

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E
ATUÁRIA

ECTORE RIZZI DE ALMEIDA GUI SOLBERTO

Análise e efeito do regime internacional de comércio sob o *General Agreement on Tariffs and Trade* e a Organização Mundial do Comércio

SÃO PAULO
2021

ECTORE RIZZI DE ALMEIDA GUI SOLBERTO

Análise e efeito do regime internacional de comércio sob o *General Agreement on Tariffs and Trade* e a Organização Mundial do Comércio

Analysis and effect of the international trade regime under the General Agreement on Tariffs and Trade and the World Trade Organization

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo, como requisito para a obtenção do diploma de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. José Raymundo Novaes Chiappin

SÃO PAULO
2021

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a todos os professores que me acompanharam pelo caminho da Educação, desde o ensino infantil até hoje, na universidade.

RESUMO

A monografia pretende analisar e avaliar o impacto da criação da Organização Mundial do Comércio - antes conhecida como *General Agreement on Tariffs and Trade* - sobre a difusão do comércio internacional e no aumento do volume de transações realizadas entre países, sejam estes membros formais, não membros participantes ou não participantes engajados em comércio com países inseridos nas duas categorias anteriores. Para demonstrar tais impactos, será utilizada a metodologia de regimes internacionais buscando avaliar, qualitativamente e com o contexto histórico da instituição, a criação do regime comercial que implicou no aumento das transações comerciais globais. O resultado da monografia busca levar a um entendimento das funções de normas internacionais nas relações entre países com foco no comércio internacional.

Palavras-chave: Organização Mundial do Comércio; *General Agreement on Tariffs and Trade*; Regimes internacionais; Comércio internacional; Normas internacionais.

Códigos JEL: F01; F10; F13; F14; F53; F55.

ABSTRACT

The monography intends to analyze and assess the impact of the creation of the World Trade Organization - previously known as the General Agreement on Tariffs and Trade - on the diffusion of international trade and on the increase of the volume of transactions between countries, whether these are formal members, nonmembers participants or nonparticipants engaged in trade with countries inserted in the two previous categories. To demonstrate such impacts, the methodology of international regimes will be used, seeking to evaluate, qualitatively and with the historical background of the institution, the creation of the commercial regime which lead to the increase of global commercial transactions. The result of the monography tries to take an understanding of the functions of international rules in the relations between countries focusing on international trade.

Keywords: World Trade Organization; General Agreement on Tariffs and Trade; International regimes; International trade; International rules.

JEL codes: F01; F10; F13; F14; F53; F55.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO	6
2.1	Regimes internacionais	6
2.2	Surgimento do regime internacional de comércio atual	9
3	PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DO REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO	14
3.1	Princípio da não discriminação	14
3.2	Outros princípios fundamentais	15
4	EVOLUÇÃO DO REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO.....	16
4.1	Criação do <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>.....	16
4.1.1	Estrutura institucional do <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>	17
4.1.2	Sistema de solução de controvérsias do <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>	18
4.1.3	As rodadas de negociações do <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>	19
4.2	Criação da Organização Mundial do Comércio	23
4.2.1	Estrutura institucional da Organização Mundial do Comércio	23
4.2.2	Sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio	24
4.3	Principais diferenças entre o <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> e a Organização Mundial do Comércio	26
5	EFEITOS DO REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO	27
6	CONCLUSÃO	36
	REFERÊNCIAS	39

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho se propõe a estudar, dentro de um escopo amplo, duas instituições que guiam até hoje as dinâmicas do comércio internacional, o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) e a Organização Mundial do Comércio (OMC). Ambas as instituições estão inseridas no contexto do regime internacional de comércio atual, que surgiu no pós-Segunda Guerra Mundial. Dividido em quatro partes além desta introdução e de sua conclusão, este artigo vai apresentar o conceito de regimes internacionais, como surgiu o regime estabelecido no pós-guerra e como ele evoluiu, apresentar seus princípios fundamentais e concluir com os impactos que esse regime causou no comércio global.

O capítulo dois apresentará o conceito de regimes internacionais por diferentes correntes de pensamento com a ajuda dos trabalhos de Krasner, de 1982, Hasenclever *et al.*, de 1997, Little, de 2008, e Iramina, de 2009. Além disso, esse capítulo também servirá para apresentar de forma sucinta como o regime de comércio atual surgiu após o fim da Segunda Guerra e evoluiu até os dias atuais.

Os capítulos três e quatro buscarão, com foco no trabalho de Iramina, apresentar respectivamente os princípios fundamentais que regem o regime internacional no contexto do GATT/OMC e sua evolução e estrutura de forma mais detalhada. Dando ênfase ao princípio da não discriminação, o terceiro capítulo também discutirá o princípio da transparência e como o regime internacional de comércio se organizou para dar mais oportunidades aos países em desenvolvimento, com o *Generalized System of Preferences* (GSP). Já o quarto capítulo abordará de forma mais detalhada como o GATT surge em 1948, como acontecem suas rodadas de negociações, quais são os objetivos das rodadas quanto à mudança do regime de comércio, como acontece sua substituição pela OMC em 1995 e o momento atual da organização. O capítulo também abordará como essas instituições são estruturadas e como funcionam seus sistemas de resolução de conflitos.

Por fim, tomando como base o trabalho de Goldstein, Rivers e Tomz, de 2007, serão apresentados os efeitos calculados pelos autores de toda a estrutura do regime de comércio internacional sob a égide do GATT/OMC na difusão do comércio entre os países membros ou países que, mesmo não sendo membros formais das instituições, negociam sob suas normas e princípios. Além do grau de incorporação dos países às organizações, os autores também

dividiram as nações avaliadas levando em conta o seu grau de desenvolvimento e outros acordos estabelecidos entre as essas nações para entender como esses fatores foram relevantes para os resultados que serão apresentados no capítulo cinco.

2 REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

Do final da Segunda Guerra Mundial até os dias atuais, o regime de comércio internacional desenvolveu-se significativamente. Dois fatores que podem ser amplamente responsáveis pelas mudanças ocorridas são, sem dúvida, a globalização e os desenvolvimentos tecnológicos. No entanto, compreender o funcionamento do próprio regime por meio de suas regras e normas pode ser revelador para explicar a disseminação do comércio nesse período, e é exatamente o que este capítulo sugere.

A instituição mais importante que representa o regime de comércio internacional hoje é a OMC, que foi fundada em 1995 no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU). Desde o imediato pós-guerra até sua fundação, porém, o GATT foi a instituição responsável por regular esse regime entre os países. Visto que a OMC é a sucessora direta do GATT, um entendimento comum de como ambos funcionam é necessário para avaliar seu impacto.

Regimes internacionais, entretanto, são objeto de relações internacionais criadas por meio do comportamento padronizado dos agentes (KRASNER, 1982), e entendê-los será importante para a compreensão do regime comercial vigente.

2.1 Regimes internacionais

Trazendo a bagagem teórica para o entendimento do que consiste regimes internacionais, com todas as suas nuances, há os trabalhos de Krasner, de 1982; de Hasenclever, Mayer e Rittberger, de 1997; de Little, de 2008; e de Iramina, de 2009. Todos os trabalhos se propõem a entender o surgimento desses regimes e porque eles se mantêm ao longo dos anos.

Krasner define o conceito de regimes internacionais como “princípios, normas, regras e procedimentos de tomada de decisão em torno dos quais convergem as expectativas dos atores em uma determinada área temática” e “como variáveis intermediárias entre os fatores

causais básicos, por um lado, e os resultados e comportamento, por outro” (KRASNER, 1982, p. 185). Para o autor, os regimes podem ser entendidos como variáveis intervenientes que veiculam a conexão entre fatores como o interesse próprio, o poder político e os valores difusos. (IRAMINA, 2009)

Com esta formulação, o autor levanta duas questões: i) Qual é a relação entre fatores causais básicos, como poder, interesse e valores, e regimes? ii) Qual é a relação entre os regimes e os resultados e comportamentos relacionados? Ele argumenta que a primeira questão se refere a uma série de debates sobre a natureza das relações internacionais, enquanto a segunda levanta a questão de saber se os regimes fazem diferença.

Krasner segue argumentando que regimes e comportamentos estão interligados. “Nenhum comportamento padronizado pode se sustentar por qualquer período de tempo sem gerar um regime congruente” (KRASNER, 1982, p. 185). Na abordagem realista estrutural, sob certas condições nas quais a ação individual fracassou em garantir resultados ótimos de Pareto¹, com um sistema internacional de estados com as mesmas características e maximizadores de poder, regimes internacionais surgem e podem ter um impacto significativo mesmo em um mundo anárquico. Ou seja, regimes surgem apenas sob condições restritivas caracterizadas pelo fracasso da tomada de decisão individual. As variáveis causais básicas que levam à criação de regimes são poder e interesse, tendo os Estados como atores.

Para os realistas, que veem o ambiente internacional como uma anarquia, os regimes internacionais são importantes para garantir o cumprimento de normas e regras. Para a escola do realismo, entretanto, os regimes não são muito importantes no sistema internacional. Para alguns como Susan Strange, “regimes, se pode ser dito que eles existem, têm pouco ou nenhum impacto” (IRAMINA, 2009 *apud* KRASNER, 1983, p. 1-21), uma vez que, para eles, os acordos internacionais de um determinado regime são facilmente quebrados quando o equilíbrio de poder ou os interesses de um país, ou ambos, mudam entre os Estados que os negociaram. (IRAMINA, 2009)

Em contraste com a visão realista, a ideia grotiana de um sistema internacional

¹ “Uma alocação ótima de Pareto usa os recursos iniciais e as possibilidades tecnológicas da sociedade de maneira eficiente no sentido de que não há maneira alternativa de organizar a produção e a distribuição de bens que deixem algum consumidor melhor sem piorar a situação de outro.” (MAS-COLELL, WHINSTON, GREEN, 1995, p. 313)

consistindo apenas de Estados soberanos e limitado pelo equilíbrio de poder é rejeitada. Essa tendência sugere que as elites são os agentes das relações internacionais e operam em uma rede que incorpora normas, regras e princípios que transcendem as fronteiras nacionais (KRASNER, 1982). Para esses autores, existem regimes em todas as áreas das relações internacionais, inclusive aqueles em que há rivalidade entre grandes potências e que costumam ser descritos como exemplos claros de anarquia. (IRAMINA, 2009)

Ao lidar com as duas questões básicas, Krasner também reflete sobre a perspectiva liberal que vê os regimes como parte da interação social, na qual interesses, poder, normas difusas, costumes e saberes podem desempenhar um papel na formação de um regime. Esses fatores causais podem se manifestar no comportamento de indivíduos, certas burocracias, organizações internacionais e Estados.

Para os liberais, os regimes são acordos governamentais que contêm um conjunto de regras, normas e procedimentos que regulam o comportamento e controlam seus efeitos em uma área específica para facilitar novos acordos. Consequentemente, os regimes internacionais facilitam uma maior cooperação internacional, o que permite aos Estados superar as barreiras à cooperação impostas pela estrutura anárquica do ambiente internacional. (IRAMINA, 2009)

Little também traz o debate sobre como os regimes internacionais surgiram, entre os liberais institucionalistas e os realistas. As duas escolas de pensamento, apesar de se basearem, ambas, em microeconomia e teoria dos jogos para compreender o surgimento de regimes internacionais, chegam a conclusões diferentes. Enquanto os liberais entendem os regimes internacionais como Estados colaborando para promover o bem comum, a globalização e a uma ordem mundial liberalizante, os realistas entendem que a ordem mundial depende das normas e princípios dos regimes internacionais e que o poder é o motivo principal para o surgimento e a manutenção dos regimes, que servem para os Estados coordenarem medidas que geram benefícios desiguais a esses Estados (LITTLE, 2008). Porém, Little destaca que, apesar das diferenças na forma de enxergar os regimes internacionais, os liberais e os realistas também veem similaridades no fenômeno. Por exemplo, ambas correntes entendem que os regimes são produto de atores racionais buscando a realização de seus interesses próprios.

No trabalho de Little (2008), regimes internacionais emergem para liberais institucionalistas devido ao risco inerente a um cenário internacional anárquico de estratégias competitivas que superam as estratégias colaborativas. Os realistas entendem que os regimes surgem em um ambiente no qual há disposição para cooperar e que um cenário internacional anárquico cria problemas de coordenação entre os Estados. Para os liberais, o poder de uma potência hegemônica pode ser usado para fazer com que outros estados aceitem o regime atual, mas a existência do regime não depende da existência de um poder. A cooperação pode ser estimulada pelo medo de que atores sem normas internacionais ajam de forma a desequilibrar o sistema. Para os realistas, o poder é central, não para pressionar os estados a respeitar o regime, mas para negociar para determinar o regime sob o qual os estados coordenarão suas ações.

Hasenclever, Mayer e Rittberger trazem o mesmo conceito em seu livro de 1997. As diferentes percepções dos regimes internacionais pelas três escolas teóricas, segundo os autores, estão no nível de institucionalismo de cada uma delas, uma vez que a efetividade e a força dos regimes internacionais estão relacionadas, respectivamente, à proporção que seus membros se submetem a regras e normas e ao poder das instituições internacionais face os desafios externos. (IRAMINA, 2009)

No caso do regime internacional do comércio, o entendimento do funcionamento do GATT/OMC é extremamente importante para a sua compreensão, dado o protagonismo dessas instituições na formação, manutenção e evolução desse regime internacional.

2.2 Surgimento do regime internacional de comércio atual

Em contraste com a primeira metade do século, especialmente após a crise de 1929, a ordem econômica internacional após a Segunda Guerra Mundial estabeleceu um regime liberalizante e multilateral com fortes regimes internacionais com a supremacia econômica dos EUA.

Com a Conferência de Bretton Woods em 1944, foi definida essa nova ordem econômica internacional, que lançou a estrutura do regime financeiro e comercial do pós-guerra e estabeleceu as organizações internacionais mais importantes para as relações econômicas, como o Banco Mundial, o Banco Internacional de Reconstrução e

Desenvolvimento (BIRD) e o Fundo Monetário Internacional (FMI). (IRAMINA, 2009)

A criação da *International Trade Organization* (ITO) já estava prevista na conferência de 1944 e, com o término da guerra, a comunidade internacional buscava alterar as medidas protecionistas em vigor desde o início dos anos 1930 e incentivar a liberalização do comércio. Originalmente, a intenção era criar a ITO como uma instituição especializada dentro da ONU, responsável pela parte comercial da cooperação econômica internacional.

A primeira rodada de negociações deu origem a um pacote de regras comerciais e a um conjunto de concessões tarifárias que, somadas, representavam um quinto de todo o valor transacionado globalmente na época, 10 bilhões de dólares. 23 países, entre eles o Brasil, assinaram o acordo em 30 de outubro de 1947, dando origem ao GATT, que integraria a ITO futuramente. Receosos de que a nova organização falhasse em ser criada e buscando preservar as negociações feitas até então, os países ratificaram rapidamente o acordo assinado, que entrou em vigor em primeiro de janeiro do ano seguinte. (GOLDSTEIN, RIVERS, TOMZ, 2007)

Em 21 de novembro de 1947, iniciaram-se as negociações para a criação da ITO. As conversas culminaram com a assinatura da sua carta de criação por um grupo de 56 países, que englobava os 23 signatários do GATT, em março de 1948. Porém, sob a suspeita de que a nova organização interferiria com as políticas econômicas internas dos EUA, o congresso americano nunca ratificou a carta. Esse fato desestimulou os países cujos parlamentos também não haviam decidido sobre a nova organização e levou a comunidade internacional a adiar sua criação. O GATT, portanto, acabou se tornando a instituição responsável por ditar as regras do comércio internacional até o estabelecimento da OMC em 1995.

No entanto, uma vez que o regime de comércio internacional do GATT estava essencialmente preocupado com as barreiras comerciais, seu mandato era limitado em comparação com os da ITO. No entanto, o texto de 1947 foi ampliado e modificado pelo Conselho Geral do GATT ao longo das rodadas de negociações.

Nas cinco primeiras rodadas de negociações, com o objetivo de liberalizar o ambiente de comércio internacional, o GATT se limitou a discutir e formular acordos comerciais voltados para barreiras tarifárias. A partir da Rodada Kennedy, ocorrida entre 1963 e 1967,

novos temas foram discutidos na organização. Nessa rodada, a Comunidade Europeia participou das negociações em bloco pela primeira vez e os países em desenvolvimento perceberam que seus interesses não estavam sendo atendidos nas negociações.

Nas quase cinco décadas de sua entrada em vigor, o GATT deu uma contribuição significativa para o dismantelamento das barreiras comerciais e para o avanço da liberalização do comércio internacional, como será mostrado mais adiante neste trabalho. Dependendo do contexto temporal, os efeitos variaram de momentos de maior liberalização a momentos de maior protecionismo nos países. Até o início dos anos 1970, o regime de comércio internacional girava essencialmente em torno do GATT.

No entanto, a década de 1970 foi marcada por grandes mudanças na economia mundial. Nesse período, Japão e países europeus consolidaram-se como concorrentes dos EUA no cenário global. As grandes mudanças observadas desde aquela década, quer devido ao desenvolvimento tecnológico, quer pelas crises que se iniciaram neste período, tornaram o regime do GATT mais complexo. (IRAMINA, 2009 *apud* VALLS, 1997, p. 06)

A Rodada Tóquio, de 1973 à 1979, ocorreu dentro de um contexto mais difícil de grandes mudanças no regime econômico global. A retomada das medidas protecionistas por parte dos países industrializados levou ao questionamento dos princípios do GATT, o que, nos anos 1980, levou a uma percepção de que os países estavam perdendo poder em relação à organização. A recessão econômica da época, os processos de regionalização e a disseminação de práticas protecionistas nos países industrializados, que favoreciam as relações bilaterais e as práticas discriminatórias, começaram a minar a credibilidade e eficácia do GATT. (IRAMINA, 2009)

Além da onda protecionista, movimentos como o crescimento dos fluxos de capitais, a importância do comércio de serviços para muitos países e a globalização da economia aumentaram a percepção de que as atuais regras multilaterais de comércio não são suficientes para fazer jus à nova realidade do comércio internacional. “As regras multilaterais [do GATT] continuavam, na prática, mesmo assim com exceções, restritas ao comércio de bens manufaturados” (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996, p. 6). Essa mudança no cenário internacional das décadas de 1970 e 1980 levou à Rodada Uruguai em 1986.

Na Rodada Uruguai, ainda no âmbito do GATT, ocorrida entre 1986 e 1993, além da constituição da OMC, foram estabelecidas as novas regras do regime de comércio internacional a serem observadas. “Os países em desenvolvimento, particularmente o Brasil, e as economias em transição (ex-países socialista) tiveram uma participação mais ativa nessas negociações do que em qualquer uma das outras realizadas sob os auspícios do GATT.” (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996, p. 4)

Durante a Rodada Uruguai, novos temas foram introduzidos nas discussões sobre comércio multilateral: política ambiental, condições e padrões de trabalho, política de investimentos, política de concorrência, imigração, questões monetárias, comércio e desenvolvimento (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996).

A Rodada Uruguai gerou um novo *General Agreement on Tariffs and Trade*, o GATT 94, gerou também o *General Agreement on Trade in Services* (GATS), o *Agreement on Trade-Related Investment Measures* (TRIMs), o *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPs), além de acordos que regulam procedimentos de solução de controvérsias, medidas antidumping, medidas protetivas, medidas compensatórias, avaliação alfandegária, licenciamento, procedimentos, etc. Os resultados da Rodada Uruguai foram assinados em 15 de abril de 1994 em Marraquexe pelos países membros da organização. (IRAMINA, 2009)

A partir de 1995, as relações comerciais multilaterais giraram em torno da OMC, que substituiu o GATT como a instituição responsável pela manutenção desse regime internacional. O estabelecimento da OMC completou a construção da ordem econômica internacional moderna, iniciada em Bretton Woods com o estabelecimento do Banco Mundial, do FMI e do BIRD, que ficou incompleta devido ao não estabelecimento do ITO à época.

Assim como o GATT, a OMC foi fundada com o objetivo de promover o livre comércio e a igualdade entre os países. Em contraste com o GATT, no entanto, a OMC é permanente, com personalidade jurídica própria e com o mesmo status jurídico e internacional que o Banco Mundial e o FMI, por exemplo. (IRAMINA, 2009)

A OMC é baseada em princípios de comércio internacional que foram desenvolvidos

ao longo dos anos e consolidados em acordos comerciais concluídos em oito rodadas multilaterais de negociações do GATT. O princípio básico do regime de comércio internacional da OMC é o da não discriminação. Na OMC, as negociações seguem o princípio do *single undertaking*, que impede os países de escolherem apenas os acordos que são de seu interesse e obrigar todos os membros a chegarem a acordo sobre todos os assuntos negociados. (IRAMINA, 2009)

Com a nova organização veio o novo sistema obrigatório de solução de controvérsias, que operacionalizou o conceito de arbitragem obrigatória em controvérsias comerciais entre os Estados membros e garantiu aos países uma melhor proteção de seus direitos; o acordo de liberalização do comércio agrícola e têxtil, duas áreas importantes para os países em desenvolvimento e outros países que exportam matérias-primas, também foi implementado; e acordos em novas áreas, como serviços e propriedade intelectual, que expandiram significativamente o escopo da antiga estrutura. (IRAMINA, 2009)

A primeira tentativa de iniciar uma rodada abrangente de negociações comerciais multilaterais no âmbito da OMC falhou na conferência ministerial em Seattle em novembro de 1999. A terceira reunião ministerial da OMC deveria iniciar a Rodada do Milênio, mas manifestações contra a OMC e contra a globalização fizeram com que a implementação da rodada falhasse nesta rodada. (IRAMINA, 2009)

Após o fracasso da conferência de Seattle, o futuro do sistema multilateral de comércio e da própria OMC como instituição estava em perigo. Essa falha também deixou uma série de desafios para os membros da organização. A transparência dentro da organização em relação à sociedade civil e um equilíbrio entre os interesses dos países industrializados e em desenvolvimento tornaram-se essenciais.

Depois de Seattle, uma nova rodada de negociações para liberalizar o comércio mundial se mostrou necessária. Após os ataques às torres gêmeas e em um cenário econômico global de desaceleração, a conferência ministerial de Doha, em 2001, deveria iniciar esta nova rodada. Decidiu-se levar em consideração os interesses dos países em desenvolvimento nesta rodada de negociações. A intenção declarada do grupo era tornar as regras comerciais mais livres para esses países. A Rodada Doha foi lançada e deveria terminar em 1º de janeiro de 2005, mas devido às incertezas nas tarifas sobre produtos agrícolas entre países desenvolvidos

e em desenvolvimento e à crise de 2008, que levou à adoção de novas medidas protecionistas pelos Estados membros, o trabalho continua até hoje.

Iramina conclui em seu trabalho que, do que foi apresentado sobre o funcionamento das organizações que, na segunda metade do século passado, dirigiram a dinâmica do comércio de bens e serviços entre as nações e, ainda hoje, os guiam, pode-se inferir a existência de um regime de comércio internacional - um conjunto de princípios, normas e as regras que regem o comércio internacional - e que esse regime atual teve início sob a égide da OMC com a criação do GATT em 1948.

3 PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DO REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

Os acordos alcançados nas rodadas de negociação do GATT/OMC cobrem uma ampla gama de atividades, incluindo agricultura, têxteis, propriedade intelectual, compras públicas e padrões industriais. No entanto, é possível destacar princípios simples e fundamentais que fundamentam esses acordos: não discriminação, livre comércio, previsibilidade, concorrência leal e tratamento preferencial e diferenciado dos países em desenvolvimento. Esses princípios, juntamente com os princípios de transparência e reciprocidade, formam a base do sistema multilateral de comércio GATT/OMC. (IRAMINA, 2009)

3.1 Princípio da não discriminação

A não discriminação é o princípio básico do atual regime de comércio internacional e já está incluída na carta de fundação do GATT. Esse princípio é expresso por duas regras: as cláusulas de nação mais favorecida e do tratamento nacional. (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996)

Dada sua importância, a cláusula da nação mais favorecida se encontra no art. I do GATT e dispõe que:

Qualquer vantagem, favor, imunidade ou privilégio concedido por uma Parte Contratante em relação a um produto originário de ou destinado a qualquer outro país, será imediata e incondicionalmente estendido ao produtor similar, originário do território de cada uma das outras Partes Contratantes ou ao mesmo destinado. (GATT, art. I, 1961)

Em outras palavras, de acordo com esse princípio, quaisquer vantagens ou restrições de que um país goze em relação a outro em relação à sua política de comércio exterior devem ser automaticamente estendidas aos demais países membros do GATT/OMC.

Existem exceções ao princípio da nação mais favorecida no que diz respeito aos acordos de integração econômica - como áreas de livre comércio, união aduaneira e mercado comum - e às preferências tarifárias que podem ser concedidas aos países em desenvolvimento pelos países industrializados (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996).

A cláusula de tratamento nacional de acordo com o art. III do GATT estipula que os produtos importados e locais sejam tratados de forma igualitária. Portanto, as mercadorias importadas devem ser tratadas da mesma forma que as mercadorias equivalentes de origem nacional. Este princípio assenta no princípio da igualdade e visa garantir as mesmas condições de concorrência para todos os produtos independentemente da sua origem. (IRAMINA, 2009)

No entanto, o princípio do tratamento nacional só se aplica após o produto entrar no mercado nacional. A cobrança de impostos de importação sobre produtos estrangeiros, portanto, não viola esse princípio. A cláusula de tratamento nacional se aplica não apenas a produtos, mas também a serviços e itens relacionados à propriedade intelectual. (IRAMINA, 2009)

Assim, enquanto a cláusula de nação mais favorecida busca evitar a existência de discriminação entre os diversos países fornecedores de um determinado produto, a cláusula de tratamento nacional procura impedir a discriminação do produto importado em relação aos produtos nacionais. (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996, p. 12)

Tanto o princípio da nação mais favorecida quanto o princípio do tratamento nacional são fornecidos não apenas no GATT, mas também no GATS e no TRIPs. Esses três acordos cobrem as três principais áreas comerciais da OMC hoje. (IRAMINA, 2009)

3.2 Outros princípios fundamentais

Além da não discriminação, as regras do GATT/OMC também garantem o princípio de garantir mais liberdade, previsibilidade, competitividade e maiores vantagens para os países

menos desenvolvidos nos acordos entre os estados membros. Assim, as regras são importantes não só para remover barreiras ao comércio na negociação de acordos, mas também para tornar as condições do comércio internacional mais previsíveis e transparentes, para prevenir práticas desleais - como subsídios à exportação e práticas de dumping - e para dar aos países menos desenvolvidos mais tempo, flexibilidade e privilégios especiais. Goldstein, Rivers e Tomz usaram o termo GSP para se referir a este princípio em seu trabalho de 2007, cujos resultados serão apresentados no capítulo cinco desta monografia.

O princípio da transparência obriga os Estados membros a fornecerem informações completas sobre o conteúdo da política comercial adotada. De acordo com o princípio da reciprocidade, em que os países impõem as mesmas condições uns aos outros nas negociações na esperança de que seus parceiros comerciais se beneficiem das concessões.

A aplicação desses princípios visa não apenas promover o livre comércio, mas também torná-lo mais justo e eficiente para que todos os países, especialmente os menos desenvolvidos, sejam beneficiados.

4 EVOLUÇÃO DO REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

4.1 Criação do *General Agreement on Tariffs and Trade*

O GATT não se constituiu na Conferência de Bretton Woods, mas foi uma consequência dela. Antes de tudo, o acordo foi instaurado “para remover ou diminuir barreiras que impedem o fluxo de trocas internacionais e para encorajar com todos os meios disponíveis a expansão do comércio” (GATT, 1961). Regras para ditar políticas de troca foram definidas em busca desse objetivo e, ao longo de oito rodadas de negociações, foram feitos acordos recíprocos entre as nações para a redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias.

O GATT adotou muitas das disposições do ITO contidas na Carta de Havana e, embora nunca tenha perdido seu caráter de acordo provisório e não tenha adquirido personalidade jurídica, recebeu as atribuições de uma organização internacional. (IRAMINA, 2009)

O principal objetivo do GATT era remover as barreiras ao comércio e garantir um

acesso mais justo aos mercados para seus signatários. Seus principais fundadores - Estados Unidos e Reino Unido - acreditavam que a cooperação comercial não apenas evitaria a repetição da onda protecionista dos anos 1930, mas também aumentaria a interdependência entre os países e reduziria os riscos de uma nova guerra mundial. (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996)

A fundação do GATT, em 1947, baseou-se em três valores principais: a restrição ou abolição das práticas de intervenção do Estado, a multilateralização das relações políticas e comerciais entre os Estados e a liberalização do comércio mundial. Em suma, esses três valores indicavam a formação de um conjunto de regras que permitiriam regular o comércio mundial em bases multilaterais e liberais, e ao qual faltariam práticas restritivas e discriminatórias. (IRAMINA, 2009)

Depois da rodada de negociações multilaterais de Genebra em 1947, outras sete aconteceram no âmbito do GATT: a rodada Annecy (1949), a rodada Torquay (1950/51), segunda rodada Genebra (1955/56), a rodada Dillon (1960/61), a rodada Kennedy (1963/67), a rodada Tóquio (1973/79) e a rodada Uruguai (1986/93) (RÊGO, 1996, p. 7). Todas rodadas que contribuíram para a liberalização abrangente do comércio mundial.

Embora o GATT fosse originalmente um acordo provisório de escopo limitado, seu sucesso em promover e assegurar a liberalização de grande parte do comércio mundial é evidente e os resultados serão apresentados mais à frente..

4.1.1 Estrutura institucional do *General Agreement on Tariffs and Trade*

A estrutura do GATT era constituída pela Secretaria, pela Assembleia - formada pelos Estados signatários - pelo Conselho de Representantes e pelos comitês. O órgão máximo do GATT era a assembleia dos Estados signatários, que se reunia anualmente.

O processo de tomada de decisão do GATT era geralmente consensual, sem votação, mas quando surgia a necessidade de voto, cada membro tinha um voto e as decisões eram tomadas por maioria simples. As licenças que permitiam a certos estados ignorar certas obrigações do tratado, exigiam uma maioria qualificada de dois terços dos votos. No entanto, a alteração da cláusula de nação mais favorecida só era possível através da unanimidade.

(IRAMINA, 2009 *apud* ZANON, 1999)

Nas reuniões da Assembleia dos Estados Signatários, o Conselho de Representantes, também conhecido como Conselho do GATT, integrado por representantes de todos os Estados membros, foi investido de poderes para atuar em ações rotineiras ou mesmo em casos urgentes. O conselho geralmente se reunia mensalmente.

Outros órgãos importantes na estrutura do GATT eram os comitês. As principais comissões incluíam: a Comissão de Comércio e Desenvolvimento, que tratava de questões de particular interesse para os países em desenvolvimento, e a Comissão Têxtil, que era composta pelos signatários do Acordo Multilateral sobre Fibras.

Comitês Ad Hoc eram criados esporadicamente para resolução de questões passageiras, ou para analisarem tópicos que seriam decididos posteriormente pelos membros. Painéis de Conciliação eram criados frequentemente para lidar com a resolução de disputas ou controvérsias entre membros determinados. (IRAMINA *apud* ZANON, 1999, p. 05)

O Secretariado do GATT tinha sede em Genebra e era o órgão dirigente da instituição. O Diretor Geral dirigia a Secretaria, que desempenhava um papel fundamental no desenvolvimento do comércio internacional, coletando estatísticas e atuando como órgão consultivo para os membros.

4.1.2 Sistema de solução de controvérsias do *General Agreement on Tariffs and Trade*

O artigo XXIII do GATT regulamentou o sistema de solução de controvérsias da instituição. As consultas entre as partes litigantes foram a principal forma de solução de disputas dentro do GATT. Os painéis também foram utilizados para analisar disputas entre as partes contratantes a partir de 1955. Deste modo, no caso de consultas infrutíferas, era constituída uma comissão de três especialistas que, após análise da discussão, encaminhavam as suas conclusões ao Conselho do GATT para discussão e aprovação.

No entanto, era necessário o de todos os membros, para a adoção dos relatórios do painel e para a implementação das deliberações do conselho. A aplicação dessas medidas era,

portanto, o principal problema do sistema de solução de controvérsias do GATT, pois exigia até mesmo o consenso do Estado contra o qual as medidas seriam adotadas, tornando o sistema inofensivo. (IRAMINA, 2009)

O sistema de solução de controvérsias do GATT era ineficaz pois não tinha prazo definido, era facilmente barrado pelo estado derrotado e o trabalho dos painéis era demorado, com relatórios muitas vezes não sendo aprovados pelo conselho do GATT.

4.1.3 As rodadas de negociações do *General Agreement on Tariffs and Trade*

Como já foi mostrado, oito grandes rodadas de negociações multilaterais foram concluídas no âmbito do GATT entre 1947 e 1995. Essas rodadas de negociações foram usadas para revisar, avaliar, discutir e propor regras e regulamentos gerais para o comércio global.

A questão das reduções tarifárias foi tratada quase exclusivamente nas primeiras cinco rodadas de negociações do GATT. Essas negociações foram bem-sucedidas e resultaram em uma redução radical das tarifas mundiais sobre produtos industriais. Esse período de 1947 a 1961 é descrito como uma fase de consolidação e relativo sucesso no processo de liberalização comercial. (IRAMINA, 2009 *apud* VALLS, 1997)

No entanto, desde a Rodada Kennedy, mudanças importantes foram observadas nas negociações sob o regime de comércio do GATT, novas questões foram colocadas na agenda de negociações e os países em desenvolvimento começaram a ter um papel mais ativo.

A Rodada Kennedy, ocorrida entre 1963 e 1967, marcou o início de uma nova fase no GATT. Foi a primeira vez que a Comunidade Europeia participou das negociações em bloco e equilibrou o poder de barganha entre os participantes. Somente a partir da Rodada Kennedy foram discutidos outros temas além do desmantelamento de barreiras alfandegárias, como barreiras não tarifárias e problemas relacionados ao comércio de produtos agrícolas, mas também a negociação de um acordo antidumping e algumas disposições em favor dos países em desenvolvimento - com a criação da chamada Parte IV do Acordo Geral. (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996)

A Parte IV do GATT admitia a necessidade de criar condições mais favoráveis e aceitáveis para a exportação de produtos primários de países em desenvolvimento, além de ampliar o acesso de produtos manufaturados fabricados por países com menor desenvolvimento econômico ao mercado global. A Parte IV inicialmente referia-se apenas à possibilidade de tratamento não recíproco. Esta disposição só foi efetivamente revisada e incluída na Rodada Tóquio. (IRAMINA, 2009 *apud* OLIVEIRA, 2007)

A década de 1960 e o início da década de 1970 foram marcadas por uma crescente conscientização dos países em desenvolvimento sobre a necessidade de uma nova ordem econômica mundial que possibilitasse reduzir as diferenças de nível de desenvolvimento entre esses países e os desenvolvidos. A partir de então, os países em desenvolvimento começaram a exigir que os países desenvolvidos trabalhassem juntos de forma eficaz para melhorar a distribuição de renda. Isso marca o início de uma nova fase em termos de participação dos países em desenvolvimento no GATT. Essa nova fase coincide com a abertura da Rodada Tóquio, uma nova rodada de negociações multilaterais, em 1973. (IRAMINA, 2009)

A Rodada Tóquio, que decorreu de 1973 a 1979, foi conduzida em uma estrutura significativamente diferente das rodadas anteriores, conforme descrito por Valls:

A década de setenta foi caracterizada por importantes mudanças na economia mundial. O Japão e a Comunidade Europeia consolidam suas posições como concorrentes dos Estados Unidos no comércio mundial. Os novos países industrializados tornam-se detentores das vantagens comparativas em produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra. Avançam as inovações tecnológicas nos chamados novos setores da Terceira Revolução Industrial acirrando a concorrência entre os países desenvolvidos e acelerando o processo de transformação em suas estruturas produtivas. O sistema de taxas de câmbio fixas negociado no pós guerra muda para um sistema de taxas cambiais flutuantes. A crise do petróleo, em 1973, interrompe o ciclo da expansão iniciado no pós-guerra e os países desenvolvidos enfrentam problemas de desemprego estrutural e aceleração inflacionária. Crescem as restrições comerciais praticadas pelos países desenvolvidos, dado o cenário de ajustes na estrutura produtiva e fatores conjunturais recessivos (IRAMINA, 2009 *apud* VALLS, 1997, p. 06)

A Rodada Tóquio, em um ambiente econômico difícil, foi a primeira grande tentativa de tratar a questão das barreiras comerciais não-tarifárias e melhorar o sistema comercial da época. Durante a rodada, em torno de 100 países negociaram cortes tarifários e outros acordos específicos sobre medidas não-tarifárias. (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996)

A reforma do GATT, com a inclusão efetiva de tratamento diferenciado e mais favorável para os países em desenvolvimento por meio da cláusula de habilitação, foi, provavelmente, o resultado mais importante dessa rodada (OLIVEIRA, 2007). Porém, a rodada fracassou por conta de sua intenção de regular o comércio de produtos agrícolas e de fechar um acordo de salvaguardas, o que vai de encontro aos interesses de países em desenvolvimento, como o Brasil. (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996)

Independentemente de seus sucessos e fracassos, a Rodada Tóquio apresentou problemas que desafiaram os princípios e a estrutura do GATT. (IRAMINA, 2009 *apud* VALLS, 1997)

No ano de 1982, iniciaram as discussões sobre uma nova rodada de negociações no âmbito do GATT. No decorrer das negociações para a nova rodada, foi examinada a diversidade de interesses entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

De um lado, os países desenvolvidos pressionavam pela inclusão de novos temas. Por outro lado, os países em desenvolvimento consideravam que esta inclusão tenderia a relegar ao segundo plano a questão da proliferação de barreiras não-tarifárias, ou seja, a ausência de aderência às regras já estabelecidas no GATT (IRAMINA *apud* VALLS, 1997, p. 08)

O consenso necessário para iniciar uma nova rodada só foi atingido na reunião ministerial em Punta Del Este, Uruguai, em 1986, e foi acordado que seriam negociados os próximos temas (como agricultura, têxteis, subsídios) e novos temas (como serviços, reais propriedade intelectual, investimentos). (IRAMINA, 2009)

Nessa circunstância, a Rodada Uruguai, última e mais longa de todas as rodadas do GATT, levou ao estabelecimento da OMC e à adoção de novos acordos comerciais, como TRIPs, TRIMs e GATS, que inauguram uma nova fase no comércio multilateral.

A Rodada Uruguai, no período de 1986 e 1993, acabou sendo a rodada de negociações mais difícil, controversa, complexa e ambiciosa dentro do GATT. Durante a rodada, os signatários do GATT pretendiam expandir o sistema comercial para novas áreas, principalmente nas áreas de serviços, propriedade intelectual, agricultura e têxtil. A rodada de negociações iniciada em Punta Del Este foi realizada em Montreal, Bruxelas, Genebra e Marraquexe. No início da Rodada Uruguai, ficou acordado que o principal objetivo das

negociações era restabelecer a confiança no sistema multilateral de comércio do GATT. O descompasso entre o regime do GATT e a direção que a economia mundial havia tomado no início dos anos 1980 foi a razão para os governos revitalizarem o sistema. (IRAMINA, 2009)

Em 1986, em Punta Del Este, as negociações sobre o comércio de mercadorias adotaram pela primeira vez a ideia de *single undertaking*, onde o país, nas negociações de comércio, aceitaria todas as cláusulas negociadas ou nada. Na reunião ministerial de Montreal em 1988, além de um acordo básico na área de serviços, foram alcançados acordos preliminares sobre produtos tropicais, têxteis, propriedade intelectual, medidas de segurança, aprimoramento do mecanismo de solução de controvérsias. Contudo, o impasse no setor agrícola seguiu. (IRAMINA, 2009 *apud* OLIVEIRA, 2007)

As negociações agrícolas, entre os Estados Unidos e a Comunidade Europeia, sobre o processo de liberalização comercial do setor e a eliminação dos subsídios internos, assumiram a forma de conversações bilaterais. (IRAMINA, 2009 *apud* OLIVEIRA, 2007) As negociações da Rodada Uruguai fracassaram durante a reunião ministerial de 1990 em Bruxelas, prejudicadas pela falta de acordo entre os Estados Unidos e a União Europeia nesta área. (IRAMINA, 2009)

Apenas em 1992 é que as negociações da Rodada Uruguai foram retomadas, em Genebra, com a assinatura do Acordo de Blair House entre os Estados Unidos e a União Europeia, que resolveu a maior parte de suas disputas agrícolas.

Em 1993, em Genebra, as negociações da Rodada Uruguai finalmente chegaram ao fim, deixando alguns temas mais polêmicos em aberto para futuras negociações, sobre as quais não se chegou a um consenso, como as cláusulas sociais e ambientais. Finalmente, a Ata Final da Rodada Uruguai, que estabeleceu a OMC, foi assinada em Marraquexe em 1994.

A Rodada Uruguai, última rodada de negociações multilaterais promovidas no âmbito do GATT, encerrada oficialmente em 1994 em Marraquexe, no Marrocos, e estabeleceu um novo paradigma no sistema multilateral de comércio, tanto pelo início das negociações em áreas adicionais às de bens quanto pelo estabelecimento da OMC. (IRAMINA, 2009)

4.2 Criação da Organização Mundial do Comércio

Como sucessora do GATT, a OMC é hoje a organização central do sistema multilateral de comércio. Foi estabelecido no final da Rodada Uruguai e entrou em vigor em 1º de janeiro de 1995 para administrar e coordenar questões de comércio internacional.

Ao fim da Rodada Uruguai, a evolução do GATT para a OMC foi uma tentativa ousada de estabelecer normas comerciais internacionais, instituições e processos de decisão. O comércio internacional ingressou em uma nova etapa, com maiores direitos e deveres para praticamente todos os países, com a criação da OMC. (IRAMINA, 2009)

A OMC foi fundada com o objetivo de tornar o comércio mundial o mais previsível e livre possível e garantir um mundo mais próspero e justo para todos. Em comparação com o regime comercial do GATT, a OMC não só recebeu competências em novas áreas de comércio, como agricultura, serviços, têxteis e propriedade intelectual, mas também foi criado um novo sistema vinculativo de solução de controvérsias que protege melhor os membros da organização e protege seus direitos. (IRAMINA, 2009)

A OMC hoje tem 164 membros, sendo o Afeganistão o último país a ingressar na organização em 29 de julho de 2016. A instituição tem sede em Genebra e o brasileiro Roberto Azevedo, que ocupou o cargo de Diretor Geral de 2013 até este ano, foi substituído pela nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala.

4.2.1 Estrutura institucional da Organização Mundial do Comércio

A OMC tem uma estrutura institucional bastante complexa com a tarefa de administrar acordos comerciais entre seus membros, fornecer um fórum para negociações, dirigir disputas comerciais, supervisionar as políticas comerciais nacionais, fornecer assistência técnica e treinamento aos países em desenvolvimento e cooperar com outras organizações internacionais. Sua estrutura funciona em quatro níveis organizacionais. (IRAMINA, 2009)

No topo da estrutura institucional da OMC está a Conferência Ministerial. As conferências ministeriais acontecem pelo menos a cada dois anos e reúnem os integrantes da instituição. Nas conferências, são definidos os tópicos que são tratados em cada rodada de

negociação. Este órgão é composto por ministros das Relações Exteriores ou Ministros do Comércio Exterior dos Estados membros. O processo de tomada de decisão é baseado no consenso, como no GATT. (IRAMINA, 2009)

Três órgãos estão subordinados à Conferência Ministerial: o Conselho Geral, o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) e o Painel de Revisão de Políticas Comerciais. O Conselho Geral da OMC é um órgão permanente composto por embaixadores ou chefes de delegações de todos os países membros e congrega todos os membros da OMC. Sua função é zelar pelo cumprimento dos acordos multilaterais, administrar a atividade cotidiana da OMC e cumprir as decisões das conferências ministeriais, que assumem suas funções nos intervalos entre as reuniões. Se necessário, o Conselheiro Geral se torna o OSC ou Revisor da Política Comercial. (IRAMINA, 2009 *apud* KUFUOR, 2004)

Além de alguns comitês e grupos de trabalho, três conselhos estão subordinados ao Conselho Geral: o Conselho para o Comércio de Bens, o Conselho para o Comércio de Serviços e o Conselho para o Comércio de Aspectos da Propriedade Intelectual. Esses conselhos são responsáveis pelo planejamento, execução e administração dos contratos em suas respectivas áreas temáticas. (IRAMINA, 2009)

Existem outros dois órgãos que o apoiam nos seus trabalhos além do Conselho Geral. O OSC, que é composto por todos os membros da organização, é o órgão supremo do sistema de solução de controvérsias e o órgão de revisão da política comercial, cuja tarefa é revisar a política comercial de seus membros e, assim, melhorar seu cumprimento com as regras da instituição, sua Disciplina e os compromissos assumidos em acordos multilaterais. (IRAMINA, 2009)

O Secretariado da OMC tem sede em Genebra e é chefiado por um Diretor Geral assistido por quatro delegados e cada departamento da OMC está subordinado a um desses delegados ou ao próprio Diretor Geral.

4.2.2 Sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio

A maior contribuição da OMC para a estabilidade da economia mundial é o sistema de solução de controvérsias. O procedimento da OMC traz segurança, rapidez e previsibilidade

ao sistema comercial e é o pilar central do sistema multilateral de comércio.

O sistema de solução de controvérsias da OMC é o resultado das negociações da Rodada Uruguai. A sua eficácia assenta em três características: completude - inclusão de todos os acordos da OMC -, automatismo - interrupção do processo apenas com o consentimento das partes - e exequibilidade - direito à retaliação. O procedimento de solução de controvérsias na OMC, caracterizado por um alto grau de institucionalização, é dividido em quatro fases: consulta, painéis, nomeação e implementação. (IRAMINA, 2009)

Na fase de consulta, a fase preliminar e obrigatória do processo de solução de controvérsias, a outra parte é informada da possibilidade de uma controvérsia e se busca um acordo. Se nenhum acordo for alcançado, um painel será solicitado ao OSC. O órgão, assim, fortalece o caráter jurisdicional dos processos decorrentes do GATT. (IRAMINA, 2009)

A fase do painel funciona de forma semelhante a um tribunal e é considerada a 1ª instância do OSC. O tribunal arbitral é composto por três ou cinco árbitros de diferentes nacionalidades das partes litigantes, eleitos pelos membros em disputa. Se as partes não chegarem a um acordo sobre a nomeação dos membros do painel, o Diretor Geral da OMC escolherá um nome. Uma vez formado, o painel tem seis meses para apresentar o relatório final sobre sua decisão. Um relatório só pode ser rejeitado se as partes concordarem com a rejeição. Se uma das partes não estiver satisfeita com a decisão, ela pode apelar ao Órgão de Apelação da OMC. (IRAMINA, 2009)

O Órgão de Apelação é o segundo órgão de tomada de decisão para resolver disputas no âmbito da OMC. O Órgão de Apelação consiste de sete juizes com reconhecida experiência em comércio internacional com mandato de quatro anos. O recurso deve sempre limitar-se a questões jurídicas da opinião do perito e da interpretação jurídica defendida pelos árbitros do tribunal arbitral. Em geral, o processo de apelação não deve demorar mais do que sessenta dias a partir da data da notificação pelo órgão de apelação. Se nenhuma decisão puder ser tomada dentro desse prazo, o órgão de apelação deve notificar por escrito a OSC sobre as razões do atraso e o tempo que julgar necessário para concluir o processo. Em nenhum caso, o processo pode demorar mais do que noventa dias. O órgão de apelação tem o poder de manter, alterar ou revogar as decisões do órgão. O relatório final do Órgão de Apelação deve ser aprovado pelo OSC e aceito incondicionalmente pelas partes dentro de

trinta dias de sua notificação. (IRAMINA, 2009)

Após a aceitação do relatório final do órgão ou do órgão de recurso da OSC na fase de implementação da decisão, a parte em causa deve informar o órgão da sua intenção de implementar as recomendações e decisões contidas no relatório. Se a implementação imediata não for possível, a parte pode negociar um prazo para tais medidas. O OSC acompanha a implementação e define instrumentos de supervisão para garantir o cumprimento da decisão. Se as recomendações e decisões não forem cumpridas, o sistema de compensação por concessões e outras obrigações pode ser utilizado dentro de um prazo razoável. Como medida de precaução, o OSC pode autorizar a suspensão das concessões tarifárias e/ou o pagamento de indenizações. O comitê deve se manifestar no prazo de trinta dias, contados a partir do término do prazo apropriado. Disputas sobre o valor da compensação ou suspensão das concessões tarifárias podem ser determinadas pelas partes ou submetidas a arbitragem que ocorrerá dentro de sessenta dias após o término do prazo razoável. (IRAMINA, 2009 *apud* MARTINS, 2004)

Um dos grandes avanços do sistema OMC em relação ao GATT foi a substituição do consenso positivo pelo consenso negativo. Portanto, na OMC, as recomendações e decisões do painel só não serão aprovadas pela OSC se todos os membros, incluindo o vencedor, decidirem não aplicar a decisão do painel. Outros avanços no sistema de solução de controvérsias da OMC foram a possibilidade de consultar os Estados membros sobre as recomendações e decisões do painel ou dar eficácia e agilidade ao sistema. (IRAMINA, 2009)

4.3 Principais diferenças entre o *General Agreement on Tariffs and Trade* e a Organização Mundial do Comércio

O GATT foi, apesar de seus quase 50 anos de existência, um acordo de caráter provisório entre países, já a OMC é uma organização dotada de personalidade jurídica própria, com o mesmo status do BIRD e do FMI dentro do regime internacional. Enquanto no âmbito do GATT, as negociações eram centradas basicamente no comércio de bens, as negociações, na OMC, cobrem também o comércio de serviços (GATS) e propriedade intelectual (TRIPs). (IRAMINA, 2009)

O GATT tem sido eficaz no dismantelamento de barreiras comerciais desde seu início,

mas nunca teve poder suficiente para impedir que alguns de seus signatários se desviassem para caminhos protecionistas. Isso se deveu principalmente à fragilidade de seus mecanismos de solução de controvérsias, que são extremamente sujeitos a bloqueios. (IRAMINA, 2009 *apud* RÊGO, 1996)

Uma das diferenças mais significativas entre a OMC e o GATT diz respeito ao procedimento de solução de controvérsias. O sistema de solução de controvérsias da OMC é mais eficaz e menos sujeito a obstruções. No âmbito do GATT, o processo de solução de controvérsias não possui prazos, as penalidades eram fáceis de obstruir e os casos muitas vezes não eram encerrados. (IRAMINA, 2009)

A OMC, em contraste com o GATT, proíbe que uma parte perdedora na decisão de um painel impeça a maioria dos membros da OMC de aceitar a sentença. O OSC e o Órgão de Apelação podem instruir o Estado a remediar seu descumprimento de um compromisso com a OMC e autorizar o Estado reclamante a retaliar no campo comercial.

Além disso, os acordos feitos sob o âmbito da OMC são vinculativos, ou seja, impõem obrigações a todos os seus membros, ao contrário da prática do GATT, em que as partes podem decidir a qual acordo aderir. (IRAMINA, 2009)

Iramina conclui em seu artigo de 2009 que o sistema multilateral, desde o estabelecimento do GATT em 1948 até a sua transformação em OMC em 1995, aperfeiçoou-se ao longo das rodadas de negociação, não apenas pela promoção de acordos entre os países do globo, mas também em seu sistema de solução de controvérsias e em seus processos de negociação. A estrutura institucional do regime foi ampliada com a criação da OMC, e o sistema de solução de controvérsias, mais ágil e eficiente, e os processos de negociação mais democráticos, levaram a um maior envolvimento dos países em desenvolvimento nas negociações.

5 EFEITOS DO REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

O GATT e, posteriormente, a OMC são exemplos de instituições conhecidas pelos resultados positivos apresentados do pós-Segunda Guerra Mundial até a atualidade. Sempre fomentando o comércio internacional, viu-se que ambas foram fundamentais no

desenvolvimento de um ambiente fértil para o surgimento de acordos entre países. Aqui, o objetivo será, através do artigo de Goldstein, Rivers e Tomz, de 2007, apresentar seus impactos no fluxo mundial de bens e serviços em conjunto a outros tipos de acordos comerciais.

Como foi apresentado, com o término da guerra, a comunidade internacional buscava alterar as medidas protecionistas em vigor desde o início dos anos 1930 e incentivar a liberalização do comércio. Originalmente, a intenção era criar uma instituição especializada dentro da ONU, responsável pela parte comercial da cooperação econômica internacional, a ITO, que não vingou pela não ratificação do acordo pelo congresso dos EUA, o que desestimulou outros países signatários do acordo ratificarem a carta em seus parlamentos.

As regras definidas apresentaram uma vantagem significativa aos países envolvidos, a previsibilidade dos acordos negociados. Como os países eram obrigados a seguir os princípios da organização, sabia-se que os termos das negociações seriam respeitados. Três possíveis benefícios dessa previsibilidade são citados no trabalho de Goldstein, Rivers e Tomz de 2007. Primeiramente, os princípios de reciprocidade e de não discriminação, ou seja, que países estendessem as mesmas condições uns aos outros nas negociações e que os produtos importados por um país não tivessem tratamento diferente de produtos fabricados internamente ou importados de um terceiro, eliminam um cenário provável de Dilema do Prisioneiro que existiria caso os países definissem suas políticas comerciais sem obrigações a respeitar. Outro argumento seria que as regras, como a de reciprocidade por exemplo, coibissem os líderes mundiais a ceder às pressões internas que buscassem reinstituição de políticas protecionistas com medo de retaliações por parte da comunidade internacional, como foi visto recentemente na guerra comercial entre EUA e China. Por fim, as regras do GATT/OMC preveniriam que países voltassem atrás nos acordos negociados, seja, também, por medo de retaliações ou porque são previstos mecanismos de resolução de disputas. Cada um dos argumentos sugere que, operando dentro dos princípios das organizações, há incentivo para o surgimento e manutenção de novos acordos.

Ao longo dos anos, o número de países membros do GATT/OMC cresceu, saindo dos 23 originais até os atuais 164 com a entrada do Afeganistão na OMC em 2016. O volume do comércio internacional também apresentou um crescimento significativo no período. A correlação é clara nesse caso e a intuição pode levar a associar os dois acontecimentos, mas é

necessário entender se o aumento do fluxo comercial ocorreu devido à existência das instituições realmente.

Fatores importantes, como a riqueza dos países, a proximidade geográfica e a globalização, são determinantes para o comércio internacional e, dessa forma, podem ter sido mais relevantes ao aumento do fluxo de bens e serviços visto nas últimas décadas do que a existência do GATT/OMC.

Outro fator importante para o fluxo de trocas são os blocos regionais. O GATT/OMC é contemporâneo a diversos outros acordos cujos objetivos se sobrepõem ou, simplesmente, não têm relação entre si. Analisar essas instituições separadamente não teria sentido no contexto do crescimento do comércio internacional, portanto o importante é avaliar a contribuição dos blocos e do GATT/OMC para o crescimento desse fluxo e julgar se houve cooperação ou disputa entre essas instituições.

Baseado no estudo feito por Goldstein, Rivers e Tomz (2007), é possível afirmar que outros tipos de acordos contribuíram para a eficácia do GATT/OMC ao invés de competirem entre si. Além disso, é possível afirmar que o GATT/OMC contribuiu, sim, para o crescimento do comércio entre países membros desde o pós-Segunda Guerra Mundial e que países não integrantes, devido à forma como a organização aplica suas regras, também se beneficiaram com crescimento do comércio.

As regras do GATT/OMC não se estendem somente a países membros. Há três grupos de países que possuem os mesmos direitos e deveres dos integrantes da organização, mostrando o poder representativo dela. Outra característica que torna a instituição ainda mais representativa é que, mesmo entre os membros, as regras podem variar, um assunto que será tratado em breve.

Simultaneamente aos primeiros signatários, um outro grupo grande de países passou a negociar sob as regras do GATT. Muitos dos 23 membros fundadores ainda possuíam colônias em 1947 e um dos artigos do acordo dizia que, desde que a metrópole fosse a favor, esses territórios poderiam adquirir os mesmos benefícios dos membros formais. Com o mundo repleto de colônias em meados do século XX e com a maioria das metrópoles dispostas a

estender os benefícios a elas, esse grupo de países se tornou o maior dentro do escopo do GATT na época, e possibilitou a extensão dos princípios da instituição por todo o mundo.

Conforme esses países foram se tornando independentes, suas metrópoles, que haviam representado esses territórios nas negociações, não queriam abrir mão da participação deles na instituição. O GATT previa duas formas de englobar esses países: eles poderiam aceitar o que suas antigas metrópoles negociaram em nome deles e ingressar sob esses termos ou iniciar uma nova negociação em busca de novas condições.

A descolonização, porém, não levou esses países a buscarem uma dessas alternativas de imediato. Muitos pediram tempo para definir o futuro de suas políticas comerciais e, com isso, os membros optaram por estender a esses novos países independentes as regras do GATT em negociações comerciais desde que eles respeitassem o princípio da reciprocidade enquanto uma alternativa não fosse escolhida. Como muitos desses países passaram bastante tempo sob essas condições, surgiu um segundo grupo de não membros beneficiados pelas regras do GATT.

Quando um país busca ingressar como membro na organização é iniciada uma série de negociações entre o GATT/OMC e o ingressante. Nesse contexto surge o terceiro grupo de países não membros beneficiados pelas regras da instituição. Ao longo das negociações, que costumam levar alguns anos para serem concluídas, os países membros estendem ao ingressante o título de membro provisório. Sob esse status, todas as regras do GATT/OMC passam a valer nas negociações entre o ingressante e os membros. Um exemplo desse caso é o do Japão, que se tornou membro em 1955, porém já negociava dentro das regras do GATT desde 1953.

Além dos não membros poderem negociar sob as regras do GATT/OMC, eles eram convidados a participar de negociações multilaterais e das reuniões anuais. A diferença principal é que membros formais são obrigados a informar qualquer modificação em suas políticas comerciais, são responsáveis por financiar a instituição e têm direito ao voto. Como pouco é decidido pelo voto no GATT/OMC, os países não membros dispõem das principais ferramentas da organização para o incentivo ao comércio internacional.

O GATT/OMC também prevê que membros optem por não estender suas regras a outros países membros durante negociações em determinados casos. Um país pode não estender as regras da organização a um novo membro em um acordo comercial caso nunca tenham realizado negociações tarifárias entre si, por exemplo. O Japão é um desses casos. Quando ingressou formalmente, 14 países optaram por não estender as regras a ele. Decisões como essa eram tomadas tanto por motivos econômicos quanto por motivos políticos, como era o caso dos EUA, que usavam essa possibilidade para evitar o comércio com alguns países comunistas.

Tudo isso mostra que filiação formal ao GATT/OMC tem pouco a dizer sobre o impacto da organização no crescimento do fluxo de comércio mundial. Países não membros poderiam ser mais beneficiados pelas regras que o contrário, mostrando a amplitude que a instituição possui no cenário internacional.

Outro direito que o GATT/OMC prevê é a criação de acordos entre membros que deem condições especiais de troca entre dois ou mais participantes. O primeiro artigo do GATT define o conceito de nação mais favorecida, porém, ao longo da carta do GATT/OMC, são abertas diversas exceções para a criação de acordos bilaterais ou multilaterais com condições mais vantajosas sem que os países participantes desses acordos fossem obrigados a estender esses benefícios aos outros membros da organização, chamados de *Preferential Trade Agreements* (PTA). Desde que os princípios de liberalização sejam respeitados, os países membros podem formar zonas de livre comércio entre si. Essa possibilidade foi aproveitada por muitos países, mais de 100 acordos do tipo foram apresentados ao longo dos anos e nenhum foi rejeitado pelo GATT/OMC como estando em desacordo com os princípios da organização.

No século XX, alguns países responderam a Grande Depressão criando zonas coloniais de comércio com a mesma moeda e poucas barreiras ao fluxo de bens e serviços, que foram contestadas pelos EUA durante as negociações em 1947. O objetivo era estender as tarifas dessas zonas às outras nações, mas a pressão americana não levou nem as metrópoles a estenderem as tarifas e nem ao fim dessas zonas coloniais de comércio. Portanto, ainda no artigo primeiro do GATT são previstas a manutenção dessas zonas.

Um terceiro tipo de desvio do princípio de Nação Mais Favorecida surgiu dentro do GATT/OMC quando foram dados aos países em desenvolvimento benefícios especiais, através do GSP. Acreditava-se que esses países poderiam enriquecer se tivessem a oportunidade de exportar bens semimanufaturados a países desenvolvidos. A partir dos anos 1960, os países em desenvolvimento passaram a ter o direito de negociar acordos preferenciais de comércio sem a obrigação de cobrir todos seus bens transacionados e passaram a ter acesso de forma assimétrica a mercados de países desenvolvidos, ou seja, sem a obrigação de respeitar o princípio da reciprocidade.

No estudo feito por Goldstein, Rivers e Tomz (2007), é usado um modelo econométrico baseado no modelo gravitacional para quantificar o impacto do GATT/OMC no fluxo de comércio desde o pós-Segunda Guerra Mundial. Usando dados de 1946 a 2004, eles estimam os efeitos da organização considerando o fluxo comercial anual entre pares de países nesse período, variáveis de controle econômicas e políticas e medidas de todos os aspectos do GATT/OMC discutidos até aqui, como o envolvimento de cada país com a organização e outros acordos comerciais.

A minúcia do modelo não vai ser discutida neste trabalho, porém os resultados empíricos obtidos pelos pesquisadores, relevantes para a discussão, serão apresentados.

Três tipos de países são considerados na análise dos pesquisadores, membros formais do GATT/OMC, países não membros participantes da organização e países não participantes. Como mostrado na tabela abaixo extraída da pesquisa de 2007, o crescimento do comércio atribuído ao GATT/OMC entre dois membros formais é de 41% em comparação a dois membros não participantes. Entre dois países participantes, foi estimado surpreendentes 56% de crescimento, maior que os 46% entre membros formais e não membros participantes. Mesmo entre países não participantes há impacto quando existe acordo com membros formais e não membros participantes, 22% e 19% respectivamente. O valor geral estimado pelos pesquisadores do impacto do GATT/OMC no crescimento do comércio é de 43% entre países negociando sob as regras da organização e dois países não participantes.

Tabela 1 - Efeito do GATT/OMC no aumento do comércio entre participantes

	<i>Formal member</i>	<i>Nonmember participant</i>	<i>Nonparticipant</i>
<i>Formal member</i>	41%	46%	22%
<i>Nonmember participant</i>		56%	19%
<i>Nonparticipant</i>			0%

Fonte: Goldstein, Rivers e Tomz, 2007

Outra análise feita na pesquisa é se o impacto de participar do GATT/OMC mudou ao longo do tempo. Os autores fazem essa avaliação analisando o comércio após cada uma das oito rodadas de negociações realizadas. Após cada rodada eram estabelecidas novas regras que passavam a valer para todos os participantes da organização, membros ou não, e a percepção dos autores é que o impacto do GATT/OMC no crescimento do comércio foi diminuindo com o passar do tempo. Isso talvez se deva pelas primeiras rodadas terem focado na liberalização do comércio através de redução de tarifas, que eram muito altas na época, enquanto as rodadas mais recentes buscaram extinguir as barreiras não-tarifárias.

Nos dois primeiros anos da organização, é estimado um impacto de 136% de aumento no comércio pelo GATT/OMC entre países participantes. É estimado 93% de impacto após a rodada Torquay em 1956, 26% após rodada Kennedy em 1967 e 24% após rodada Tóquio em 1979. Isso mostra que o GATT/OMC foi mais eficiente no início.

Também é feita, na pesquisa, a análise do impacto do GATT/OMC em países industrializados e países em desenvolvimento. Entre países industrializados com participação na organização, foi estimado um efeito de 70% no crescimento do comércio. Entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, o GATT/OMC proporcionou crescimento de 45% e 33% entre dois países em desenvolvimento.

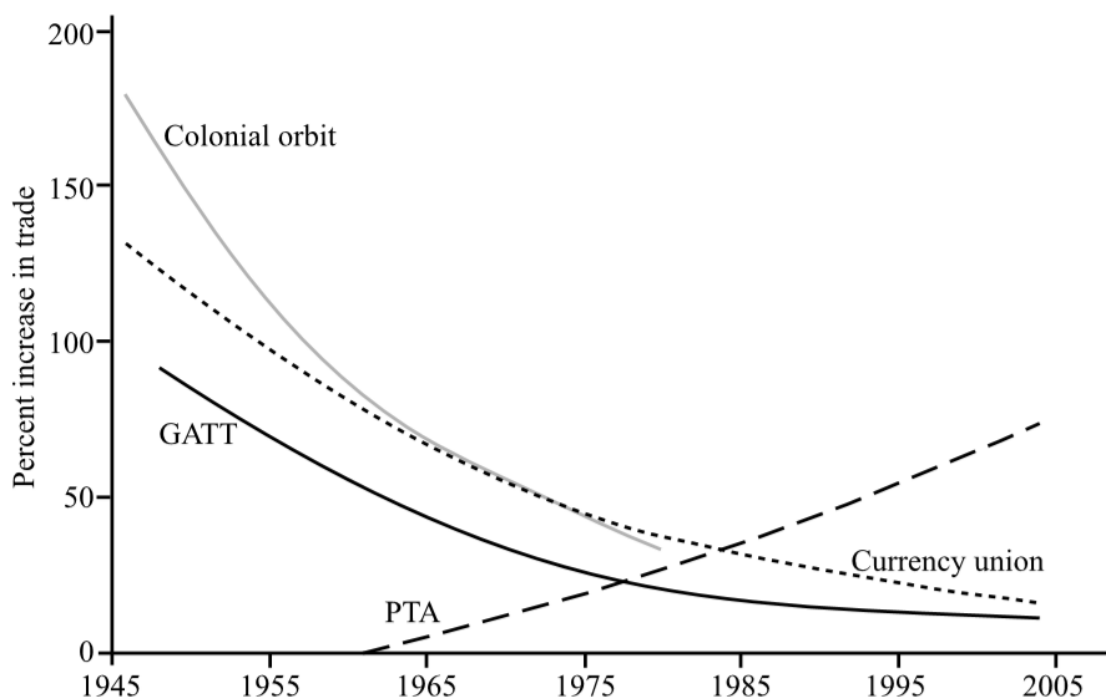
É estimado também que o efeito de participação no GATT/OMC é maior em países industrializados, 71% de aumento no comércio, do que a participação em outros acordos preferenciais, 34%. Em países não industrializados, o efeito foi menor, porém tão grande quanto o da participação em acordos preferenciais.

As estimativas obtidas na comparação entre a participação no GATT/OMC e em outros acordos comerciais foram feitas considerando os três tipos já discutidos aqui, as zonas coloniais de comércio, os PTA e os acordos não recíprocos do GSP. Além desses acordos, os autores do estudo incluem regiões de união monetária na análise, um fator relevante para o comércio em outros modelos de análise do crescimento do comércio.

Quanto aos acordos do GSP, os pesquisadores não conseguem chegar a uma conclusão. Quando são estimados os efeitos desses acordos entre dois países sem a existência de qualquer um dos outros tipos, há impacto de 41% no crescimento do comércio. Porém, ao incluir os outros acordos, parece que os países ficam piores com a existência dos tipos não recíprocos, o que é considerado inverossímil por eles.

Quanto aos outros tipos de acordo, vê-se que há uma tendência de queda no efeito de cada tipo ao longo do tempo, com exceção dos PTA que apresentam uma trajetória de crescimento.

Figura 1 - Efeitos de acordos internacionais ao longo do tempo



Fonte: Goldstein, Rivers e Tomz, 2007

Tabela 2² - Efeito do GATT/OMC no aumento do comércio entre participantes

<i>Year</i>	<i>Both in GATT/WTO</i>	<i>One in GATT/WTO</i>	<i>Reciprocal PTA</i>	<i>Colonial orbit</i>	<i>Currency union</i>
1950	85	22		147	115
1960	55	19	-1	86	81
1970	33	16	11	55	54
1980	20	11	26	32	37
1990	14	7	44		26
2000	11	2	64		18

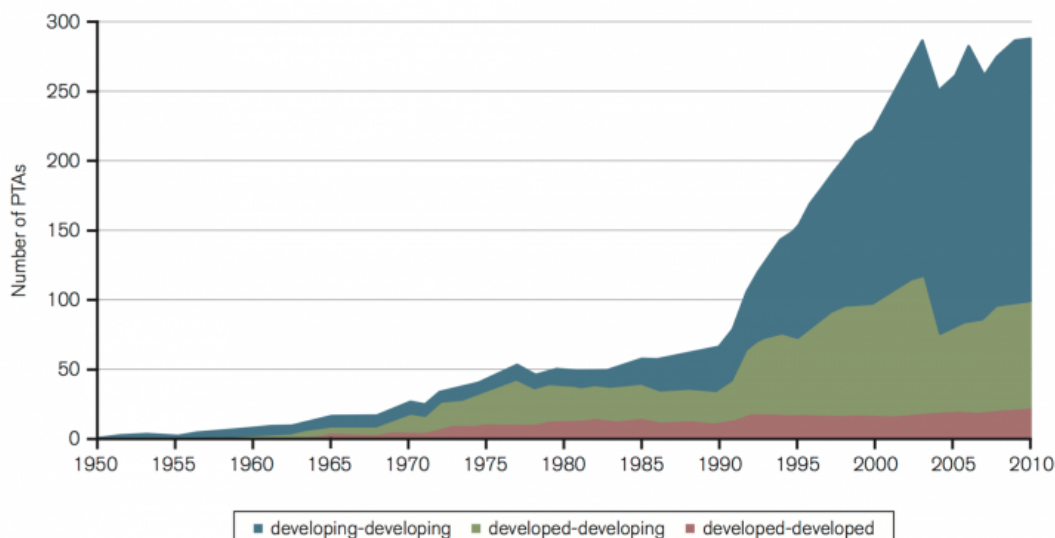
Fonte: Goldstein, Rivers e Tomz, 2007

Com o passar do tempo, o número de colônias diminuiu muito e, com isso, a importância de zonas coloniais para o comércio internacional, saindo de 147% em 1950 para 32% em 1980, quando a maioria dos países já haviam declarado suas independências.

O efeito de uniões monetárias também diminuiu com o passar do tempo. Em 1950, o impacto no comércio de países que estavam em uma união desse tipo em relação a países que não estavam foi de 115%, caindo para 18% em 2000. O que explicaria tal fenômeno é a conversibilidade mundial do câmbio, que se tornou mais fácil com o passar do tempo.

O gráfico abaixo mostra a importância que os acordos preferenciais de comércio vêm conquistando no comércio internacional, sendo o que apresenta o maior impacto a partir dos anos 1990. O gráfico ilustra o acúmulo de PTA, notificados à OMC ou não, em vigor de 1950 a 2010. Separado em três categorias, o gráfico mostra, além do crescimento do número de acordos, a relevância que a integração entre os países em desenvolvimento com países desenvolvidos e, mais importante, com outros países em desenvolvimento.

² Os valores na tabela são o aumento percentual estimado no comércio quando os dois países têm o relacionamento descrito pelo título da coluna em relação a quando esse relacionamento não existe.

Figura 2 - Número de *Preferential Trade Agreements* em vigor de 1950 a 2010

Source: WTO Secretariat.

Fonte: Beltekian, Ortiz-Ospina, 2018

Mas é preciso observar que, apesar do GATT/OMC ter diminuído seu efeito em relação aos PTA, o impacto da instituição para o crescimento comercial de todos os países participantes não foi anulado.

É evidente, portanto, que o GATT/OMC foi importantíssimo para o crescimento do fluxo de bens e serviços no mundo. As rodadas de negociações realizadas foram ponto chave para a liberalização das relações comerciais, diminuindo ou removendo barreiras tarifárias e não-tarifárias, e serviram de base para a formação de uma série de outros tipos de acordos. Suas regras de participação possibilitaram a disseminação de relações comerciais por todo o mundo e seus princípios de reciprocidade e não discriminação foram fundamentais para a manutenção dessas relações. Hoje, a OMC ainda exerce efeitos positivos sobre o comércio internacional, mesmo com a existência de acordos preferenciais de comércio. Suas regras e princípios ainda vigoram e podem, se os países participantes assim quiserem, seguir guiando a comunidade internacional à liberalização das relações comerciais e servindo de palco para o surgimento de ainda mais acordos benéficos para seus integrantes.

6 CONCLUSÃO

Este trabalho pretendeu estudar - partindo da definição do conceito de regime

internacional - duas instituições que vêm pautando a dinâmica do comércio internacional desde a definição do regime atual no pós-Segunda Guerra Mundial, o GATT e a OMC.

No capítulo dois, foram apresentadas as características de um regime internacional e as visões de três correntes de pensamento para definir como e para quê esses regimes surgem. Krasner, na página 185 de seu artigo de 1987, define regimes internacionais como “princípios, normas, regras e procedimentos de tomada de decisão em torno dos quais convergem as expectativas dos atores em uma determinada área temática”. A área temática, no caso desta monografia, foi o regime internacional de comércio. No mesmo capítulo, foi apresentado o contexto em que esse regime surgiu e os contextos das rodadas de negociações, que variou entre momentos de busca pela liberalização do regime comercial e momentos de busca pelo protecionismo em tempos de recessão e incerteza, que variou também em momentos de união entre membros e perda de credibilidade quando grupos de países não se viam representados pelas instituições.

O capítulo três serviu para apresentar os princípios gerais que regem qualquer acordo estabelecido sob a égide do GATT/OMC. Esse capítulo se inicia com a apresentação do princípio da não discriminação, o mais importante. A premissa é a seguinte: qualquer tratamento dado por um país a um produto originado de um segundo país deve ser, obrigatoriamente, dado aos produtos similares dos demais países que negociam sob as normas do GATT/OMC (GATT, art. I, 1961). A única exceção veio com o GSP que proporciona maiores vantagens para os países menos desenvolvidos nas negociações para garantir a competitividade dos produtos originados nesses países em acordos com países ricos. Outros princípios abordados no terceiro capítulo são o da transparência, em que os Estados membros devem fornecer informações completas sobre o conteúdo da política comercial adotada, e o da reciprocidade, em que os países impõem as mesmas condições uns aos outros nas negociações na esperança de conseguirem acordos comerciais melhores e evitarem práticas protecionistas.

O quarto capítulo abordou como o GATT surge, em 1948, no contexto do regime internacional de comércio nascente com o objetivo principal de aumentar a cooperação entre os países, promover a liberalização do comércio e evitar novas barreiras tarifárias. O capítulo também abordou com detalhes o contexto de cada uma das rodadas de negociações e seus objetivos até, finalmente, a Rodada Uruguai, quando o GATT é atualizado e passa a integrar a

recém formada OMC junto com o GATS, com os TRIMs e os TRIPs.

O quarto capítulo também tratou da organização institucional do GATT e da OMC e de seus mecanismos de resolução de disputas. No GATT o processo de solução de controvérsias ainda era muito incipiente, não possuía prazos, as penalidades eram fáceis de obstruir e os casos muitas vezes não eram encerrados. Diferentemente do caso do GATT, o sistema de solução de controvérsias da OMC é mais eficaz e menos sujeito a obstruções, explicitando uma das diferenças mais significativas entre as duas organizações. Outra diferença entre o GATT e a OMC apresentada no quarto capítulo é que, na OMC, os acordos tem caráter vinculativos, ou seja, impõem as resoluções a todos os membros.

No capítulo cinco, para concluir, procurou-se compreender, através do artigo de Goldstein, Rivers e Tomz, de 2007, os efeitos do regime internacional de comércio e seus impactos no fluxo mundial de bens e serviços. Com base nos dados, é possível afirmar que o GATT/OMC contribuiu, sim, para o crescimento do comércio entre países membros desde o pós-Segunda Guerra Mundial e que mesmo entre países não participantes há impacto quando existe acordo com membros formais e não membros participantes. Foi estimado um crescimento do comércio atribuído ao GATT/OMC entre dois membros formais de 41% em comparação a dois membros não participantes. E entre dois países participantes, foi estimado surpreendentes 56% de crescimento, maior que os 46% entre membros formais e não membros participantes. Já quando existe acordo com membros formais e não membros participantes, os dados foram de 22% e 19% respectivamente.

Ainda com as análises apresentadas no capítulo cinco, também ficou evidente que as rodadas de negociações realizadas foram ponto chave para a liberalização das relações comerciais, diminuindo ou removendo barreiras tarifárias e não-tarifárias, e servindo de base para a formação de uma série de outros tipos de acordos. Porém, foi observado que, provavelmente pelas primeiras rodadas terem focado na liberalização do comércio através de redução de tarifas, que eram muito altas na época, enquanto as rodadas mais recentes buscaram extinguir as barreiras não-tarifárias, ao longo do tempo o GATT/OMC diminuiu seu efeito em relação aos PTA. É fato, sobretudo, que uma instituição criada para a difusão do comércio, que tem um impacto estimado de 43% sobre o crescimento do comércio em comparação a um cenário sem a sua existência, foi bem sucedida em seu papel.

REFERÊNCIAS

BELTEKIAN, Diana; ORTIZ-OSPINA, Esteban. *Trade and globalization*. Our World in Data, 2018. Disponível em: [Trade and Globalization | Our World in Data](#). Acesso em 02/05/2021.

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). *The Activities of GATT 1960/61*. Geneva: GATT, 1961.

GOLDSTEIN, Judith L.; RIVERS, Douglas; TOMZ, Michael. *Institutions in international relations: understanding the effects of the GATT and the WTO on world trade*. Cambridge University Press, 2007. Disponível em: [Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade | International Organization](#). Acesso em 02/05/2021.

HASENCLEVER, Andreas; MAYER, Peter; RITTIBERGE, Volker. *Theories of international regimes*. Estados Unidos: Cambridge University Press, 1997.

IRAMINA, Aline. *Evolução do regime internacional de comércio: de Havana à Marrakesh*. Universidade de Brasília, 2009. Disponível em: [Microsoft Word - EVOLUÇÃO DO REGIME INTERNACIONAL DE COMÉRCIO \(unb.br\)](#). Acesso em 29/08/2021.

KRASNER, Stephen. *Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables*. In: International Organization, vol. 36, no. 2, International Regimes. Estados Unidos: The MIT Press, 1982. p. 185-205. Disponível em: [Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables on JSTOR](#). Acesso em: 04/05/2021.

LITTLE, Richard. International regimes. In: BAYLIS, John; OWENS, Patricia; SMITH, Steve. *The globalization of world politics: an introduction to international relations*. 4ª Ed. Estados Unidos: Oxford University Press, 2008. p. 297-310.

MAS-COLELL, Andreu; WHINSTON, Michael D.; GREEN, Jerry R. *Microeconomic theory*. Nova York: Oxford University Press, 1995.

RÊGO, Elba C. L. *Do GATT à OMC: O que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de Comércio*. Rio de Janeiro: Revista do BNDES, v. 3, n. 6, 1996. Disponível em: [Biblioteca Digital do BNDES: Do Gatt a OMC: o que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio](#). Acesso em: 13/09/2021.

World Trade Organization. *The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)*. World Trade Organization. Disponível em: [WTO | legal texts - Marraguexe Agreement](#). Acesso em: 03/05/2021.

World Trade Organization. *Members and observers*. World Trade Organization. Disponível em: [Members and Observers](#). Acesso em: 03/05/2021.

World Trade Organization. *The GATT years: from Havana to Marraguexe*. World Trade Organization. Disponível em: [WTO | Understanding the WTO - The GATT years: from Havana to Marraguexe](#). Acesso em: 03/05/2021.