de Controvérsias, Estados Unidos, Política Comercial, Disputas Comerciais.

Abstract

The objective of this source is to analyze the transition process between the GATT and the creation of the World Trade Organization, surprising the number of member countries that would respond to established rules and by the Dispute Settlement Body (DSS), something unprecedented globally until so. We will try to show in this work how this process has favored (and still favors) the United States. In order to understand the organization and the successive treaties, it is necessary to analyze the historical context in which it was used, the countries that made it possible and the agreements that preceded it. The paper uses the orange juice litigation dispute between the United States and Brazil to exemplify how the dispute settlement processes of the DSS take place.

Key-words: World Trade Organization, Dispute Settlement Body, United States, Trade Policy, Trade Disputes.

Introdução

Por quase cinco décadas o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) foi o principal acordo comercial internacional que buscava a diminuição das barreiras comerciais entre os Estados. Entretanto, com os adventos da globalização a economia internacional se tornou cada vez mais interligada e o sistema de solução de controvérsias passa por reformulações estruturais muito importantes, com fortes influências dos Estados Unidos. Para criar um senso de unidade, alguns países se mobilizaram durante a Rodada do Uruguai para criar uma organização que visa colocar o comércio internacional sob observação.

O princípio do *single-undertaking* também transpareceu alguns aspectos relevantes na transição entre o GATT e a OMC, visto que, durante a vigência do Acordo, os países poderiam aceitar alguns pontos e recusar outros. Agora na OMC, os acordos teriam que ser aceitos em sua totalidade. Para os países em desenvolvimento o cenário já estava montado e consolidado, sair do GATT não era benéfico, pois perderiam diversas concessões que o acordo possibilitava. Enquanto o GATT era um acordo que tentava estabelecer normas e negociações, a OMC nasce com todo o aparato jurídico internacional, podendo estabelecer essa como o principal aspecto diferenciador entre os dois.

Um debate a ser levado em consideração e que será trabalhado na primeira seção é sobre como os Estados Unidos influenciaram o fim do GATT e a criação da OMC para expandir sua influência econômica e ter maior controle do comércio internacional, bem como o problema sobre a participação escassa dos países em desenvolvimento nas tomadas de decisões. A OMC e os Estados Unidos têm um passado que se relaciona em diversos pontos da história, sendo possível traçar a hipótese de que a organização foi criada para estender o poder hegemônico do país, enquanto que adota um padrão de comércio para os países membros.

O próprio conflito interno estadunidense entre a Câmara e o executivo demonstra que não seria mais possível continuar com medidas protecionistas quando o objetivo é cobrar dos países membros que abram suas economias. Entende-se que esse conflito interno entre o Executivo e o Legislativo abordaria o debate entre liberalismo e protecionismo. Portanto a institucionalização das políticas de *Fair Trade* em 1988 demonstrou que os Estados Unidos utilizariam o GATT para

acessar o mercado internacional e acalantar os produtores nacionais que acreditavam na discriminação de seus produtos no comércio internacional.

Após a criação bem sucedida, a Organização Mundial do Comércio conta com o Órgão de Solução de Controvérsias para resolver disputas comerciais entre países. O presente trabalho abordará em sua segunda seção todo o funcionamento do órgão, bem como o tema sobre a OMC ser justa ou não com os países membros, principalmente aqueles que se encontram em estágio de desenvolvimento.

Baseado em princípios do *Common Law* e do *Civil Law*, o OSC conta até mesmo com um sistema de apelação, caso uma das partes se sinta prejudicada com o que fora decidido pelo painel. Quando um país se sente prejudicado, o mesmo solicita ao Órgão de Solução de Controvérsias a formação de um Painel responsável por analisar o contencioso, esse painel realizará consultas em relatórios fornecidos pela parte demandante e fica responsável por gerar um relatório que auxiliará na conclusão do caso. Os contenciosos geralmente são sobre as medidas *antidumping* e *zeroing*. O *dumping* é uma medida comercial onde um país exporta seu produto por um preço menor do que ele é vendido em seu mercado interno, e para evitar isso, os países praticam medidas antidumping, que muitas vezes acabam sendo utilizadas para se protegerem das barreiras não tarifárias visadas pela OMC.

Para melhor retratar o funcionamento de um contencioso, a última seção será constituída sobre a disputa comercial entre Brasil e Estados Unidos sobre a indústria cítrica brasileira em território americano, onde será possível observar na prática o passo a passo de uma disputa e como os Estados Unidos se utilizam da metodologia de *zeroing* para realizar seus cálculos *antidumping* contra a indústria cítrica brasileira, que teve crescimento relevante durante as décadas de 1980 e 1990, dominando o mercado do suco de laranja no estado da Flórida.

1. A conjuntura política Norte-Americana e a criação da OMC

O método regulador do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), encerrado em 1994, era um acordo que dava sinais de uma possível expansão, tendo a importante participação dos Estados Unidos, que viam no acordo uma maior possibilidade de atendimento dos seus interesses, visando o tratamento especial que os países em desenvolvimento tinham no comércio internacional durante a década de 1960, como a ampliação da cobertura de mais temas, como os investimentos e a eliminação do consenso no órgão de solução de disputas entre os países. O acordo evolui para uma organização que teria muito mais força nas relações comerciais entre os países membros. (PRETO, C; 2013).

É evidente que o sistema multilateral de comércio passava por um período constante de mudanças. A década de 1990 trazia um novo panorama para o comércio internacional, principalmente pela intensificação da globalização. (PRETO, C; 2013). Esse movimento já indicava que o mundo estava aberto à expansão do regime do GATT, mas agora ia além de um acordo, passando por mudanças estruturais que culminariam na criação da Organização Mundial do Comércio (OMC). Após oito anos de vigência, a Rodada Uruguai representa o encerramento de um ciclo que trás importantes mudanças no escopo do comércio internacional, evidenciando as principais características da futura organização, como o incentivo a redução de barreiras não tarifárias, o princípio de *single-undertaking* e uma possível reformulação do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), convenientemente seriam os pontos de maior enfoque dos Estados Unidos. (PRETO, C; 2013).

De fato a Rodada do Uruguai focalizou em alguns aspectos, como a redução das tarifas impostas sobre produtos industrializados, expandiu as regras do GATT na parte de propriedade intelectual, investimentos e serviços através de determinados acordos, como o TRIMS (Acordo Sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio) e o TRIPS (Acordo Comercial Relacionado à Propriedade Intelectual). Também é importante ressaltar a efetivação das Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, bem como um novo mecanismo que tornaria possível examinar as Políticas Comerciais. As medidas Compensatórias, o Acordo sobre Salvaguardas e o Acordo sobre Subsídios também fizeram parte dessa rodada, estabelecendo elementos extremamente importantes e que serviriam de base para a construção da OMC. (PRETO, C; 2013).

Como explicita Destler (2005, p.209), a criação da OMC era uma resposta muito conveniente a diversos tratados pré-estabelecidos, como o Acordo Geral sobre Comércio e Serviços (GATS) e o Acordo dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPs). A organização conseguiria abranger toda a propriedade intelectual das empresas americanas em outros países e os acordos estabelecidos entre todos os 125 países membros. “Isso significava que os acordos sobre solução de controvérsias, propriedade intelectual, e assim por diante, eram universais em sua cobertura e a disciplina que eles impunham.” (DESTLER, 2005, p.210, tradução nossa).

É impossível não relacionar a criação da OMC com o papel que os Estados Unidos tiveram durante todo o processo, uma vez que demonstravam interesse na regulação dos direitos da propriedade intelectual promovidos ao GATT, bem como a criação de normas associadas aos investimentos e serviços. Houve até mesmo uma pressão interna no país pelas empresas de investimentos e serviços para que diminuísse a burocracia da alta regulação em alguns países. (PRETO, C; 2013).

Isso fazia com que se tornasse uma pauta a ser levada para a negociação, também abrangendo propriedade intelectual, visto que havia a justificativa por parte de grupos industriais na parte de software, farmácia e audiovisual que a propriedade intelectual não havia a proteção necessária em outros países, o que poderia causar uma cópia dessas tecnologias. Apesar das pressões internas para a inclusão desses novos temas, o sentimento geral era de que os Estados Unidos não queriam repetir os fantasmas do passado, como o que aconteceu na Rodada Tóquio no que abrange, principalmente, as barreiras não tarifárias, posto que a adesão era de caráter facultativo, fazendo com que os países que aderissem eram principalmente os países desenvolvidos. (PRETO, C; 2013).

Era uma das principais insatisfações que assolavam Washington, o sentimento negativo abordava principalmente um possível veto dos países em desenvolvimento sobre esses novos temas, resguardados pelo princípio da Nação Mais Favorecida. Fatores externos como o fim da União Soviética e as crises econômicas que atingiam a América Latina possibilitaram que a Rodada Uruguai fosse concluída. (PRETO, C; 2013).

Outro aspecto relevante que marcou presença entre o fim da Rodada do Uruguai e os primórdios da OMC definitivamente foi o princípio do *single-undertaking*, que pode ser um conceito definido como um procedimento de negociação com o princípio relacionado às obrigações reconhecidas pelos Estados, onde todos os Estados-membros passam a aderir o acordo por completo, em sua unidade. No decurso da Rodada do Uruguai, esse princípio foi consolidado. Caso um país quisesse fazer parte da prestigiada classe de Estados fundadores da OMC, o mesmo teria que aceitar todas as negociações da Rodada do Uruguai em sua totalidade. (PRETO, C; 2013).

Esse é um ponto importante para entender a diferença entre o GATT e a OMC: enquanto um tinha adesão livre e poderia recusar um ponto ou outro, o país não teria a mesma liberdade na OMC. Esse aspecto evidencia como os países em desenvolvimento aceitaram os “novos temas”, tanto a Comunidade Europeia e os Estados Unidos acordaram em adotar o princípio do *single-undertaking* com o objetivo de que fosse obrigatório para os outros países também, tal ação foi de extrema importância para a conclusão da Rodada do Uruguai. (PRETO, C; 2013).

A primeira metade da década de 1990 foi um período inconstante para o comércio internacional dos Estados Unidos, apesar de encaminhar o final da Rodada do Uruguai e dar os primeiros passos para a criação da OMC, os Estados Unidos também pensaram estrategicamente em alguns pontos, como a saída do GATT 1947, que possibilitou abster-se de suas obrigações. (PRETO, C; 2013).

Entretanto, para os países em desenvolvimento, tal medida de sair do acordo custaria muito caro, pois perderiam muitas das concessões feitas anteriormente pelos mercados mais expressivos do regime. (PRETO, C; 2013). Esses países em desenvolvimento atuavam de forma muito restringida no sistema, principalmente pelo fundamento de seu regime comercial, onde não agregava ao sistema de comércio que o acordo propunha, visando a redução das barreiras tarifárias, e de fato obtinha algumas vantagens sobre a redução de tarifas nas negociações entre os países desenvolvidos, apoiando-se no princípio da nação mais favorecida. (RAMANZINI JUNIOR, 2012)

Não apenas o encerramento do GATT marcou o início da década para os Estados Unidos, a época também foi um período de acordos regionais, como futuramente viria se estabelecer o NAFTA em 1993. Essas ações mais voltadas para o regionalismo podem ser entendidas como pressões aos parceiros comerciais do GATT para proporcionar a viabilização de futuros acordos, pois essas negociações bilaterais feitas pelos Estados Unidos poderia levar a Rodada do Uruguai ao fracasso, o poder de barganha por parte dos americanos era extremamente expressivo nesse estágio das negociações. (PRETO, C; 2013).

Apesar da OMC continuar algumas políticas idealizadas pelo GATT, é de extrema importância apontar algumas diferenças entre eles, pois o GATT nasce como forma de um acordo que visava cumprir normas programáticas, enquanto que a OMC ascende com o aspecto jurídico internacional, estabelecendo normas e procurando a melhor forma de resolver conflitos comerciais entre os países membros. (CONI, 2005)

A Rodada Uruguai também representou uma mudança constante no mecanismo de solução de controvérsias comerciais do GATT, pois era um mecanismo que demonstrava constantes falhas, por exemplo, para um painel ser aprovado, ele necessariamente teria que ter aprovação de todo os membros do conselho, inclusive da parte demandada na disputa, o que causava um paradoxo óbvio na hora de solucionar essas disputas, uma vez que a parte demandada poderia simplesmente votar contra a resolução. (PRETO, C; 2013).

Esse mecanismo de solução de controvérsias se tornou cada vez maior, consequente as disputas comerciais bloqueadas também aumentaram. Os Estados começaram a atrasar a aceitação de alguns painéis, vetavam a seleção de árbitros e por fim o veto de algumas possíveis decisões. E durante a Rodada Uruguai o congelamento da instalação de um painel e futuras adoções de relatórios só poderiam ser rejeitadas caso todas as partes cheguem a um consenso, senão seria alocado como “consenso reverso”, onde todos os membros da organização deveriam rejeitar tal medida. (PRETO, C; 2013).

A partir de agora todos os acordos comerciais estariam sob supervisão da organização, criando o Órgão de Apelação, que seria uma ferramenta que permitia

os Estados valer de uma segunda instância, outra medida importante é a de retaliação de um país comercialmente caso a outra parte não tenha cumprido com o que fora acordado previamente pelo Órgão de Solução de Controvérsias. (PRETO, C; 2013).

A conclusão do Comitê de Negociações Comerciais da Rodada do Uruguai se daria entre os dias 12 e 15 de abril de 1994 com a Declaração de Marraquexe, onde os acordos sobre redução da tarifa de produtos agrícolas realizados durante a rodada entrariam em vigor a cada 1º de janeiro dos anos que se seguiriam. Acordos como o Acordo Multifibras (AMF), que visava maior supervisão de salvaguardas transitórias que favoreciam a indústria nacional, e o Acordo Geral, que resguardava métodos *antidumpings* foram exemplos de acordos abordados durante a Rodada, que chegou ao fim em 15 de abril de 1994. A OMC entraria em vigor no dia 1º de janeiro de 1995, “substituindo” por assim dizer, o GATT (LAMPREIA, 1995, p.251-254).

2. A entrada dos Estados Unidos na OMC

Considerando a forte participação dos Estados Unidos no GATT e na criação da OMC, torna-se necessário analisar de forma crítica a participação do país na organização. Seria esse movimento apenas como uma afirmação da hegemonia americana, onde seria possível executar suas práticas econômicas, assim como obter mais controle do comércio internacional com mais facilidade? Para levantar tais questionamentos, é importante que se estude a política econômica internacional do país antes do ingresso na organização.

Em seu estudo, Mendonça (2013) retrata a política econômica internacional dos Estados Unidos no pós Segunda Guerra Mundial, onde o período dos Trinta Gloriosos representou certa ambiguidade, sendo que na primeira metade do período, o país costumava ter uma posição de manutenção de alguns acordos, como a Aliança Atlântica e a aliança com o Japão, que estava ascendendo economicamente depois dos acontecimentos da Segunda Guerra Mundial. Tais alianças demonstravam um caráter mais permissivo do país para as perdas econômicas, visando maior alcance de sua política internacional.

Entretanto, com a ascensão das economias japonesas e alemã (entre o fim da década de 1970 e início da década de 1980), caracterizou-se um período de questionamentos sobre o posicionamento internacional americano, sendo possível observar a adoção de políticas protecionistas, mas esse tipo de ambiguidade não era uma novidade, em diversos pontos da história dos Estados Unidos é possível observar essas contradições comerciais e políticas. Fato que o cenário da segunda metade do século XX impulsionou os Estados Unidos e terem um posicionamento diferente no cenário internacional, a ameaça do comunismo continuava a assombrar a atuação internacional americana. (MENDONÇA, 2013)

As ferramentas de proteção comercial como o *antidumping*, *countervailing* e o *escape clause*, bem como os órgãos burocráticos demonstravam as dificuldades de manter uma posição protecionista, e esse enfraquecimento pode ser entendido através de alguns pontos, como a insatisfação de setor privado nas defesas comerciais, uma política comercial inadequada, ascensão do conceito de *Fair Trade* e a decisiva fragmentação interna americana da Câmara e do Senado. (MENDONÇA, 2013)

Os ideais protecionistas se esbarravam com o Estado pró-livre comércio na hora de realizar uma política comercial sólida, e os congressistas acreditavam que poderiam ter medidas retaliativas dos países alvos, a década de 1980 foi palco das resoluções da política comercial de Ronald Reagan, o que gerou problemas no balanço de pagamentos do país. O Congresso passou a acreditar que esse déficit comercial estava ligado às limitações impostas aos produtos americanos no exterior, portanto não demorou a que se elaborasse uma medida comercial, que ficou conhecida como Super 301, visando identificar os países que empregam práticas discriminatórias sobre as exportações norte americanas. (MENDONÇA, 2013).

Com os adventos da globalização e o fim do comunismo, parecia não haver mais barreiras para a criação de um sistema multilateral, o que levava ao grande questionamento interno: como se daria a economia manufatureira estadunidense? As produções manufatureiras em países em desenvolvimento estavam se intensificando, e a importação advinda desses países era muito mais tentadora. Assim como a indústria automotiva, que estava perdendo suas montadoras que se instalavam agora em seu país vizinho, o México. (MENDONÇA, 2013)

A institucionalização dos princípios de Fair Trade em 1988 representou como se daria a política americana durante a década de 1990, com um caráter mais regulador e utilizando o GATT para atender os seus interesses, mas não somente isso, como também é possível observar toda uma reestruturação interna sobre questões comerciais, principalmente durante o governo de Clinton. O Departamento do Tesouro, Comércio, Agricultura e Estado demonstram quais seriam as novas prioridades dos Estados Unidos. A crise que atingiu o mundo capitalista no período entre guerras nunca foi solucionada, mas existia-se uma percepção do contrário. (MENDONÇA, 2013)

Eventualmente esses problemas voltaram durante a década de 1990, como o desemprego, depressões, número expressivo de pessoas sem-teto, portanto a preocupação sobre o setor manufatureiro aumentou, pois durante os anos de 1970 foi possível observar expressivas quedas nas exportações do setor, o que gerou uma demorada transição para o setor de serviços. E exatamente por perder espaço no mercado, o setor manufatureiro americano começou a pensar em novas estratégias, como expandir suas plantas produtivas em detrimento do desenvolvimento tecnológico. (MENDONÇA, 2013).

O conturbado período do final dos anos 1980 e início dos anos 1990 representou uma fase de experimentação comercial dos Estados Unidos, movimentos unilaterais de comércio explicitam como poderiam ser as decisões americanas sobre a implementação de um órgão internacional que regulasse todo o comércio internacional. Claro que o GATT foi o palco dessas experimentações, principalmente pelas pressões internas de empresas americanas que demandam maior atenção do governo americano sob suas atuações internacionais, pois sentiam que seus produtos estavam sendo discriminados em âmbito internacional e até mesmo perdendo espaço para a vindoura indústria japonesa que crescia exorbitantemente. Como veremos posteriormente neste artigo, uma ferramenta importante da organização é o Órgão de Solução de Controvérsias, é nela que se darão as principais disputas comerciais.

A política comercial norte americana recebeu forte influência do poder Executivo, que dialogava mais com o livre comércio, por isso a OMC era uma peça importante na sua atuação internacional, visto que a política comercial fazia parte da

política externa como um todo e tendo um difícil acesso no Congresso. Entretanto, foi durante a década de 1980 que o comércio internacional de fato se torna parte da política americana, tornando indissociável a política de “*Fair Trade*”. (MENDONÇA, 2013)

O Tratado de Marraquexe significou não só a criação da OMC, mas também representou o início de maior pressão aos conflitos ideológicos internos dos Estados Unidos, o Executivo agora teria uma organização multilateralista que ajudaria a fazer com que tratados passassem com mais facilidade pelo Congresso, que buscava a todo custo o protecionismo como resposta para a atuação norte americana no comércio internacional. A OMC representaria então uma espécie de continuação do movimento da liberalização do comércio que começou no período de pós Segunda Guerra Mundial. Mesmo com as pressões evidentes em cima do Congresso, ainda encontravam-se dificuldades de ratificar o tratado, mas em 30 de novembro de 1994 o tratado fora finalmente ratificado. (MENDONÇA, 2013).

3. O Órgão de Solução de Controvérsias (OSC)

O Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) é uma peça-chave da OMC, é o mecanismo responsável por fazer acontecer os acordos estabelecidos previamente na Rodada Uruguai, fazendo com que se resolva de forma pacífica os contenciosos comerciais que se formam entre os membros da OMC. O órgão se dá de forma vinculante e compulsória, sendo o principal mecanismo de solução na organização, utilizando o *Common Law* e do *Civil Law*. No *Common Law*, torna-se um fator de peso as resoluções que precederam e seu histórico decidido pelos tribunais, que o torna mais melindroso. Enquanto que no *Civil Law*, os juízes devem seguir um aglomerado de normas previamente estabelecidas. (THORSTENSEN, 2014). As negociações e acordos derivam desse sistema, em seu trabalho, Thorstensen evidencia a tradição que foi passada do GATT para a OMC:

“ A importância do sistema de solução de controvérsias para todo o sistema multilateral do comércio deriva da forma como são negociadas e

acordadas as regras do comércio internacional. Na tradição do GATT, mantida na OMC, as decisões são tomadas por consenso. Durante o GATT, a regra era a do “consenso positivo”, ou seja, todas as Partes Contratantes deveriam aprovar as novas normas ou decisões dos painéis, para que fossem adotadas. Com a entrada em vigor da OMC, a regra passou a ser a do “consenso negativo”, ou seja, todos os membros precisam ser contrários à tal norma ou decisão para que ela não entre em vigor”. (THORSTENSEN, 2014, p.16)

A linguagem utilizada nos relatórios que serão usados nas negociações muitas vezes leva a diversas compreensões devido à linguagem meândrica, o que culmina no que é chamado de “ambiguidade construtiva”, possibilitando que as múltiplas interpretações sejam usadas ao cumprimento do interesse nas rodadas de negociações, criando perspectivas que serão manuseadas ao interesse próprio, mesmo que não conflui no mesmo significado. O órgão entende sua importância nesse aspecto, pois será o responsável por determinar e interpretar as regras, utilizando o Órgão de Apelação, que ficará encarregado de interpretar a linguagem utilizada nos acordos, valendo-se principalmente do direito internacional público, organizado na Convenção de Viena, de 1969. (THORSTENSEN, 2014)

Depois de solucionada uma disputa no OSC, perde-se o caráter vinculante nas próximas disputas. Visando um sistema multilateral de comércio mais generalizado e fortificado, o OSC acentua a necessidade de mudanças de uma medida em prol de acordos mais realistas e compatíveis, fazendo com que seja benéfico para ambos os lados, diferenciando de um tribunal convencional, onde existe a ideia de ganhar e perder. A maioria dos casos de disputas no OSC envolvem temas mais delicados e tem como parte demandada os Estados Unidos, como o famoso e duradouro embargo comercial a Cuba. (THORSTENSEN, 2014)

Apesar dos possíveis avanços legislativos levantados pela criação da OMC e consequentemente do OSC, que foram recebidos com muito entusiasmo pelo comércio internacional, o problema começou a girar em torno dos países desenvolvidos que utilizavam das medidas compensatórias da OMC para obter vantagens no mercado internacional. O que nasceu como uma medida para

equalizar o comércio internacional e dar oportunidade de crescimento para países marginalizados historicamente acabou por ser a própria ferramenta de desigualdade, uma vez que os países desenvolvidos começaram a utilizar de medidas *antidumping*, salvaguardas e subsídios, tendo um forte caráter protecionista, principalmente em relação a *zeroing* e *dumping* das partes da União Europeia e Estados Unidos (GERALDELLO, 2015)

As características persistentes em *dumping* não são apenas uma como o *dumping* persistente e o predatório, mas todas essas práticas são explicitamente condenáveis na OMC, e para que exista o julgamento da causa devem-se apresentar três fatores, como apresentado por Geraldello (2015) em seu trabalho:

“ Deste modo, para o *dumping* ser caracterizado devem existir três condicionais simultâneos: fato (a existência do *dumping*), dano (o prejuízo à indústria doméstica do país importador) e nexo causal (a demonstração de que o *dumping* do exportador está causando prejuízo à indústria doméstica do país importador)”. (GERALDELLO, 2015, p.20)

Apesar de nascer com o objetivo de tornar o comércio internacional mais igualitário, os países acabam por usar as medidas *antidumping* da OMC com o objetivo de proteger seu comércio perante as barreiras não tarifárias, devido a amplitude das interpretações possíveis, os países tentam mover as medidas conforme seus interesses individuais. (GERALDELLO, 2015)

O OSC possui algumas instâncias: a primeira é conhecida como Painel, formado através do pedido de uma das partes do processo e só poderá ser vetado através de consenso. Depois de solicitado, o painel fará consultas, como previsto no Artigo 4 do Entendimento e muitas vezes o caso é resolvido antes mesmo de virar um contencioso. A parte demandante deverá contribuir com um histórico e embasamento jurídico sobre o problema identificado, bem como os dispositivos relacionados ao problema levantado pela parte demandante. O Artigo 8, parágrafo 3, do Entendimento acentua que o painel será formado por três integrantes escolhidos

pelas partes, mas não podem ter a mesma nacionalidade que as partes. Esse painel será responsável não só por avaliar os fatos e acordos para gerarem um relatório que será enviado ao Órgão de Solução de Controvérsias onde será passível de aprovação ou reprovação, até essa etapa, as partes ainda podem entrar em um acordo, solicitando que o relatório não seja entregue aos demais. (JUNIOR, C; TEIXEIRA, R, 2007)

Com o objetivo de solucionar tais problemas, o OSC demonstra uma intrínseca vontade de resolver as principais disputas internacionais, onde se um país demandante tem a possibilidade de prover um acordo para a outra parte, geralmente outro país que impediu a entrada dos produtos do demandante, se o país solicitado não aceitar o acordo, o caso vai para um painel responsável por fazer uma meticulosa análise e julgar o caso, esse painel é formado através de três a cinco “painelistas” aceitos por ambas as partes, caso elas não aceitem o painel, cabe ao Diretor-Geral da OMC escolher quem serão os “painelistas”. (GERALDELLO, 2015)

Feito isso, acontecem as audiências para a elaboração de relatórios que contenham os argumentos de cada parte. Quando é decidido, se o país não cumprir sua parte no acordo, torna-se passível de retaliações comerciais. Historicamente, é possível observar que os primeiros anos da OMC foram imersos em demandas a partir dos países desenvolvidos, o que pode ser explicado por atitudes preventivas para que países em desenvolvimento não tirem vantagens comerciais deles, conforme acontecia no GATT. E apesar dos Estados Unidos serem a parte mais demandada e perdendo a maioria dos casos no Órgão de Solução de Controvérsias, o fato não impediu que o país cessasse suas medidas *antidumping* alegando que são direitos compensatórios e de salvaguarda. (GERALDELLO, 2015)

É evidente o uso da prática de *zeroing* da parte dos Estados Unidos nos procedimentos *anti-dumping*, em seu trabalho, Saggi e WU (2013) apontam:

“[...] *zeroing* é uma metodologia empregada pelos governos em investigações *antidumping* onde as transações com margens de *dumping* negativas não podem compensar aquelas com margens positivas. Como resultado, ao agregar transações, o uso de

zeroing faz com que a margem de *dumping* média ponderada seja maior do que seria sem o *zeroing*. Isso leva a maiores margens *antidumping*, em grande parte para os parceiros comerciais dos EUA.

[...] enquanto a economia do *zeroing* é transparente e amplamente compreendida, notamos que os custos do *zeroing* diferem dependendo do contexto em que a prática é aplicada. Quando o *zeroing* elimina as observações de alto preço com maiores volumes de exportação, o dano que resulta é maior do que no caso em que o *zeroing* elimina as observações de alto preço com menor volume de exportação. Em outras palavras, o *zeroing* representa um problema potencial maior em situações em que o aumento do preço do bem do exportador (que exige o uso do *zeroing* pelo importador) é impulsionado por mudanças na demanda do consumidor e não por mudanças no custo de exportação.

Finalmente, enquanto expressamos otimismo de que o regime de solução de controvérsias da OMC pode estar vendo o último conjunto de seus desafios de *zeroing*, notamos que a porta está aberta para um ressurgimento potencial do *zeroing* em um contexto limitado. No entanto, apesar dessa abertura, parece que grandes disputas judiciais sobre o *zeroing* estão se ampliando, com batalhas futuras a serem travadas em salas de negociação em vez de salas de audiência ” (SAGGI; WU, 2013, p. 377-380, tradução nossa).

Depois da acusação de *dumping* de uma das partes pelo produtor de um país estrangeiro, cabe às autoridades analisarem o preço das exportações e compararem com o preço convencional do produto, caso o preço seja menor do que está sendo vendido no mercado internacional, caracteriza-se *dumping*. Os preços podem variar em diversos aspectos, geralmente é embutido o preço de futuras flutuações no câmbio. Depois de conferido o preço e as possíveis flutuações que o produto pegou no período. (SAGGI; WU, 2013)

Denomina-se como *zeroing* quando as autoridades responsáveis por investigar se deparam com um preço de exportação está maior que o valor normal para o produto, as instâncias podem compensar com uma prática de “*dumping*

negativo” para os casos efetivos de *dumping* ou poder definir a instância com um valor zerado, por isso se aplica o termo *zeroing* e pode ser decisivo nos resultados de uma investigação, pois as autoridades vão investigar e observar o preço de exportação em vários períodos, normalmente doze meses. (SAGGI; WU, 2013)

Apesar de todos os procedimentos citados anteriormente, caso o país demandante acredite que o resultado do processo não foi satisfatório, ele pode recorrer ao Órgão de Apelação, tendo um prazo de sessenta dias para o requerimento após o relatório final. Apenas a parte demandante tem acesso a esse dispositivo, as outras partes podem participar apenas de forma a acrescentar nas alegações das partes envolvidas. Os sete juízes nomeados pelo OSC atuarão com metodologia autônoma e independente, sem qualquer tipo de vínculo com as partes. O Órgão de Apelação não possui poder o suficiente para julgar se tal resolução foi dada de forma errônea ou não, mas pode levantar e evidenciar fatos para uma nova interpretação. Existe novamente outro prazo de sessenta dias para que as recomendações do Órgão de Solução sejam proferidas, caso não seja efetuada, o parágrafo 5 do Artigo 17 prevê uma prorrogação de trinta dias se for necessário. (JUNIOR, C; TEIXEIRA, R, 2007)

Dado como “encerrado” o processo, o país que não ganhar a causa tem um tempo para implementar as novas medidas, inclusive pode pedir algumas revisões e extensão do prazo caso não possa implementar as medidas de imediato, tal pedido passa novamente pelo Órgão de Solução de Controvérsias, podendo ter um prazo máximo com prorrogação de dezoito meses. Em última instância, não menos importante, existem as contramedidas, que atuarão caso a parte demandada não cumprir com o que foi acordado no Órgão de Solução de Controvérsias, servirá como compensação para a parte que saiu prejudicada pela não implementação da nova medida após passar pelo OSC, podendo até mesmo abrir pedido de retaliações, um comitê ficará responsável por determinar a anulação de benefícios e possíveis retaliações comerciais. (JUNIOR, C; TEIXEIRA, R, 2007)

Após entender o Órgão de Solução de Controvérsias na transição entre o GATT e a Organização Mundial de Comércio, bem como todo o seu funcionamento burocrático, é possível observar que o *dumping* se torna uma das práticas mais denunciadas no órgão. Analisamos também como funcionam as medidas *anti-*

dumping e as práticas de *zeroing*, mas um assunto muito discutido é se de fato, mesmo com todos esses mecanismos que visam um comércio internacional mais inclusivo e competitivo são de fato efetivos, e se a OMC tem força o suficiente para promover um comércio internacional justo.

Torna-se evidente os avanços jurídicos que o Órgão de Solução de Controvérsias trouxe para a OMC, Varella (2009) aponta:

“O Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da Organização Mundial do Comércio (OMC) tem se revelado um instrumento efetivo para lidar com problemas comerciais globais e para aportar um grau mais elevado de segurança jurídica nas relações multilaterais. A efetividade demonstra-se tanto em relação aos prazos para a solução de litígios, relativamente curtos em função dos montantes em disputa, como em relação ao cumprimento das decisões pelos Estados. Este sistema trouxe inovações na lógica jurídica dos mecanismos internacionais de solução de controvérsias, conseguiu legitimidade na sociedade internacional e possibilitou a maior participação de todos os Estados, inclusive os Estados em desenvolvimento no sistema.” (VARELLA, p. 5, 2009)

A marginalização dos países em desenvolvimento membros da OMC durante os processos de tomada de decisão são os principais pontos a serem levantados pelos críticos, principalmente na legitimidade sobre os acordos comerciais, enquanto que a crítica da responsabilidade aborda as tomadas de decisões saindo do nacional e indo para o internacional. Tal marginalização é estruturalmente ligada a todo o processo entre o final da Rodada do Uruguai, onde faz com que os Estados arquem com obrigações, sem ao menos se atentar às necessidades especiais dos Estados mais pobres, pois agora eles terão que arcar com as mesmas obrigações que os Estados desenvolvidos, criando uma falta de representatividade nos principais conselhos. (DUNOFF, 2003)

O maior sentimento é de que a Rodada Uruguai possibilitou o aumento do comércio entre países desenvolvidos e maior acesso aos mercados das indústrias têxteis e da agricultura, entretanto, para os países em desenvolvimento isso representou se responsabilizar por acordos de propriedade intelectual e da indústria de serviços em geral, esses Estados em desenvolvimento não acreditavam que esse seria um acordo justo, também questionando sobre a falta de transparência nas tomadas de decisões. (DUNOFF, 2003)

Apesar do cumprimento dos acordos estabelecidos através do sistema, que indicam a alta efetividade das decisões, o OSC também é criticado em alguns aspectos estruturais do modo de funcionamento, como os países que não são tão participativos em fóruns ou que por algum motivo não praticam as retaliações comerciais previstas juridicamente, o que poderia prejudicar o crescimento do multilateralismo econômico (VARELLA, 2009)

O número de relatórios gerados pelo Órgão de Solução de Controvérsias e uma análise jurídica competente faz com que o órgão seja visto com legitimidade, principalmente por se basear muito no direito internacional para realizar interpretações, a imparcialidade também é um aspecto muito relevante para o OSC, fazendo até mesmo que países desenvolvidos, como os Estados Unidos cumprem os acordos firmados nas disputas. (VARELLA, 2009)

Nos doze primeiros anos da OMC, apenas oito Estados em desenvolvimento participaram de disputas comerciais, o que seria inimaginável durante o GATT, mas hoje já configura um terço das demandas, o problema estrutural do sistema é que ele foi criado como uma ferramenta de solução diplomática de conflitos comerciais, o que torna sua legitimidade um caminho mais complexo. Qualquer tentativa de boicote vinda de um país desenvolvido acabaria de vez com a legitimidade do sistema e apartaria de vez os outros países membros da organização, o que não é interessante para nenhuma parte, uma vez que o processo de globalização econômica se intensifica cada vez mais. (VARELLA, 2009)

4. Contencioso Brasil x Estados Unidos sobre suco de laranja

O OSC se tornou o principal mecanismo utilizado pelos países membros da organização para fazerem denúncias e garantirem o cumprimento das regras, e desde 2001 o Brasil conta com uma divisão no Itamaraty que busca acompanhar os contenciosos. Um dos principais casos foi durante o segundo governo do Presidente Lula, no ano de 2007, onde o Brasil resolveu abrir uma denúncia contra as medidas antidumpings adotada pelo Departamento de Comércio dos EUA para as exportações de suco de laranja brasileiro (ITAMARATY; 2018).

Segundo a Divisão de Contenciosos Comerciais do Itamaraty (2019), o caso foi descrito como:

“Em 2007, o Brasil questionou a sistemática adotada pelos Estados Unidos para aplicações de medidas *antidumping* adotadas pelo Departamento de Comércio dos EUA contra as exportações brasileiras de suco de laranja, bem como à forma de cálculo da margem antidumping por meio do *zeroing*. Este método de cálculo não somente afeta a determinação sobre a existência de dumping, como infla as margens de direito antidumping. Após a condenação desse método de cálculo no contencioso movido pelo Brasil, os EUA decidiram por fim ao uso do *zeroing*, que já havia sido objeto de outras disputas.” (ITAMARATY, 2019)

Para entender um pouco mais sobre a importância do contencioso, Ferdman (2014) aponta que depois da Segunda Guerra Mundial, as técnicas de produção e manutenção do suco de laranja se desenvolveram radicalmente, conseguindo encontrar um meio termo entre o sabor e uma boa preservação, essas técnicas foram herdadas do método de desidratação de frutas durante a guerra, ao invés de ferver o suco em si, eles ferviam a água e adicionavam o suco em seguida, isso dava um sabor mais natural.

O produto caiu no gosto dos estadunidenses, se tornando um dos principais elementos do café da manhã, na década de 1950, a média anual de consumo do

suco de laranja industrializado (pronto para beber) era de 3,5 kg por pessoa, na década de 1960 esse número passou para 9 kg por pessoa. (FERDMAN, 2014)

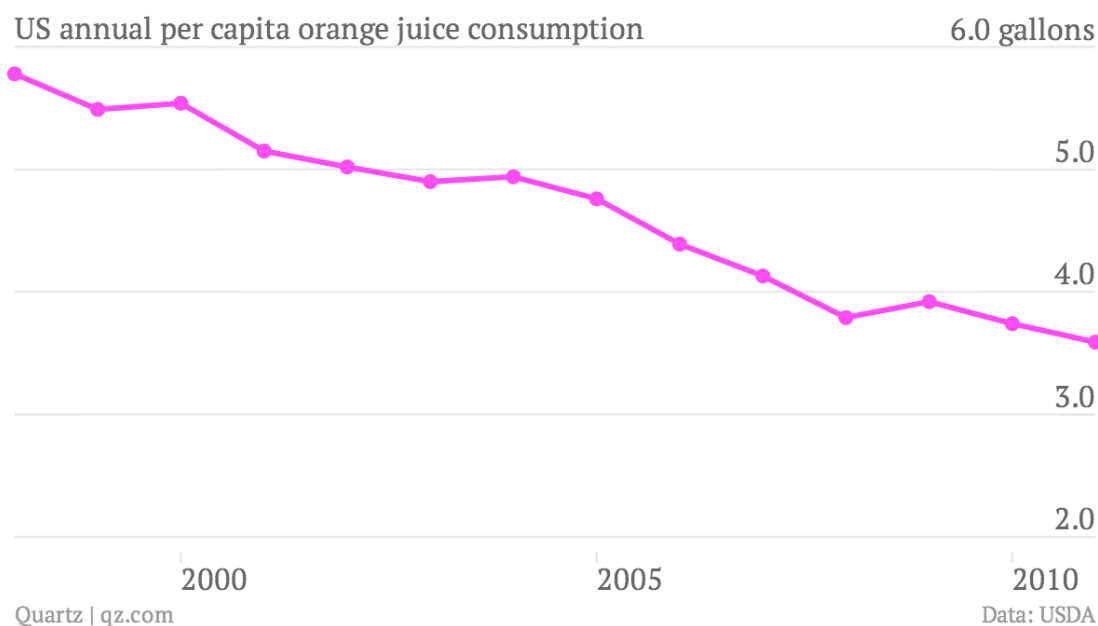
Em seu estudo, Lohbauer (2011) aponta que o Brasil tem um histórico desde a década de 1980 de produção e exportação massiva de suco de laranja, se beneficiando principalmente das constantes geadas que assolavam a Flórida, possibilitando maior expansão e desenvolvimento da indústria de cítricos brasileira, possibilitando que a citricultura brasileira atingisse o primeiro lugar entre os principais produtores mundiais.

O principal produtor de cítricos americano só viria apresentar melhores resultados durante a década de 1990, onde os produtores descobriram ao sul do estado uma região mais quente e ideal para esse tipo de plantação. Estima-se que a produção durante o período de recessão da indústria (1984) chegou a 104 milhões de caixas, enquanto que na segunda metade da década de 1990 esse número se aproximou de 224 milhões. (LOHBAUER, 2011).

A entrada brasileira no mercado de cítricos na Flórida fez com que quatro das processadoras brasileiras em território americano (Cargil, Coinbra, Cutrale e Citrosuco) dominassem entre 45% e 50% da capacidade de processamento na Flórida, entre as safras de 2001 e 2002 o Brasil já detinha oito processadoras e mais da metade do processo das frutas e uma estimativa de que já dominava 74% da capacidade de processamento do estado. (HART, 2004)

Novos ares para a indústria da citricultura na Flórida se tornaram perceptíveis durante a década de 2000, onde também houve aumento da produção paulista, mas ambas as indústrias viriam enfrentar o desafio da redução de consumo do suco pelos americanos, bem como um aumento significativo nos custos produção, consequente gerando uma estagnação da exportação brasileira. (LOHBAUER, 2011).

Figura 1. Consumo anual per capita dos Estados Unidos do suco de laranja

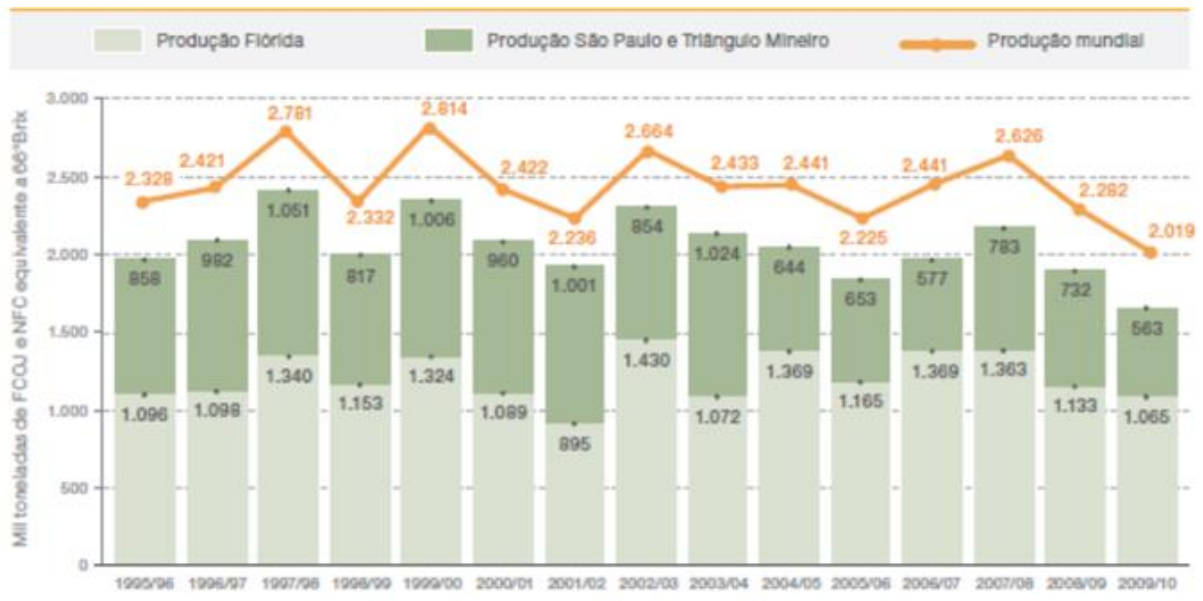


Fonte: FERDMAN, 2014. Consumo anual per capita dos Estados Unidos do suco de laranja. Elaborado por Quartz a partir dos dados fornecidos por USDA

Não apenas a produção começa aumentar o preço, como as lavouras começam a ser infectadas por cancrios cítricos e o *greening*, que é uma bactéria que assola a plantação, e como um desfecho avassalador, não só a desvalorização cambial assustou a atuação americana no mercado internacional de cítricos, como também diversas e constantes tempestades e furacões, como o furacão Wilma, que foi um dos principais responsáveis por espalhar o cancro cítrico. (GERALDELLO, 2015)

Esses fatores geográficos e climáticos condicionaram os Estados Unidos ao segundo lugar na produção de suco de laranja, fazendo com que o Brasil se tornasse líder de produção no segmento, que foi alavancado por não ter que lidar com as mesmas variáveis que os americanos e sem estar ligado com o *dumping* no comércio internacional, conseqüentemente a produção do suco de laranja brasileiro seria visto com um tom ameaçador no mercado internacional. (GERALDELLO, 2015)

Figura 2. Evolução da Produção Mundial de Suco de Laranja



Fonte: FAVA NEVES, Prof. Dr. Marcos, 2010. O retrato da citricultura brasileira. Elaborado por Markestrat a partir de CitrusBr.

Para fomentar o consumo da produção americana do suco de laranja, os Estados Unidos criaram o imposto FCOJ (Frozen Concentrate Orange Juice) para os produtos de origem brasileira, sendo praticamente 25% do valor da exportação. Os produtores brasileiros viram a resposta na compra de fábricas em território americano para continuar produzindo, mas a tensão entre os produtores americanos e brasileiros se intensificou. Os maiores gastos com mão de obra e de produção, somado ao custo de câmbio fizeram com que a concorrência ficasse inviável para a produção brasileira. (LOHBAUER, 2011).

O caso se intensificou em 2005, quando o Departamento de Comércio dos Estados Unidos (USDOC) adotou medidas ainda mais rígidas para o suco importado do Brasil, devido a constantes denúncias feitas pelas produtoras americanas. Para declarar como um caso de *dumping* foi necessário analisar o preço do produto vendido em território brasileiro e americano, se o produto estivesse sendo vendido com um preço menor nos Estados Unidos, o caso seria passivo de dumping. As produtoras responderam um questionário, e a taxa de dumping era entre 24% e

60%, que agora seriam depositadas a cada exportação para o país (LOHBAUER, 2011).

As principais produtoras de cítricos da Flórida, como a Florida Citrus Mutual, Citrus Belle, Citrus World Inc, Peace River Citrus Products e a South Gardens pleitearam ao Departamento de Comércio dos Estados Unidos a justaposição do direito antidumping sobre os preços dos produtos brasileiros sob a justificativa de serem preços indevidos, justificando que o produto brasileiro entrava nos Estados Unidos com um valor abaixo do que era vendido dentro do próprio mercado brasileiro, e em agosto de 2005 o Departamento de Comércio dos Estados Unidos reconhecem a queixa formalizada pela Florida Citrus Mutual. (GERALDELLO, 2015)

A FUNCEX, junto da Embaixada do Brasil em Washington e o Ministério das Relações Internacionais (2006) relatou que:

“Em junho de 2005, em decisão preliminar, foram fixadas margens de 31,04% para a Fischer S/ A, 24,62% para a Sucocitrico Cutrale S/A, 60,29% para a Montecítrus Indústria e Comércio Limitada e 27,16% para os demais produtores brasileiros. Estas margens foram revistas após decisão final do Departamento de Comércio, passando para 9,73%, 19,19%, 60,29% e 15,42%, respectivamente.” (FUNCEX, 2006)

O processo foi revisado em 2007, e analisou o período entre agosto de 2005 e fevereiro de 2007, onde as empresas apresentaram taxas entre 0,5% e 3% acima do valor normal. Por ser um valor baixo, as empresas aceitaram o acordo. Em 2008 o processo foi revisado novamente tendo taxas entre 0% e 2%, mas o método de *zeroing* (metodologia usada para calcular as taxas de dumping) preocupava as empresas, pois o mercado de suco de laranja teve uma década instável, sendo errôneo do ponto de vista brasileiro determinar as taxas de *dumping* (LOHBAUER, 2011). O Brasil solicita a investigação das medidas *antidumpings* americanas pelo Órgão de Solução de Controvérsias em agosto de 2009, e o painel determinou que os Estados Unidos agiram inconsistentemente ao artigo 2.4 do Acordo *antidumping*, prevendo:

“De acordo com o Artigo 3.8 do OSC, nos casos em que há violação das obrigações assumidas sob um acordo abrangido, a ação é considerada, *prima facie*, como um caso de anulação ou impedimento de benefícios sob aquele acordo. Assim, concluímos que, na medida em que os Estados Unidos agiram de forma inconsistente com o Artigo 2.4 do Acordo AD, ele anulou ou prejudicou os benefícios para o Brasil ”. (WTO, 2011).

Após a solicitação de investigação por parte brasileira, em 10 de maio de 2010 forma-se o painel que analisaria o caso, onde os países terceiros seriam: Argentina, Coreia do Sul, Japão, México, Tailândia, Taiwan e a União Europeia. O pedido era sobre a revisão americana que desrespeita o Artigo 2.4 e 9.3 do Acordo *antidumping*, bem como o uso de *zeroing* para o cálculo das estabelecidas medidas *antidumping*, cobrando assiduidade com os acordos previamente formados. (MARTINS, 2016)

Anteriormente, os Estados Unidos já teriam sido denunciados por *zeroing* pela União Europeia e pelo Japão, e em março de 2011 o painel indicou a violação do Artigo 2.4 pelos Estados Unidos e justificaram que o cálculo utilizado é errôneo, não fazendo uma comparação correta entre o preço da exportação e o valor normal do produto. (SAGGI; WU, 2013)

Apesar do consenso formado pelo painel, os Estados Unidos não optaram pelo Órgão de Apelação, noticiando que reformulariam sua metodologia de cálculo *antidumping* com o intuito de evitar o *zeroing*, o prazo estabelecido para os Estados Unidos adotarem as novas práticas e recomendações seria até maio de 2012, e em abril ambas as partes chegaram em um acordo que acabariam com as taxas *antidumping* impostas ao Brasil. (SAGGI; WU, 2013)

Em nota oficial, a OMC (2013) estabelece que:

As Partes observam que, em fevereiro de 2012, os Estados Unidos modificaram a metodologia usada análises administrativas antidumping relativas à metodologia referida como "*zeroing*", eficaz em relação a revisões pendentes no Departamento de Comércio dos EUA para as quais os resultados preliminares são emitidos após 16 de abril de 2012. As partes observam que, em seu entendimento de 3 de abril de 2012, concordaram em consultar antes do final de 2012, a fim de alcançar uma resolução para o litígio. Como resultado dessas consultas, os Estados Unidos e o Brasil alcançaram uma solução satisfatória nesta disputa. (OMC, 2013)

Os Estados Unidos abandonaram a prática de *zeroing* após o anúncio do país dizendo que seguiriam as recomendações da OMC, suspendendo a tarifa antidumping sobre o suco de laranja e fazendo com que o Brasil ganhasse o caso. (OLIVEIRA, E. 2013).

Considerações Finais

O incessante crescimento do GATT evidenciou que a conjuntura da política econômica internacional se daria em novos moldes, muito diferente do que a história tinha mostrado até então, a conjuntura pós-Segunda Guerra e Bretton Woods representaram o ponto de ignição para um comércio internacional cada vez mais intrincado, evidenciando que medidas liberais visariam agora um comércio multilateral, rompendo, mesmo que de forma tímida, as antigas relações bilaterais que sondaram a política internacional até o momento. A Rodada do Uruguai tem um papel vital para a conjuntura que se estabeleceu na década de 1990, o fim da União Soviética e a crise na Ásia e América Latina era um sinal evidente de como se estabeleceria o comércio internacional nos próximos anos.

A evolução da solução de disputas entre o GATT e a OMC foi muito expressiva, se antes necessitava de um consenso por completo para a aprovação de um painel, agora existiria um órgão dentro da OMC responsável por trabalhar com a solução de controvérsias (o OSC), que se torna meritório em relação a resolver de forma pacífica acordos previamente estabelecidos, sendo a principal saída para que países com economia menos expressiva consigam cobrar regularidade nas práticas econômicas das grandes economias.

A reformulação do OSC aponta para a adoção de princípios anteriormente vistos nos ideais liberais americanos, assim como crava fortes questionamentos aos dilemas internos dos Estados Unidos ao flertar entre o liberalismo e o protecionismo, criando uma linha tênue de estudos que tentam entender a qual ponto os Estados Unidos usariam na organização para atender seus próprios interesses sem ferir seus ideais liberais.

São evidentes os avanços jurídicos que o OSC trouxe para o comércio internacional, mas a baixa participação de países em desenvolvimento continua sendo um alvo de duras críticas da OMC e do OSC, pois se estabelecem acordos sem entender as necessidades de alguns Estados, principalmente aqueles em desenvolvimento.

Nesse sentido, o Contencioso entre o Brasil e os Estados Unidos sobre o suco de laranja representa um típico caso de *zeroing* gerado através das medidas *antidumping*. O suco de laranja é uma bebida muito consumida pelos estadunidenses, conseqüentemente forma-se uma indústria gigantesca, principalmente no estado da Flórida, onde o Brasil começa a destacar por sua massiva produção durante os anos 1990, chegando a dominar 50% do mercado.

O papel coadjuvante dos Estados Unidos na produção do suco de laranja, somado aos fatores geográficos e climáticos condicionaram o país a segunda posição. Para tentar diminuir essa diferença, os Estados Unidos criam o imposto para o suco de laranja congelado (FCOJ), cobrando 25% do valor de exportação, alegando *dumping* por parte brasileira. O Brasil solicita um painel no OSC para investigar o caso, e as partes alegam inconstância por parte dos Estados Unidos, o que se repetiu de diversos casos passados, os Estados Unidos abandonam então as práticas de *zeroing*.

O papel dos Estados Unidos na OMC tem sido constante, e o presente trabalho busca evidenciar seus principais interesses na transição do GATT para a organização, sendo possível observar como o OSC foi moldado de forma a estabelecer uma solução dos contenciosos de forma mais ampla e com mais aparatos jurídicos. Os casos de *zeroing* pelos Estados Unidos foram constantes, principalmente durante os anos 2000 e o contencioso do suco de laranja explicita como era a metodologia utilizada pelos Estados Unidos para se beneficiar das medidas *antidumping*. O caso se torna emblemático, pois em tese é o responsável por fazer com que os Estados Unidos abandonassem de vez a metodologia do *zeroing*.

Os estudos sobre o funcionamento do OSC são extremamente importantes para entender como se dá o comércio internacional na OMC, seus conceitos, termos e procedimentos. Esta agenda nos dá uma ampla visão de como a organização pode se desenvolver e tornar mais inclusiva para os países em desenvolvimento, bem como as medidas que a organização pode tornar efetivas para que o comércio internacional continue crescendo, uma vez que o futuro do comércio internacional é uma incógnita devido à inconstância do cenário das Relações Internacionais.

Referência Bibliográfica

CONI, Luís Cláudio. O organismo de solução de controvérsias da organização mundial do comércio: Introdução a alguns aspectos essenciais de seu funcionamento. **Revista do Programa de Mestrado em Direito do UniCEUB**, Brasília, v. 2, n. 2, p.450-483, jul./dez. 2005

DESTLER, I.M. ***American trade politics***. Institute for Internacional Economics. 2005. p.210.

DUNOFF, Jeffrey. ***Is the World Trade Organization Fair to Developing States?***. American Society of International Law, Vol. 97, p. 153-157, Abr. 2003.

FERDMAN, R. ***How America fell out of love with orange juice***. Quartz, 26 Fev. 2014. Disponível em:<<http://qz.com/176096/how-america-fell-out-of-love-with-orange-juice/>>. Acesso em: 18 Jun. 2019.

FERDMAN, R. ***US annual per capita Orange juice consumption***. Elaborado por Quartz a partir dos dados fornecidos por USDA. 2014.

FUNCEX. **Barreiras a Produtos e Restrições a Serviços Brasileiros no mercado ods Estados Unidos**. Embaixada do Brasil em Washington. p. 16-17. 2006. Disponível em:
<<http://professor.pucgoias.edu.br/SiteDocente/admin/arquivosUpload/5976/material/BARREIRAS06.pdf>>

GERALDELLO, Camila. **As medidas antidumping na Organização Mundial do Comércio e os constrangimentos aos Estados Unidos**. Boletim Meridiano 47 vol. 16, n. 151, p. 18-28. Set - Out. 2015.

GERALDELLO, Camila. **Medidas antidumping e política doméstica: o caso da citricultura estadunidense**. 1.ed. São Paulo: Cultura Acadêmica. 2015.

HART, E. ***The U.S. orange juice tariff and the “Brazilian invasion” of Florida: the effect of Florida’s Brazil-based processors on the political debate over the U.S. orange juice tariff***. Medford, Massachusetts, 2004.

ITAMARATY. **O sistema de solução de controvérsias da OMC**. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/15581-o-sistema-de-solucao-de-controversias-da-omc>>. Acesso em: 25 Jan. 2018.

ITAMARATY. **Divisão de Contenciosos Comerciais: Principais casos em que o Brasil atuou como demandante**. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/images/ed_ecocom/InfoDisputas-Brasil-OMC.pdf> . Acesso em: 19 Jun. 2019.

LAMPREIA, Luiz Felipe Palmeira. Resultados da Rodada Uruguai: uma tentativa de síntese. Estudos Avançados. v.9, n.23, p.247-260. maio/ago.1995.

LOHBAUER, Christian. O contencioso do suco de laranja entre Brasil Estados Unidos na OMC. **Revista de Política Externa**. v.20, n.2, p.113-123. set/out/nov.2011.

MARTINS, Guilherme. **Contencioso entre Brasil e EUA na OMC**: o caso das medidas antidumping em face da importação dos sucos de laranja produzidos no Brasil (DS 382). Conteudo Juridico, Brasilia-DF: 05 Mar. 2016. Disponível em: <<http://www.conteudojuridico.com.br/?artigos&ver=2.55364&seo=1>>. Acesso em: 20 Jun. 2019.

MENDONÇA, Filipe Almeida. O papel do Tratado de Marrakech na história da política internacional norte-americana. 2013.

NEVES, Marcos Fava. **O retrato da citricultura brasileira**. Elaborado por Markestrat a partir de CitrusBr. 2010.

OLIVEIRA, Eliane. **Brasil e EUA encerram disputa na OMC por suco de laranja**. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/brasil-eua-encerram-disputa-na-omc-por-suco-de-laranja-7618140>>. Acesso em: 26 Jan.2018.

PRETO, Carolina Cristina Loução. **Estados Unidos, a Rodada Uruguai e a Criação da OMC**. 2013.

RAMANZINI JUNIOR, Haroldo. **O Brasil e as negociações no sistema GATT/OMC**: uma análise da Rodada Uruguai e da Rodada Doha. p 25-26. 2012.

SAGGI, Kamal; WU, Mark. ***Yet Another Nail in the Coffin of Zeroing: United States – Anti-Dumping Administrative Reviews and Other Measures Related to***

Imports of Certain Orange Juice from Brazil. World Trade Review, Vol. 12, Special Issue 02, p. 377-408, Abr. 2013.

THORSTENSEN, Vera; OLIVEIRA, Luciana. **O Sistema de Solução de Controvérsias da OMC: Uma primeira leitura.** São Paulo: Aduaneiras. p. 15-18. 2014

VARELLA, Marcelo. 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.** Vol 52. p. 5-21. (2009)

WTO. ***United States - Anti-Dumping Administrative Reviews and Other Measures Related to Imports of Certain Orange Juice from Brazil.*** 2013. Disponível em:
<https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds382_e.htm> Acesso em: 20 Jun. 2019.

WTO. ***Dispute Settlement.*** Disponível em:
<https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/382r_conc_e.pdf>. Acesso em: 26 Jan.2018.

