



Centro Universitário de Brasília - UniCEUB
Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais – FAJS

CAROLINA TELLES MATOS

***STANDARDS PRIVADOS: UM DESAFIO AO SISTEMA MULTILATERAL DE
COMÉRCIO***

Brasília

2016

CAROLINA TELLES MATOS

***STANDARDS PRIVADOS: UM DESAFIO AO SISTEMA MULTILATERAL DE
COMÉRCIO***

Monografia apresentada à Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais (FAJS) do Centro Universitário de Brasília (UniCEUB) como pré-requisito para obtenção do grau de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof^a. Dra. Silvia Menicucci De Oliveira Selmi Apolinario.

Brasília

2016

CAROLINA TELLES MATOS

**STANDARDS PRIVADOS: UM DESAFIO AO SISTEMA MULTILATERAL DE
COMÉRCIO**

Monografia apresentada à Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais (FAJS) do Centro Universitário de Brasília (UniCEUB) como pré-requisito para obtenção do grau de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof^a. Dra. Silvia Menicucci De Oliveira Selmi Apolinario.

Brasília, _____ de _____ de 2016

BANCA EXAMINADORA

**Prof^a. Dra. Silvia Menicucci De Oliveira Selmi Apolinario
(Orientadora)**

Professor(a) examinador(a)

Professor(a) examinador(a)

AGRADECIMENTOS

Conclui-se um ciclo que contribuiu para a minha formação acadêmica e, também, para meu crescimento pessoal e profissional. Sou grata a todos os professores que me ensinaram e auxiliaram a evoluir nessa jornada, principalmente, a orientadora Silvia Menicucci pela atenção, suporte e ensinamentos durante todo esse processo.

Agradeço à minha família, especialmente meus pais, Karen e Márcio, e meu irmão, Thiago, pelo apoio e amor que sempre me proporcionaram além de me possibilitarem a graduação na Instituição.

Agradeço ao Matheus por toda a ajuda, compreensão, amor e por sempre estar ao meu lado nos momentos de dificuldades.

Por fim, muito obrigada a todos que participaram direta ou indiretamente na minha formação profissional e pessoal como Internacionalista.

*Que os vossos esforços desafiem as
impossibilidades, lembrai-vos de que as
grandes coisas do homem foram conquistadas
do que parecia impossível.*

Charles Chaplin

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo investigar a atuação de atores não estatais no comércio internacional pela análise da consistência dos *standards* privados com as regras da Organização Mundial do Comércio (OMC). Não apenas os *standards* criados pelos Estados, referidos por regulamentos, mas também os *standards* privados, criados por entes privados, podem se tornar uma barreira ao comércio internacional, principalmente, para exportadores de países em desenvolvimento (PEDs) e de menor desenvolvimento relativo (PMDs). Os *standards* privados, especificamente o GlobalG.A.P, e seus impactos no comércio internacional são analisados e confrontados com a normativa existente no sistema multilateral de comércio para as barreiras não tarifárias, em especial as barreiras técnicas e as barreiras sanitárias e fitossanitárias. A pesquisa, desenvolvida sob o olhar crítico dos conceitos teóricos do liberalismo e do nacionalismo (realismo) econômico, renova o debate entre o protecionismo e o livre comércio, ao destacar a atuação de atores não estatais e a interface entre comércio e saúde animal e humana, meio ambiente, e as escolhas dos consumidores.

Palavras-chave: Organização Mundial do Comércio. Protecionismo. Barreiras técnicas. Medidas sanitárias e fitossanitárias. *Standards* Privados. GlobalG.A.P.

ABSTRACT

The study aims to investigate the performance of non-state actors in international trade by analyzing the consistency of private standards with the rules of the World Trade Organization (WTO). Not only public standards set by the states, referred by regulations, but also the private standards created by private entities can become a barrier to international trade, mainly for exporters from developing countries and least developed relative. Private standards, specifically GlobalG.A.P, and their impact on international trade are analyzed and compared with the existing rules in the multilateral trade system of non-tariff barriers, especially technical barriers and Sanitary and Phytosanitary measures. The research, developed under the critical eye of the theoreticians concepts of liberalism and nationalism (realism) economic, renews the debate between protectionism and free trade, highlighting the role of non-state actors and the interface between trade and human and animal health, the environment and consumer choices.

Keywords: World Trade Organization. Protectionism. Technical Barriers. Sanitary and Phytosanitary Measures. Private Standards. GlobalG.A.P.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Redução do protecionismo acordado na Rodada Uruguai	32
Tabela 2 - Rodadas de Negociações do GATT 1947	39
Tabela 3 - Oferta de esquemas privados de certificações na União Europeia.....	65
Tabela 4 - Principais exportadores de banana para o Reino Unido em 2001	70
Tabela 5 - Principais exportadores de banana para a União Europeia em 2015.....	75
Tabela 6 - Principais importadores de bananas de São Vicente e Granadinas em 2015 (em US\$ milhões).....	76
Tabela 7 - Principais produtos exportados por São Vicente e Granadinas em 2015 (em US\$ milhões)	77
Tabela 8 - Preocupações quanto à proliferação de <i>standards</i> privados.....	80

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Total de notificações TBT na OMC por ano.....	33
Gráfico 2 - Membros da OMC que mais notificaram medidas TBT entre 1995 e 2015	34
Gráfico 3 - Evolução do comércio mundial de bens (em US\$ bilhões)	41
Gráfico 4 - Quantidade de medidas levantadas como STCs no Comitê TBT por ano	49
Gráfico 5 - STCs no Comitê TBT por status de desenvolvimento dos Membros	50
Gráfico 6 - Principais motivos para o levantamento de STCs no Comitê TBT de 1995 até 2015	51
Gráfico 7 - Participação dos Membros da OMC nos STCs do Comitê SPS por grau de desenvolvimento (1995-2015).....	52
Gráfico 8 - Número de STCs SPS levantados por Membros por status de desenvolvimento a cada ano (1995-2015)	53
Gráfico 9 - Quantidade de STCs solucionados no Comitê SPS (1995-2015)	54
Gráfico 10 - Membros mais ativos no OSC (1996 - maio/2016)	56
Gráfico 11 - Quantidade de disputas no OSC por Acordo (1995-maio/2016)	58
Gráfico 12 - Principais fatores que influenciaram os consumidores europeus na aquisição de mercadorias em 2012 na União Europeia.....	66
Gráfico 13 - Notificações TBT e SPS na OMC pela União Europeia.....	83

LISTA DE ABREVIATURAS

- ACR – Acordo de Convergência Regulatória
- ARM – Acordo de Reconhecimento Mútuo
- BPA – Boas Práticas Agrícolas
- CGP – *Certified Growers Programme*
- GATS - *The General Agreement on Trade in Services*
- GATT – The General Agreement on Tariffs and Trade
- INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
- ISO – Organização Internacional de Padronização
- OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
- OIC – Organização Internacional do Comércio
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- ONGs – Organizações Não Governamentais
- OSC – Órgão de Solução de Controvérsias
- PDs – Países Desenvolvidos
- PEDs – Países em Desenvolvimento
- PMDs – Países Menos Desenvolvidos
- SGP – Sistema Geral de Preferências
- SPS - *Sanitary and Phytosanitary Measures*
- STCs – *Specific Trade Concerns*
- TBT - *Technical Barriers to Trade*
- TRIPS - *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*
- UNCTAD – Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento
- URSS – União Soviética
- WIBDECO – *Windward Islands Banana Development Company*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1 O PAPEL DO MERCADO E DO ESTADO NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS	15
1.1 Atores privados como fonte de normas internacionais	15
1.2 A autonomia do mercado frente ao Estado.....	18
1.2.1 Estado mínimo	19
1.2.2 A autonomia do mercado.....	20
1.2.3 A premissa liberal: o livre comércio	22
1.2.4 Os standards privados: a limitação das escolhas individuais pelo mercado	25
1.3 O Estado como o principal ator do comércio internacional	26
1.3.1 O protecionismo do Estado.....	27
1.3.2 O mercado se faz das vontades do Estado.....	28
1.3.3 O fortalecimento do Estado pelo protecionismo.....	28
1.3.4 Os standards privados em prol do Estado.....	31
2 BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS NO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO	36
2.1 O início da normatização no GATT 1947	37
2.2 A OMC e o fortalecimento do sistema baseado em regras no sistema multilateral de comércio.....	39
2.2.1 Os Acordos TBT e SPS	42
2.2.1.1 Os Comitês dos Acordos TBT e SPS.....	48
2.2.1.2 Os Acordos TBT e SPS no Órgão de Solução de Controvérsias	55
2.2.1.3 Cooperação Regulatória.....	58
2.2.1.4 A problemática dos Acordos TBT e SPS.....	60
3 OS STANDARDS PRIVADOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL	63
3.1 Protecionismo privado: a definição dos <i>standards</i> privados	63
3.2 <i>Standards</i> privados: o GlobalG.A.P.	67
3.2.1 As exportações de bananas de São Vicente e Granadinas	68
3.2.2 Os standards privados na OMC	73
3.3 Atores não estatais e os desafios ao Direito do Comércio Internacional	81
CONCLUSÃO.....	88
REFERÊNCIAS.....	91

INTRODUÇÃO

O comércio internacional sempre foi uma constante na história da humanidade (DI SENA JUNIOR, 2005, p. 40). As negociações no âmbito do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) de 1947 consistiam essencialmente em temas tarifários. Com a intensificação do comércio internacional e a pluralidade de agentes envolvidos, outros temas passaram a fazer parte da agenda, principalmente os não tarifários. A Organização Mundial do Comércio (OMC), criada em 1995, representou um avanço na normalização do comércio internacional, pois além de tratar de temas tarifários, trata, também, dos não tarifários.

No comércio internacional existem os *standards*¹ internacionais e os *standards* privados, além de regulamentos² técnicos e sanitários e fitossanitários para garantir a qualidade dos produtos, prevenção de práticas enganosas e proteção humana, animal, vegetal e do meio-ambiente. Os *standards* internacionais são elaborados por entidades internacionais, enquanto os regulamentos vêm da necessidade do Estado de ir além dos *standards* internacionais, desde que justifiquem cientificamente a necessidade dessa medida que deve ser, também, legítima segundo as normas da OMC.

A diferença entre os regulamentos e os *standards* privados é justamente o fato de que os primeiros decorrem do poder jurisdicional dos Estados, o que torna seu cumprimento mandatório, enquanto os segundos derivam da vontade de entes privados, sendo, em princípio, voluntários. A relevância que os *standards* privados têm alcançado no comércio internacional leva a uma necessária análise da atuação de atores não governamentais nas Relações Internacionais, que passam a competir com os Estados e com organismos internacionais na produção de *standards*.

O EurepG.A.P., uma iniciativa privada criada em 1997 por varejistas europeus conscientes da crescente preocupação dos consumidores em relação à segurança de diversos produtos, impacto ambiental e saúde, segurança e bem-estar dos trabalhadores e dos animais, é uma organização privada que elabora *standards* privados. A organização inicialmente

¹ Por *standards*, a definição utilizada no trabalho será de normas voluntárias, sejam elas técnicas, sanitárias ou fitossanitárias, que referem-se ao conteúdo do produto (substâncias permitidas, embalagens, rótulos, entre outros), ao método de produção e de comercialização e por procedimentos de avaliação de conformidade (PRAZERES, 2002, p. 64).

² A definição a ser utilizada no trabalho sobre regulamentos é a mesma utilizada na OMC, no Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio (Acordo TBT), que os definem como um documento que estabelece características de determinado produto ou os processos e métodos de produção, incluindo as disposições administrativas aplicáveis cuja observância é obrigatória. Os regulamentos também incluem, ou lidam, exclusivamente com requisitos relacionados a terminologias, símbolos, embalagem, marcação ou rotulagem que se aplicam a um produto, processo ou método de produção.

abrangia somente a Europa, mas se espalhou devido a globalização para além do continente e, assim, tornou-se o GlobalG.A.P em 2007.

Entretanto, quando regulamentos são barreiras comerciais, o Estado afetado pode recorrer à OMC. Em relação aos *standards* privados, há o questionamento do tratamento dos mesmos quando se tornam barreiras comerciais, visto que na OMC não há nenhuma jurisprudência na Organização sobre tais *standards* e, além disso, há não há um consenso sobre o tema entre os Membros da Organização, o que pode prejudicar o comércio internacional.

O trabalho tem como objetivo investigar a evolução das barreiras não tarifárias no comércio internacional para analisar em que medida o GlobalG.A.P, uma instituição privada europeia responsável pela elaboração de *standards* privados produz desvios ao comércio internacional sem, porém, ser capturado pelas regras gerais da OMC, do Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (em inglês, *Technical Barriers to Trade* - TBT) e o Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (em inglês, *Sanitary and Phytosanitary Measures* - SPS) da Organização. Assim, o trabalho tem como objetivos específicos: (i) analisar a evolução dos *standards* internacionais, dos *standards* privados e dos regulamentos, bem como suas relações com as regras da OMC; (ii) analisar como os *standards* privados são entendidos por alguns membros da OMC e seus impactos no comércio internacional; e (iii) entender os impactos do GlobalG.A.P. no comércio internacional.

As perspectivas teóricas liberal de Milton Friedman e realista de Robert Gilpin serão utilizadas para a análise dos *standards* privados e suas relações com a OMC. Para tanto, as duas teorias são abordadas no primeiro capítulo, no qual são exploradas as semelhanças e diferenças entre elas e um possível entendimento sobre os *standards* privados de acordo com cada perspectiva teórica.

No segundo capítulo é abordado o histórico da OMC desde o GATT 1947, bem como o seu funcionamento, o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), o Acordo TBT e o Acordo SPS. Os Acordos TBT e SPS serão foco do trabalho porque abrangem os *standards* internacionais e os regulamentos, além do fato de que os *standards* privados assemelham-se com o conteúdo abordado em ambos os Acordos da OMC.

Por fim, no terceiro capítulo, os *standards* privados são apresentados, assim como a instituição privada normalizadora GlobalG.A.P. e os desdobramentos dos *standards* privados na OMC. Os *standards* privados foram levados à Organização pela primeira vez por São Vicente e Granadinas, em 2005, por meio de questionamento quanto aos *standards* do

GlobalG.A.P. relacionados às exportações de bananas para a União Europeia. Dessa forma, o país do Caribe, apoiado por alguns países em desenvolvimento, questionaram o bloco europeu sobre o GlobalG.A.P. no Comitê do Acordo SPS. Assim, os *standards* privados serão analisados de acordo com os Acordos TBT e SPS e com os princípios gerais da OMC, bem como suas relações com as duas perspectivas teóricas abordadas no primeiro capítulo.

1 O PAPEL DO MERCADO E DO ESTADO NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS

A investigação da consistência dos *standards* privados com as regras da OMC por meio da abordagem de temas atuais e específicos permite desafiar ideias tradicionais das Relações Internacionais, que tendem a centralizar o Estado como ator fundamental no que respeita ao comércio internacional. Testar teorias é uma das possibilidades trazidas pelo recurso à metodologia de estudos de casos, visto que as teorias delimitam o que vai ser investigado, ou seja, os parâmetros que serão observados da realidade (MOORE, 2007).

Para entender o processo de desenvolvimento dos *standards* privados e sua relação com o sistema multilateral de comércio são abordadas a teoria liberal e o nacionalismo (realismo) econômico a partir de diferentes visões do papel do mercado e do Estado nas relações internacionais no que tange ao comércio internacional. Assim, poderá ser mostrado que o Estado não é o único ator das Relações Internacionais. As teorias escolhidas serão, portanto, a base para orientar a pesquisa da problemática em questão (YIN, 2005).

1.1 Atores privados como fonte de normas internacionais

Em um primeiro momento, somente organismos internacionais e os Estados estabeleciam parâmetros para produtos (*standards*) comercializados em seu território, sejam eles nacionais ou importados, em razão de diferentes finalidades, dentre as quais pode-se citar a proteção do consumidor. Também somente a esses atores competia a verificação do atendimento desses parâmetros por meio de processos de avaliação de conformidade.

De forma ilustrativa, podem-se mencionar as disposições trazidas pela Portaria do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO) nº 388/2013 que deu nova redação ao artigo 5º da Portaria INMETRO nº 430/2012, conforme segue:

Art. 5º Determinar que, a partir de 20 de fevereiro de 2014, os produtos: secador de cabelo, liquidificador e aspirador de pó deverão ser fabricados e importados somente em conformidade com os Requisitos de Avaliação da Conformidade da Potência Sonora de Produtos Eletrodomésticos ora aprovados. Parágrafo Único – A partir de 20 de agosto de 2014, os produtos: secador de cabelo, liquidificador e aspirador de pó deverão ser comercializados, no mercado nacional, por fabricantes e importadores, somente em conformidade com os Requisitos ora aprovados.

Isso significa que os produtos citados no artigo supracitado importados ou produzidos nacionalmente poderão ser comercializados no Brasil somente se seguirem os requisitos aprovados sobre a potência sonora permitida. Trata-se de um regulamento, estabelecido por

um ente governamental, de cunho mandatório, que condiciona a comercialização dos produtos especificados no território brasileiro.

Os regulamentos muitas vezes podem se tornar barreiras comerciais aos outros Estados por estabelecerem características dos produtos, certos métodos de produção e/ou substâncias permitidas. Assim, muitas vezes, para continuar a acessar o determinado mercado, são necessárias mudanças na produção e/ou comercialização do produto, o que prejudica as exportações para o país que adotou determinado regulamento. Como essas barreiras causavam, e ainda causam, tensão entre os países, a OMC, que foi criada, em 1995, com o objetivo de liberalizar o comércio mundial, tem como uma de suas premissas a redução de barreiras comerciais.

Todavia, com a sociedade civil transnacional e o intenso processo de globalização, os indivíduos e o setor privado passaram a também desenvolver normas que, justamente por não estarem vinculadas à soberania de um Estado, têm o potencial de ultrapassar as fronteiras nacionais, tendo alcance extraterritorial (BERMAN, 2005, p. 489-490). Ademais, o efeito da globalização contribuiu para que redes governamentais e não governamentais disseminassem alternativas de sistemas normativos pelo Globo.

O aumento da preocupação do consumidor e do setor privado com a segurança alimentar e com o meio ambiente contribuiu para o surgimento de iniciativas privadas voltadas a tais temas cujas ações incluem a elaboração de *standards* privados. Como exemplo, cita-se o EurepG.A.P., criado em 1997, por um grupo de varejistas europeus. Contudo, não obstante sejam em sua natureza voluntários, seus efeitos podem tornar sua observância mandatória, conforme trecho abaixo:

Criado em 1997, por iniciativa de varejistas membros do EUREP (sigla para *Euro-Retailer Produce Working Group*), o selo EurepG.A.P. tem por missão desenvolver normativas e procedimentos de ampla aceitação para o uso do selo global de Boas Práticas Agrícolas (GAP, sigla em inglês). A partir de 2007, passou-se a adotar a denominação GlobalG.A.P., com o objetivo de reforçar seu papel internacional no estabelecimento de boas práticas agropecuárias. O selo é fornecido pelo setor privado, sua adesão é voluntária e pode ser fornecido a um produtor ou a um grupo de produtores (pertencentes ou não a uma associação ou cooperativa), com o objetivo de garantir a segurança dos produtos *in natura* oferecidos ao consumidor. Porém, sem o selo, os itens cobertos pela norma não têm acesso ao mercado varejista europeu – não pela impossibilidade de acessar tal mercado, mas pela falta de interesse dos varejistas em vender tais produtos, constituindo-se uma verdadeira barreira de acesso a mercados (ALVES et al, 2014).

Portanto, apesar do aspecto voluntário dos *standards* privados, em razão da sua fonte não ser o poder soberano do Estado, eles são, muitas vezes, dotados de caráter mandatório em razão do seu impacto fático no acesso a mercados. É possível que mercados de varejo, por exemplo, parem de comercializar o produto devido à baixa demanda em razão das escolhas

individuais dos consumidores que preferem produtos que possuem determinada certificação, atendendo a *standards* privados. Dessa forma, fica claro que atores não estatais passaram a ter atuação relevante no comércio internacional.

Existem atualmente diversas organizações internacionais privadas, que visam desenvolver estratégias para a cooperação regulatória e, assim, aprofundar a integração econômica, aumentando a interdependência entre os mercados (BERMAN, 2005, p. 502). Tais organizações não se encaixam no modelo clássico de organizações internacionais: não são compostas por Estados, não são criadas por um tratado constitutivo, nem são dotadas de personalidade jurídica internacional (BERMAN, 2005, p. 502). São organizações criadas em conformidade com o direito do país onde foram constituídas, mas que ganham projeção internacional.

Ademais, tais organizações tendem a se organizar em redes, ganhando capilaridade internacional. O caso do GlobalG.A.P. espelha os passos dados pela União Europeia, que “emergiu como um Estado regulatório e pretendeu harmonizar (ou pelo menos reconciliar) os regulamentos de seus diversos membros por meio de uma série de redes localizadas no Conselho de Ministros” (BERMAN, 2005, p. 502).

Essa atuação privada no âmbito normativo e suas consequências no comércio internacional começaram a gerar preocupações justamente por desafiarem o sistema internacional, centralizado na figura dos Estados. Os *standards* privados, estabelecidos no âmbito dessas organizações privadas, podem ser considerados como barreiras ao comércio internacional, tal qual os regulamentos.

Por outro lado, há dúvidas se essas organizações, por serem privadas, estariam obrigadas a observar as regras da OMC. As preocupações com essa situação incluem a redução da transparência e a impossibilidade de se exigir *accountability* política (BERMAN, 2005, p. 502), em relação a medidas que impactam negativamente o comércio internacional. Como será mostrado mais à frente, embora a preocupação com os *standards* privados já tenham chegado aos debates na OMC, ainda há grande divergência de opiniões entre os Membros sobre o assunto.

Nos próximos itens serão abordadas as perspectivas teóricas liberal e o nacionalismo (realismo) econômico para analisar os *standards* privados de acordo com ambas as teorias.

1.2 A autonomia do mercado frente ao Estado

O liberalismo, desenvolvido nos séculos XVIII e XIX, tem como base a premissa de que a liberdade do indivíduo é o objetivo único da sociedade e do Estado. Assim, o ator principal dessa perspectiva é o indivíduo, conforme explica o trecho abaixo:

O movimento apoiou o *laissez-faire* internamente como uma forma de reduzir o papel do Estado nos assuntos econômicos ampliando assim o papel do indivíduo; e apoiou o mercado livre no exterior como um modo de unir as nações do mundo pacífica e democraticamente (FRIEDMAN, 1982, p. 14).

A perspectiva liberal, de acordo com Friedman, confere ao Estado um papel limitado na sociedade, voltado a promover o livre comércio no âmbito nacional e internacional para unir os indivíduos de todo o Globo, e ressalta a liberdade do indivíduo. Nesse último ponto, observa que:

Para o homem livre, a pátria é o conjunto de indivíduos que a compõem, e não algo acima e além deles. O indivíduo tem orgulho de sua herança comum e mantém lealdade a uma tradição comum. Mas considera o governo como um meio, um instrumento. [...] Não reconhece nenhum propósito nacional senão o conjunto de objetivos a que os cidadãos servem separadamente. Não reconhece nenhum propósito nacional a não ser o conjunto de propósitos pelos quais os cidadãos lutam separadamente (FRIEDMAN, 1982, p. 11).

O Estado deve sempre agir em prol dos interesses de seus nacionais e, para isso, deve evitar a concentração de poder, visto que ameaça a liberdade individual.

A partir da liberdade individual, os indivíduos podem atingir seus objetivos por meio da cooperação voluntária e da livre discussão entre eles. A cooperação voluntária, porém, se dá somente quando for benéfica (trouzer ganhos) para as partes envolvidas. Assim, não é necessária nenhuma força externa, coerção ou violação da liberdade para produzir a cooperação entre os indivíduos (FRIEDMAN, 1990, p. 2). Os valores, culturas e convenções sociais das sociedades são desenvolvidos por essa cooperação voluntária.

A ordem econômica, que tem uma estrutura complexa e sofisticada, é consequência da cooperação dos indivíduos, cada um tendo em vista o seu próprio interesse³. Vale ressaltar que essa cooperação não ocorre somente no cenário doméstico, mas também no cenário internacional, entre indivíduos do mundo todo, caracterizando uma sociedade civil transnacional.

Então, para garantir a liberdade aos indivíduos, o papel do Estado é complementar o mercado e, assim, soma-se o papel dos indivíduos.

³ De acordo com o autor, o interesse próprio é qualquer coisa que os interessa, seus valores e objetivos (FRIEDMAN, 1990, p. 27).

1.2.1 Estado mínimo

De acordo com Friedman (1982, p. 13), os avanços da civilização não aconteceram em governos centralizados. Nesse sentido, a principal função do Estado é a de proteger a liberdade individual contra inimigos externos e internos, manter a ordem por meio das leis, reforçar os contratos privados e promover mercados competitivos. Para que isso ocorra, o poder do Estado deve ser descentralizado e sua atuação restrita, como o autor aborda:

O governo é necessário para preservar nossa liberdade, é um instrumento por meio do qual podemos exercer nossa liberdade; entretanto, pelo fato de concentrar poder em mãos políticas, ele é também uma ameaça à liberdade. Mesmo se os homens que controlam esse poder estejam, inicialmente, repletos de boa vontade e mesmo que não venham a ser corrompidos pelo poder, este formará e atrairá homens de tipos diferentes (FRIEDMAN, 1982, p. 12).

Os indivíduos são considerados como seres imperfeitos para os liberais e, assim, alguns comandos são necessários, mas são, também, complementados pela cooperação voluntária. Ou seja, a ação do Estado é complementar à cooperação voluntária, o que permite a liberdade individual.

Até certo ponto, o governo é uma forma de cooperação voluntária, na qual as pessoas procuram atingir seus objetivos por meio de entidades governamentais. Além disso, o Estado é o único que detém o monopólio do uso legítimo da força ou da ameaça.

Para garantir a maior liberdade possível aos seus cidadãos, o Estado deve proteger seus nacionais da coerção física de fora ou de dentro. Sua função básica é a de “prover os meios para modificar as regras, regular as diferenças sobre o seu significado, e garantir o cumprimento das regras por aqueles que, de outra forma, não se submeteriam a elas” (FRIEDMAN, 1982, p. 32). Isso se deve ao fato de que a liberdade absoluta é impossível, visto que as liberdades individuais podem ser conflitantes e, assim, é necessário limitar a liberdade de uns para manter a liberdade de outros.

O Estado deve ser capaz de criar e manter certas instituições públicas que não são do interesse do indivíduo, mas são necessárias para o funcionamento do Estado. Porém, isso pode preservar a liberdade e fortalecer a sociedade, como também pode ser uma extensão do poder do Estado sobre seus nacionais.

Os indivíduos fazem a sociedade e limitam o poder e a atuação do Estado, conforme entendimento de Friedman (1990, p. 37):

Nossa sociedade é o que fazemos dela. Podemos modelar nossas instituições. Características físicas e humanas limitam as alternativas disponíveis a nós. Mas nada nos impede, se quisermos, de construir uma sociedade que se baseia principalmente na cooperação voluntária para organizar as atividades econômica e as outras, uma

sociedade que preserva e expande a Liberdade individual, que coloca o governo em seu lugar, mantendo-o nosso servo e não deixando que se torne nosso mestre (tradução nossa).

Em alguns casos, ações que poderiam ser realizadas pelo mercado são realizadas pelo governo “face a certas condições técnicas ou semelhantes que tornam difícil tal execução” (FRIEDMAN, 1982, p. 33). Isso ocorre quando as trocas voluntárias são caras ou impossíveis. Vale ressaltar que as trocas, quando apresentam alternativas equivalentes, são voluntárias.

A troca voluntária não ocorre quando há o monopólio, que, se existente no setor privado, é mais fácil de ser eliminado. A troca voluntária também é impossível quando as ações de certos indivíduos afetam outros, caracterizando o “efeito lateral”. Nesses casos, não é possível recompensar ou punir os envolvidos, como aborda Friedman (1982, p. 37):

Os efeitos laterais podem ser encarados de dois modos. Podem ser uma razão para limitar as atividades do governo ou para expandi-las. Os efeitos laterais impedem a troca voluntária porque é difícil identificar os efeitos em terceiros e medir sua magnitude, mas essa dificuldade está presente do mesmo modo na atividade governamental. É difícil saber quando os efeitos laterais são suficientemente amplos para justificar determinados custos destinados a eliminá-los e ainda mais difícil distribuir os custos de modo apropriado. Consequentemente, quando o governo se empenha em certas atividades para eliminar os efeitos laterais, estará em parte introduzindo um novo conjunto de efeitos laterais por não poder taxar ou compensar os indivíduos de modo apropriado.

O efeito lateral gerado pelo Estado é uma forma de intervenção governamental que limita a liberdade do indivíduo.

1.2.2 A autonomia do mercado

A liberdade econômica é requisito essencial para a liberdade política - é a ausência de coerção entre os indivíduos. “Geralmente se acredita que política e economia constituem territórios separados [...]; que a liberdade individual é um problema político e o bem-estar material” (FRIEDMAN, 1982, p. 17). Porém, a economia e a política se relacionam e ambas contribuem para uma sociedade livre, conforme explica o trecho abaixo:

O papel do mercado [...] é o de permitir unanimidade sem conformidade e ser um sistema de efetiva representação proporcional. De outro lado, o aspecto característico da ação através de canais explicitamente políticos é a de tender a exigir ou reforçar uma conformidade substancial. [...] O fato de o produto final ter que ser em geral uma lei aplicável a todos os grupos, em vez de atos legislativos separados para cada “parte” representada, significa que a representação proporcional em sua versão política não só impede unanimidade sem conformidade como também tende à fragmentação e à ineficiência (FRIEDMAN, 1982, p. 29).

Desse modo, quanto maior a quantidade de atividades do mercado, menor será a quantidade de questões a serem resolvidas pela política, as quais se devem chegar a um consenso.

A liberdade econômica é indispensável para a liberdade política por concentrar ou dispersar o poder. A organização econômica promove tanto a liberdade econômica quando a liberdade política. Isso limita o poder político, ou seja, o poder do Estado. Além disso, tanto no mercado como no Estado existe a “mão invisível” que opera diferente do proposto por Adam Smith, como se pode ver pelo argumento de Friedman (1990, p. 6) abaixo:

Na esfera do governo, como no mercado, parece existir a mão invisível, mas opera precisamente na direção oposta de Adam Smith: um indivíduo que pretende apenas servir o interesse público, fomentando a intervenção do governo é conduzido por uma mão invisível para promover os interesses privados, que não faziam parte da sua intenção (FRIEDMAN, 1990, p. 6) (tradução nossa).

Ou seja, mesmo com a intenção de proteger o Estado, o indivíduo agirá levando em consideração as necessidades do mercado.

A cooperação voluntária, caracterizada como trocas entre os indivíduos que se beneficiam, funciona como um livre mercado, dando às pessoas o que elas querem. A liberdade individual faz com que a estrutura do mercado evite a intervenção de terceiros na atividade dos indivíduos. Porém, mesmo nesse sistema é necessário que o Estado esteja presente, dado o argumento abaixo:

A existência de um mercado livre não elimina, evidentemente, a necessidade de um governo. Ao contrário, um governo é essencial para a determinação das “regras do jogo” e um árbitro para interpretar e pôr em vigor as regras estabelecidas. O que o mercado faz é reduzir sensivelmente o número de questões que devem ser decididas por meios políticos – e, por isso, minimizar a extensão em que o governo tem que participar diretamente do jogo. O aspecto característico da ação política é o de exigir ou reforçar uma conformidade substancial. A grande vantagem do mercado, de outro lado, é a de permitir uma grande diversidade, significando, em termos políticos, um sistema de representação proporcional (FRIEDMAN, 1982, p. 23).

Nesse sentido, o Estado é necessário para evitar a coerção entre os indivíduos e garantir, assim, o livre comércio.

O mercado garante a liberdade econômica, visto que o poder econômico se torna disperso, enquanto o poder político é mais difícil de descentralizar. Em outras palavras, “se o poder econômico for mantido separado do poder político e, portanto, em outras mãos, ele poderá servir como controle e defesa contra o poder político” (FRIEDMAN, 1982, p. 24). Portanto, o poder econômico, controlado pelo mercado, é necessário para limitar o papel do Estado e garantir a liberdade individual.

1.2.3 A premissa liberal: o livre comércio

O livre comércio promove o bem-estar material, a paz e harmonia entre os Estados, além de estimular o comércio. O protecionismo existente no comércio internacional afeta também o comércio doméstico, principalmente os países que estão em processo de desenvolvimento. Isso se deve ao fato de que o livre comércio interno e externo é o melhor modo de promover o bem-estar dos nacionais, o que se relaciona à ideia de livre comércio, de acordo com Friedman (1990, p. 51):

Poderíamos dizer ao resto do mundo: acreditamos na liberdade e na intenção de praticá-la. Nós não podemos forçá-lo a ser livre. Mas podemos oferecer cooperação plena em igualdade de condições a todos. O nosso mercado está aberto para você, sem tarifas ou outras restrições. Venda aqui o que você quer e deseja. Compre o que você pode e deseja. Assim, a cooperação entre os indivíduos pode ser pelo mundo todo e livre (tradução nossa).

Todavia, é importante ressaltar que o autor defende que não deve haver qualquer barreira comercial ao comércio internacional. O controle econômico por meio do protecionismo restringe a liberdade dos indivíduos em relação aos recursos econômicos e, também, a liberdade de discurso e de religião, por exemplo. Nessa linha, a liberdade de escolha individual também é afetada, dado o fato de que restrições às importações para estimular a indústria nacional faz com que a variedade dos produtos ofertados no mercado doméstico seja restrita.

Apesar de o livre comércio ser o melhor interesse daqueles que praticam o comércio internacional, o protecionismo vem sendo a regra desse sistema (FRIEDMAN, 1990, p. 39) e, além disso:

As tarifas vêm sendo reduzidas por acordos internacionais, mas elas continuam altas, provavelmente mais altas do que no século XIX, devido a grande variedade de produtos ofertados no comércio internacional, o que faz a comparação precisa ser impossível (FRIEDMAN, 1990, p. 40) (tradução nossa).

O aumento do protecionismo, apesar dos diversos acordos internacionais, deve-se à crescente reclamação do setor privado devido à competição injusta com outros parceiros comerciais, requisitando que o Estado os protejam.

No mundo livre, as transações são entre as entidades privadas por meio da cooperação voluntária. Desse modo, a cooperação é a regra e não o conflito. No entanto, a situação se inverte quando há a ação do governo na economia, tendo em vistas o seguinte argumento:

Dentro de um país as empresas almejam subsídios do governo, seja diretamente, na forma de tarifas ou outras restrições ao comércio. Essas empresas buscam evitar as preces econômicas pelos competidores [...]. A intervenção do Estado em prol do mercado local leva as empresas dos outros países a procurarem seus próprios governos. As disputas privadas tornam propícia as disputas entre os Estados. Todas

as negociações comerciais se tornam uma questão política [...]. O conflito e não a cooperação é a regra (FRIEDMAN, 1990, p. 52) (tradução nossa).

Assim, as transações não devem ser completamente privadas e devem permitir a ação mínima do Estado para evitar que conflitos entre diferentes mercados se tornem conflitos entre Estados.

Porém, o consumidor é o mais prejudicado nessa situação, pois suas escolhas são limitadas. O comércio internacional se faz tanto das importações quanto das exportações. O que é produzido em determinado Estado pode ser diferente do produto semelhante em outros Estados, visto que a produção deve ser de acordo com a vantagem comparativa do país – ou seja, naquilo que produz melhor. As exportações servem para gerar capital suficiente para que a importação seja possível. Para que sejam beneficiados com um sistema econômico inovador e dinâmico, é necessário que os produtores aceitem a competição de mercado. Portanto, o livre comércio contribui para a liberdade de escolha dos indivíduos.

Para que o mercado não se preocupe com a concorrência, Friedman (1990, p. 44) observa que:

Para que o mercado se ajuste à concorrência, foram criados diversos arranjos, como, por exemplo, o seguro desemprego. Assim, não é necessário destruir a flexibilidade do sistema. Em qualquer evento, qualquer coisa que fizermos deve ser com respeito ao comércio internacional e nacional (tradução nossa).

O mundo moderno é caracterizado pela interdependência na esfera econômica e política. Os arranjos econômicos são influenciados pelos arranjos políticos, pois o livre comércio mantém as relações entre as diferentes nações e entre os indivíduos harmoniosas. O fato de a sociedade ser interdependente não deixa a liberdade ser absoluta, pois algumas restrições impostas pelos Estados são necessárias para evitar constrangimentos maiores aos indivíduos. Isso facilita a cooperação e evita o conflito. Porém, essas restrições estão cada vez mais aumentando ao invés de se reduzirem.

Alguns mercados, ao visar o lucro, tiram vantagem da inocência e ignorância dos consumidores. Para que isso não ocorra, existem diversas agências criadas pelos Estados para regular e supervisionar a atividade econômica em diferentes temas. Apesar dessas ações terem incrementado o papel do governo e aumentado os empregos na esfera pública. O setor privado diminuiu sua produtividade. Isso se deve ao fato de que, de acordo com Friedman (1990, p. 191):

[...] todos os movimentos nas últimas duas décadas - o movimento dos consumidores, o movimento ecológico, o movimento hippie, o movimento de comidas orgânicas [...] e o movimento antinuclear - tiveram uma coisa em comum. Todos foram anticrescimento. Eles são opostos aos novos desenvolvimentos com a inovação industrial para o aumento do uso dos recursos de naturais. Agências

estabelecidas em resposta a esses movimentos impuseram custos pesados à indústria, visto que a indústria passou a atender requisitos de governos cada vez mais detalhados e extensos. Eles têm impedido alguns produtos de serem produzidos ou vendidos (tradução nossa).

Esses movimentos com vistas à segurança alimentar e proteção ambiental afetaram o desenvolvimento da indústria. Isso se deve ao fato de que os governos passaram a exigir requisitos caros a indústria, afetando a liberdade dos indivíduos, pois suas escolhas foram restritas em relação aos produtos disponíveis no mercado, além das altas dos preços.

Entretanto, segundo Friedman (1990, p. 192), os produtos de pior qualidade são produzidos pelo governo ou por indústrias reguladas pelo governo e, por outro lado, os melhores produtos são os produzidos pela iniciativa privada com pouca influência estatal. Porém, os consumidores são cada vez mais induzidos a ideia de que o setor privado oferece os piores produtos por serem inseguros – na realidade, de acordo com o autor, o que ocorre é exatamente o inverso.

O mercado, quando é livre para competir, protege mais o consumidor do que os mecanismos governamentais. É do interesse do mercado servir o consumidor, pois quando não vai ao encontro as vontades do consumidor, pode ficar fora de cena devido à liberdade de escolha do indivíduo (FRIEDMAN, 1990, p. 222). Quando se criam *standards* privados, isso pode ser um diferencial tanto para o comércio nacional quanto internacional do produto, fazendo ganhar maior fatia do comércio (FRIEDMAN, 1990, p. 211). Por outro lado, quando isso ocorre com uma agência do governo, a mesma deve ganhar um aumento no orçamento.

Para o autor (FRIEDMAN, 1990, p. 224), alguns fatores contribuem para o desenvolvimento da empresa e para a permanência dela no mercado. Um deles é a marca, que pode passar confiança para seus consumidores e, assim, vender uma variedade de produtos. Outro fator importante são as organizações privadas de inspeção e certificação de produtos para garantir a qualidade. Essas organizações passam a ideia ao consumidor de que o setor privado está atento às suas demandas.

A eliminação de barreiras ao comércio internacional é um modo de evitar o monopólio – o maior perigo ao consumidor -, permitindo que a competição seja mais eficiente. O livre comércio deve ocorrer tanto no âmbito nacional quanto internacional para que o consumidor seja protegido, visto que há uma vasta variedade de mercados a que ele pode recorrer.

1.2.4 Os standards privados: a limitação das escolhas individuais pelo mercado

Das análises anteriores, é possível aferir que, de acordo com a perspectiva liberal das Relações Internacionais, o Estado deve ter suas funções limitadas e suas ações devem sempre objetivar o interesse dos indivíduos bem como a liberdade individual. Os regulamentos são uma forma de o governo demonstrar o seu poder, sempre visando os interesses de seus nacionais ao elaborarem as medidas que interferem na dinâmica do mercado.

Os *standards* privados caracterizam a forma como os mercados nacional e internacional deveriam ser regulamentados pelos indivíduos, ou seja, pelo setor privado. Ao não se relacionarem com os regulamentos, o entendimento atual é de que os *standards* privados não podem ser questionados na OMC, que considera somente as ações dos Estados nesse âmbito regulatório.

Entretanto, tanto os *standards* privados como os regulamentos limitam as escolhas dos consumidores, visto que suas exigências podem afetar a disponibilidade dos produtos nos mercados nacional e internacional, o que também afeta a liberdade individual. Portanto, apesar de os *standards* privados serem a melhor forma de se proteger o indivíduo das atrocidades do mercado de acordo com a perspectiva liberal apresentada, também são uma maneira de limitar a liberdade plena dos indivíduos, visto que isso faz com que o comércio não seja de fato livre. Os regulamentos, por sua vez, são uma maneira do Estado exercer sua função mínima e de legitimar os feitos do seu mercado nacional frente ao comércio internacional.

Todavia, é necessária maior participação dos setores privados dos Estados no comércio internacional. A OMC é uma iniciativa que promove a cooperação, mas ao mesmo tempo deve evoluir para abranger os diferentes atores do cenário internacional – além dos Estados, os indivíduos, as empresas e as Organizações Não Governamentais (ONGs).

Percebe-se que o mercado é regulado tanto pelo setor privado quanto pelo Estado, mas isso é levado em consideração somente no âmbito nacional. Os *standards* privados estão também influenciando o comércio internacional – caso o produto não cumpra com determinado *standard* privado, do mesmo modo que ocorre com o regulamento, pode não entrar no mercado estrangeiro por iniciativa privada, como por exemplo de supermercados, e não por iniciativa governamental. Além disso, mesmo que o produto que não tenha determinado *standard* entre no mercado estrangeiro, pode não ser consumido pela preferência

do consumidor, que dará prioridade a outros produtos que observam determinado *standard* privado.

Então, os *standards* privados influenciam o comércio nacional e internacional. Nos países desenvolvidos, por exemplo, o Estado permite que o mercado tenha maior autonomia para se regular – mas com ações estatais, ainda que mínimas. São necessários mecanismos internacionais no âmbito da OMC para que os indivíduos e o setor privado de diferentes nacionalidades, junto com representantes dos governos, possam debater sobre suas diferentes perspectivas e necessidades. Isso poderia levar a uma padronização de *standards*, intensificando ainda mais o comércio internacional e as relações entre o público e o privado, dado que não é mais possível separar o público do privado.

1.3 O Estado como o principal ator do comércio internacional

A partir de 1970, a economia e a política tornaram-se mutuamente importantes no sistema internacional, visto que "os objetivos, os recursos e os instrumentos econômicos foram sempre um elemento significativo nas disputas entre grupos políticos" (GILPIN, 2002, p. 20). Para tanto, Robert Gilpin (2002, p. 20) aborda que é necessário o estudo da Economia Política Internacional, ou seja, a junção do estudo da Economia e da Política na área internacional. De acordo com o autor, o sistema internacional é marcado principalmente pelo protecionismo, corrompendo com a perspectiva liberal das relações econômicas internacionais.

O Estado e o mercado desenvolveram-se simultaneamente, porém separados, como observa Gilpin (2002, p. 21):

Desde o século XVI, o princípio da organização da origem política internacional tem sido a primazia do Estado nacional. O Estado deslocou as formas pré-modernas de organização política, como a cidade-estado, a tribo e o império; simultaneamente, o mercado tornou-se o meio primário da organização das relações econômicas, e afastou outros meio de intercâmbio: a reciprocidade, a redistribuição, o comando imperial. Essas duas formas opostas de organização social, o Estado moderno e o mercado, desenvolveram-se ao mesmo tempo, nos últimos séculos, e sua interação recíproca tornou-se cada vez mais importante para o caráter e para a dinâmica das relações internacionais.

Assim, os atores do sistema internacional são os Estados e o mercado. As atividades econômicas devem ser para construir e fortalecer o Estado (GILPIN, 2002, p. 50).

1.3.1 O protecionismo do Estado

De acordo com a perspectiva teórica nacionalista, o Estado é o principal ator das Relações Internacionais, que visa à segurança nacional e o poder militar para o funcionamento do sistema internacional. Enquanto alguns nacionalistas acreditam que o interesse econômico internacional é a base para a segurança e sobrevivência do Estado, outros argumentam que a economia internacional é uma arena para a expansão imperialista e para o crescimento da nação (GILPIN, 2002, p. 50). Para as duas concepções, o objetivo final é o fortalecimento do Estado, que busca a riqueza e o poder.

Nesse sentido, os Estados preocupam-se somente com os ganhos absolutos, pois "a interdependência econômica nunca é simétrica; de fato, ela constitui uma fonte de conflito e insegurança" (GILPIN, 2002, p. 52). Assim, o principal ator do sistema internacional também tentará alterar algumas regras para que seja totalmente beneficiado, ou seja, um jogo de soma zero – um ganha e o outro perde, conforme observado abaixo:

Em um mundo de Estados que competem entre si, os nacionalistas dão mais importância aos ganhos relativos do que às vantagens recíprocas. Assim, as nações tentam continuamente mudar as regras ou os regimes das relações econômicas internacionais para se beneficiar desproporcionalmente, em relação às outras potências econômicas (GILPIN, 2002, p. 52).

Tanto o bem-estar econômico dos indivíduos quanto o destino das nações dependem do funcionamento e das consequências do mercado, que devem visar sempre o engrandecimento do Estado.

O comércio internacional é a forma mais antiga que os Estados se relacionam, sendo fundamental para o desenvolvimento das relações entre eles. Por meio do comércio, os consumidores buscavam produtos que não existiam em seu país, mas isso trouxe algumas consequências, conforme Gilpin (2002, p. 194):

O comércio esteve em expansão porque as sociedades sempre procuraram bens que não existiam na sua vizinhança, e essa expansão teve muitas consequências: 1) a difusão da tecnologia, que contribui para a economia de todos os povos; 2) um efeito de demanda, ou keynesiano, sobre a economia, o qual, pelo "multiplicador", estimula o crescimento econômico e a eficiência geral da economia; 3) vantagens para as firmas individuais, já que o comércio aumenta as dimensões do mercado, promove as economias de escala e aumenta o retorno sobre o investimento, enquanto estimula o nível geral de atividade econômica; 4) a ampliação da faixa de escolha dos consumidores; e 5) a redução dos custos de insumos, tais como matérias-primas e componentes manufaturados que contribui para diminuir o custo da produção.

Assim, a expansão do comércio internacional é benéfica aos indivíduos ao proporcionar maior variedade de escolha para os consumidores.

1.3.2 O mercado se faz das vontades do Estado

Para a teoria nacionalista, os Estados devem atingir a industrialização, pois, de acordo com Gilpin (2002, p. 51):

Em primeiro lugar, acreditam que a indústria tem influência positiva [...] em toda a economia, o que promove o desenvolvimento em conjunto. Em segundo lugar, associam a indústria com a auto-suficiência econômica e a autonomia política. Terceiro, e mais importante, a indústria é a base do poder militar, e no mundo moderno é fundamental para a segurança nacional.

Desse modo, os mercados contribuem para a concentração de riqueza nacional e para as relações de poder entre os Estados.

O mercado deve ser autossuficiente para diminuir a dependência externa. Assim, a especialização da produção não é bem vista entre os nacionalistas por gerar custos. "Esses custos vão desde a perda da soberania nacional a uma maior vulnerabilidade da economia do país até o impacto negativo dos desenvolvimentos externos" (GILPIN, 2002, p. 210). Quanto menos independente de produtos de outros países, maior será a riqueza e o poder do determinado Estado. Além disso, a indústria bélica deve ser bem estabelecida para que o Estado tenha bons instrumentos para exercer o seu poder militar.

Os Estados, principalmente os mais fracos (ou menos desenvolvidos), por sua vez, devem utilizar medidas protecionistas para proteger suas economias. O protecionismo deixa os Estados menos vulneráveis a ação de outros, pois medidas protecionistas limitam a entrada de produtos estrangeiros no país.

1.3.3 O fortalecimento do Estado pelo protecionismo

Para os nacionalistas, o comércio internacional é mais propício a ser protegido do que livre. Isso se deve ao fato de que o comércio deixa os países interdependentes e, assim, sua segurança pode ser ameaçada. Conforme o nacionalismo econômico de Gilpin (2002, p. 205):

[...] o livre comércio prejudica a autonomia nacional e o controle governamental da economia, o que expõe esta às vicissitudes e às instabilidades do mercado mundial, assim como à exploração por outras economias mais fortes. [...] A especialização, especialmente na exportação de produtos de base, reduz a flexibilidade e aumenta a vulnerabilidade das economias a eventos imprevistos, sujeita a economia interna à internacional e ameaça as indústrias nacionais, das quais dependem a segurança do país, o nível de emprego e outros valores.

Então, toda a nação deve ser autossuficiente, evitando novas arenas de conflito internacional.

Os nacionalistas tendem a ver o protecionismo como um fim em si mesmo, pois almejam o poder industrial e o fortalecimento do Estado (GILPIN, 2002, p. 208). Essas medidas protecionistas têm como objetivo a instalação de barreiras à entrada de importações, pois assim suas indústrias podem se desenvolver melhor, além de diminuir a dependência de produtos externos, fortalecendo o poder do Estado (GILPIN, 2002, p. 209). A indústria é vista como superior à agricultura porque leva ao desenvolvimento econômico do país e o protecionismo permite o estabelecimento dessas indústrias.

O nacionalismo leva em conta prioritariamente o interesse do Estado e de seus produtores. O protecionismo privilegia determinados produtores e o Estado, visto que os interesses econômicos são compatíveis. Há "uma redistribuição de renda, dos consumidores e da sociedade de modo geral para o Estado e os produtores protegidos" (GILPIN, 2002, p. 210), ou seja, o bem-estar da nação é direcionado somente a determinado grupo com interesses semelhantes ou iguais ao do Estado.

Na visão dos nacionalistas, "as regras que governam o comércio são um fruto do exercício do poder" (GILPIN, 2002, p. 213). O cenário das relações econômicas internacionais tende a se relacionar, desse modo, mais com o protecionismo.

O GATT 1947 foi criado para liberalizar o comércio por meio da não discriminação entre os seus signatários, redução das barreiras comerciais, e a reciprocidade entre os Membros do Acordo. Em um primeiro momento, as negociações do Acordo estimularam o comércio internacional e a redução do protecionismo, principalmente de barreiras tarifárias. Porém, o GATT não foi suficiente para a eliminação total das barreiras comerciais, dado que, no primeiro momento, diminuíram, mas depois o protecionismo voltou a ser predominante no comércio internacional, como observado:

A ampliação do comércio internacional começou a interligar as economias nacionais em um sistema de interdependência econômica, o que levou alguns observadores a especular o fato de ser inexorável a formação de uma economia mundial estreitamente integrada. Depois disso, o equilíbrio entre as forças da liberalização e do nacionalismo econômico começou a mudar, e, em meados da década de 1970, o nacionalismo passou a predominar, reduzindo o incremento do intercâmbio (GILPIN, 2002, p. 215).

Essa mudança de paradigmas no cenário internacional se deve ao fato de que as reduções tarifárias afetaram os setores industriais mais importantes, e, assim, interesses dos grupos dominantes e poderosos, além do interesse dos Estados.

Outros fatores que explicam a volta do protecionismo e o encolhimento do comércio internacional são, segundo Gilpin (2002, p. 216):

[...] 1) a adoção de taxas de câmbio flutuantes e o caráter errático da sua flutuação; 2) a revolução da Opep no inverno de 1973-1974 e o grande aumento no preço da energia; 3) a intensificação da competição japonesa; 4) o ingresso dos novos países industrializados (NICs), altamente competitivos, no mercado mundial; 5) o relativo declínio da economia norte-americana; 6) o "fechamento" crescente da Comunidade Econômica Europeia; e 7) o surgimento da estagflação mundial.

Com esses diversos fatores no cenário internacional, um relatório elaborado pelos Estados Unidos mostra que "a proporção da produção industrial sujeita a restrições não tarifárias aumentou para cerca de 30% em 1983, do nível de apenas três anos antes" (ESTADOS UNIDOS, 1985 apud GILPIN, 2002, p. 216).

Percebe-se que políticas elaboradas pelos Estados passaram a influenciar cada vez mais o comércio internacional. Além disso, as formas protecionistas evoluíram para o novo protecionismo: as barreiras não tarifárias. "Em suma, o novo protecionismo implica maior poder governamental discricionário para influenciar os fluxos de comércio e a localização global das atividades econômicas" (GILPIN, 2002, p. 228). Nesse novo protecionismo, há menor transparência ainda por parte dos governos nacionais por meio de restrições voluntárias à exportação, além de arranjos que guiam e ordenam o mercado.

A avaliação da medida em que as novas medidas protecionistas afetam o intercâmbio comercial é complicada pela falta de abertura ou transparência (GILPIN, 2002, p. 230). Muitos países não consideram esse novo tema importante, mas "os efeitos do novo protecionismo são reais e estamos assistindo a uma transformação importante do regime comercial" (OCDE, 1985 apud GILPIN, 2002, p. 232).

As medidas do novo protecionismo se ocultam, pois em muitos casos, "até mesmo a identificação de um desses entraves ao comércio é uma operação subjetiva: o que é uma barreira não tarifária para uma pessoa pode não ser para outra" (DEARDORFFD; STERN, 1984 apud GILPIN, 2002, p. 231). Os Estados e os grandes produtores são os que ganham com isso, mas os consumidores dos países que importam são os mais prejudicados (GILPIN, 2002, p. 233).

O comércio internacional é afetado diretamente pelas políticas nacionais, principalmente políticas macroeconômicas, dos Estados e suas interações (GILPIN, 2002, p. 234). O Estado intervém bastante na economia, principalmente por meio de medidas protecionistas ao mercado externo, juntamente com as empresas, promovendo assim seu desenvolvimento industrial e suas exportações para conquistar novos mercados, conforme observado abaixo:

Enquanto o propósito fundamental do antigo protecionismo era proteger indústrias ameaçadas e apoiar a estratégia de substituição das importações, o novo

protecionismo e a política industrial procuraram criar vantagens comparativas e indústrias internacionalmente competitivas, particularmente aquelas de maior "valor acrescentado", bem como promover uma estratégia de desenvolvimento baseada na exportação. Um número crescente de Estados busca firmar sua predominância na produção e na exportação de produtos caracterizados pela utilização de alta tecnologia (GILPIN, 2002, p. 235-236).

Esses fatores afetam diretamente os fluxos de comércio, visto que "os países tentam diminuir o ritmo de difusão da sua própria tecnologia, ao mesmo tempo em que forçam outros países a compartilhar seu capital tecnológico" (GILPIN, 2002, p. 236).

As políticas industriais e comerciais nacionais estão interligadas. Os Estados recorrem a medidas protecionistas para proteção de suas indústrias nacionais, mas ao mesmo tempo querem "firmar sua posição nas indústrias de alta tecnologia do futuro" (GILPIN, 2002, p. 239). Sobre essa conduta, Gilpin (2002, p. 239) observa que:

Esses novos tipos de política diferem das formas anteriores do protecionismo e do intervencionismo estatal porque normalmente são seletivos e se orientam para setores específicos, ao pretender proteger ou promover alguns deles (Aggarwal, 1985 apud GILPIN, 2002, p. 239). O protecionismo e as políticas industriais de todos os tipos têm aumentado em meados dos anos 1980, e seu objetivo primário é proteger e estimular aqueles setores econômicos que a liderança política do país considera mais relevantes para o bem-estar interno e para as ambições políticas da nação.

Então, por meio do protecionismo, o Estado objetiva garantir maior parcela do mercado para seus produtos – e, assim, para suas empresas e indústrias, aumentando a sua renda -, caracterizando a política comercial estratégica.

Portanto, de acordo com a teoria nacionalista, o protecionismo, além de ser um mecanismo de garantia da segurança e do status do Estado, impulsiona as suas empresas e indústrias e, assim, seus respectivos produtos, no comércio internacional. Além de garantir maior poder ao Estado, essas políticas garantem uma maior fatia do mercado internacional para seus produtos e empresas. Os fluxos de comércio e a concentração industrial seriam frutos do exercício de poder.

1.3.4 Os standards privados em prol do Estado

Tendo em vista os aspectos analisados, pode-se concluir que os regulamentos podem ser utilizados pelos Estados para proteger a sua indústria nacional. Assim, tornam-se menos vulneráveis e mais independentes, fortalecendo as grandes indústrias nacionais, que têm interesses semelhantes aos do Estado, e o próprio Estado.

O GATT 1947, cujas regras foram posteriormente incorporadas na OMC, foi uma tentativa do sistema internacional, acreditando na premissa liberal, de que a liberalização do

comércio e a diminuição das barreiras comerciais seriam possíveis. Porém, conforme a teoria nacionalista apresentada, isso ocorreu em um primeiro momento e, depois, o protecionismo voltou ainda mais forte. A tabela a seguir mostra os compromissos assumidos pelos Estados signatários do GATT 1947, na Rodada Uruguai, de reduzir suas tarifas e subsídios à exportação.

Tabela 1 - Redução do protecionismo acordado na Rodada Uruguai

Descrições	Países desenvolvidos	Países em desenvolvimento
	1995-2000	1995-2004
Tarifas Média de corte para todos os produtos agrícolas	-36%	-24%
Exportações Subsídios aos produtos agrícolas exportados	-36%	-24%

Fonte: *Understanding the WTO, OMC, 2016.*

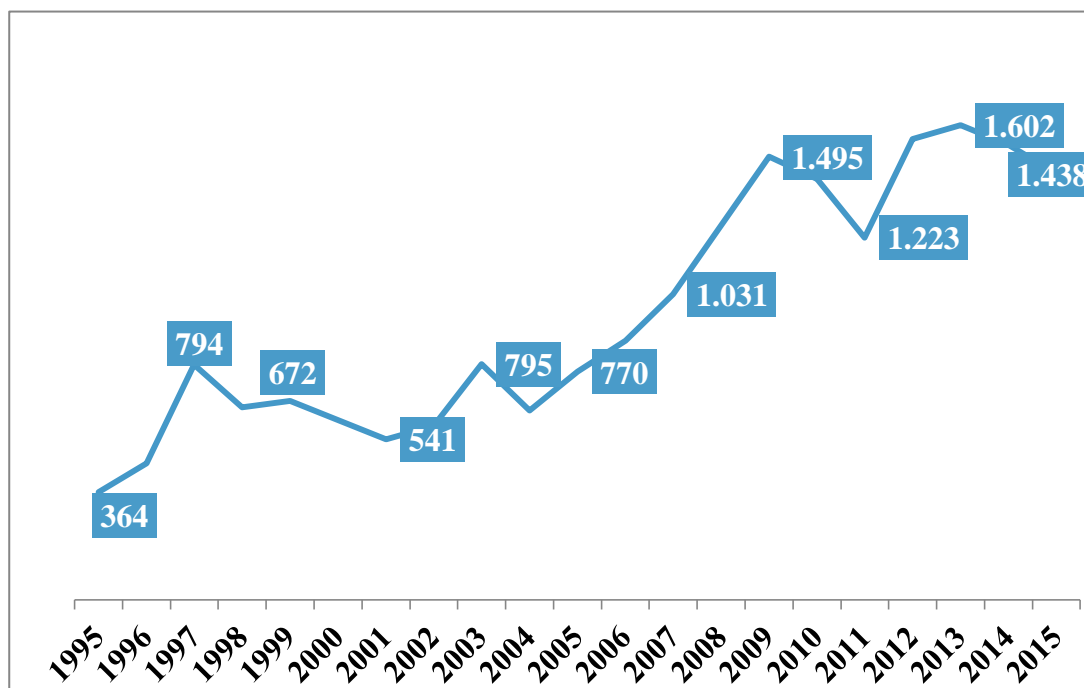
Percebe-se que os países desenvolvidos (PDs) deveriam reduzir suas tarifas e subsídios à exportação em seis anos e os países em desenvolvimento (PEDs) em dez anos. Apesar da tabela se referir somente a produtos agrícolas, a tendência do período foi de redução de barreiras tarifárias aos demais produtos também.

Todavia, como foi demonstrado anteriormente, há o surgimento de um novo tipo de protecionismo, composto pelas barreiras não tarifárias, como, por exemplo, barreiras técnicas⁴. Com a redução das barreiras tarifárias, os Estados se viram vulneráveis ao comércio internacional, pois, de acordo com a teoria nacionalista, o país deve ser fechado para se tornar autossuficiente e não dependente de outros Estados.

Para ilustrar o aumento dessas barreiras, o próximo gráfico demonstra o aumento de medidas técnicas⁵ (ou medidas TBT) na OMC, por meio de notificações à organização, desde 1995. É importante ressaltar que nem todas as notificações relacionadas ao Acordo TBT são barreiras comerciais, conforme será explicado no próximo capítulo, mas mostram que vem sendo dada maior importância ao tema, além da maior utilização da OMC pelos seus Membros.

⁴ Por barreiras técnicas, entendem-se, de acordo com o Acordo Sobre Barreiras Técnicas (Acordo TBT), medidas para a prevenção de práticas aplicadas de forma arbitrária ou injustificada entre os países onde prevaleçam as mesmas condições, ou uma restrição disfarçada ao comércio internacional.

⁵ As medidas técnicas, abrangidas no Acordo TBT da OMC, envolvem regulamentos técnicos e *standards*, inclusive os requisitos para acondicionamento, marcação e rotulagem, e métodos para certificação da conformidade com regulamentos e *standards*.

Gráfico 1 - Total de notificações TBT na OMC por ano

Fonte: Doc. G/TBT/38/Rev.1, *Twenty First Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement*, 2016, OMC, 2016.

Enquanto as tarifas e os subsídios foram reduzidos em 36%, para PDs, e 24% para PEDs, as notificações TBT na OMC, no período de seis anos aumentaram 68% e em 10 anos aumentaram 75%. No período de dez anos, a partir da criação da OMC, as notificações TBT cresceram cerca de 295%.

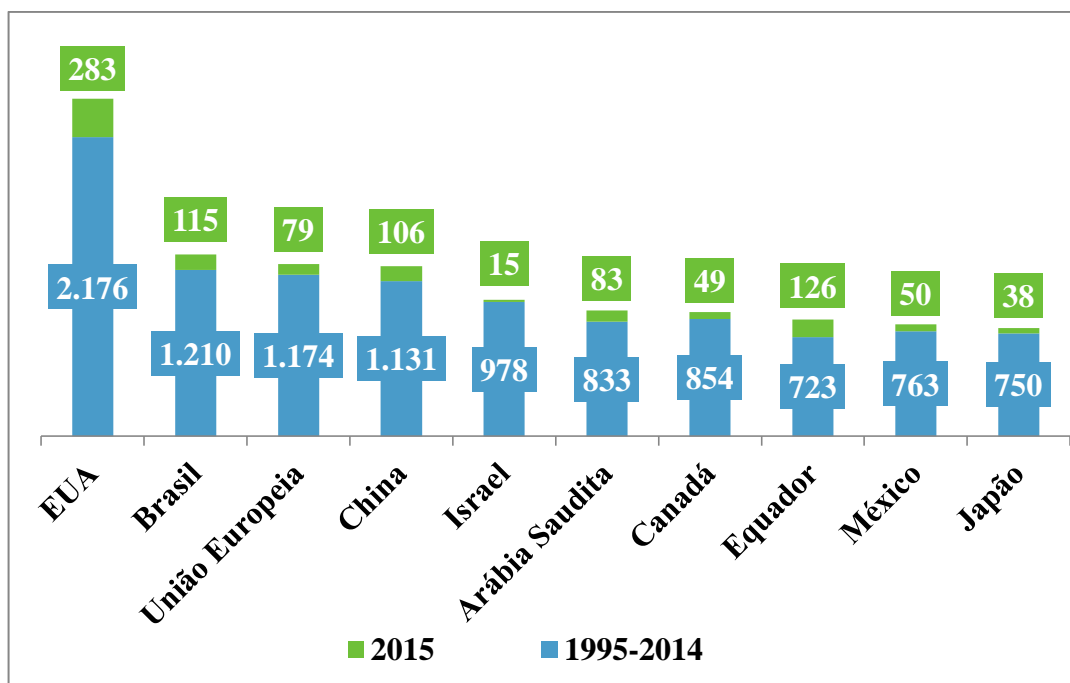
É importante salientar, também, que conforme será apresentado nos próximos capítulos, o GATT 1947 possuía uma forma de solução de controvérsias. Assim, os Estados poderiam contestar algumas medidas protecionistas implementadas por outras partes signatárias do acordo. Os *standards* privados podem ser uma resposta a isso, visto que não são considerados nesse sistema multilateral de comércio – apenas regulamentos e ações de governos são levados em consideração pela OMC. Os *standards* privados são uma forma de utilizar desses *standards* como formas protecionistas que, não visando o consumidor e sim a indústria nacional, fortalecem o Estado.

Ademais, os *standards* privados são mais comuns em PDs, dado o peso desses países na balança internacional de poder. Apesar de já terem sido levantados na OMC, como será explicitado posteriormente, o tema não tem jurisprudência na organização e, por não envolver a esfera pública, não pode ser tratado na organização. Assim, não existem meios para que essas medidas, quando protecionistas, sejam contestadas em nenhum âmbito internacional

existente, fazendo com que esses Estados se tornem mais fechados e menos dependentes, mantendo seu status quo na balança de poder.

O próximo gráfico demonstra os Membros da OMC que mais notificaram medidas TBT entre 1995 a 2014 e em 2015, de acordo com dados da Organização.

Gráfico 2 - Membros da OMC que mais notificaram medidas TBT entre 1995 e 2015



Fonte: Doc. G/TBT/38/Rev.1, *Twenty First Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement*, 2016, OMC, 2016.

Os Estados Unidos, Brasil, União Europeia e China foram os Membros da OMC que mais notificaram medidas TBT. Economicamente, os Estados Unidos, União Europeia e a China são algumas das unidades mais poderosas, ilustrando os argumentos acima referentes à manutenção da balança de poder e status quo dos Estados.

O sistema multilateral de comércio, desde o GATT 1947 até a OMC, apesar de se fundar em premissas liberais, traz influências dos nacionalistas ao permitir como Membros somente Estados ou entes de natureza estatal, como a União Europeia. Se o sistema multilateral de comércio seguisse o liberalismo fielmente, deveria considerar a capacidade normativa do setor privado e não somente dos Estados, principalmente no âmbito de medidas técnicas e sanitárias e fitossanitárias.

Mesmo que os dados apresentados não permitam conclusões precisas sobre o aumento do protecionismo, pode-se inferir que o novo protecionismo é cada vez mais tratado no âmbito da OMC. Os regulamentos são cada vez mais crescentes, mas, quando caracterizados

como barreiras comerciais, podem ser contestados na OMC caso ambos os países envolvidos sejam Membros da organização.

Os *standards* privados, por sua vez, podem ser explicados, de acordo com o nacionalismo de Gilpin, como uma maneira de fechar cada vez mais os mercados nacionais sem que essas medidas utilizadas como protecionismo sofram qualquer interferência do sistema multilateral de comércio. Portanto, há menos dependência, a indústria nacional é estimulada e o Estado fortalecido.

2 BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS NO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO

Após a Segunda Guerra Mundial, com a intensificação do comércio internacional, houve a tentativa da criação da Organização Internacional do Comércio (OIC) no âmbito da formação das instituições de *Bretton Woods*. A Organização seria a instituição econômica internacional responsável pela regulação do comércio internacional, seja em negociações ou no equilíbrio das relações comerciais (FARO; FARO, 2012, p. 273).

Ainda que os Estados Unidos apoiassem a liberalização do comércio, a Carta de Havana, o tratado constitutivo da OIC, não foi ratificada pelo congresso norte-americano. No mesmo período, o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (em inglês, *The General Agreement on Tariffs and Trade* - GATT), de 1947, já tinha sido adotado, de forma provisória, para garantir concessões tarifárias aos países signatários, visto que se imaginava que o GATT 1947 seria temporário, até que as negociações da OIC fossem retomadas pelos Estados Unidos. Quando ficou claro que o congresso dos Estados Unidos não aprovaria a Carta de Havana, as partes signatárias do GATT 1947 passaram a adotá-lo de forma permanente, incluindo alguns pontos desse tratado (OLIVEIRA, 2007, p. 227).

As concessões tarifárias no âmbito do GATT 1947 ocorriam por meio das rodadas de negociações. A Rodada Uruguai, iniciada em 1986 e com fim em 1994, visava atualizar as regras para os temas já tratados pelo GATT 1947, bem como a adoção de novas regras para novos temas, que tornavam o comércio internacional mais complexo. Ao final das negociações, foi firmado o Acordo constitutivo da OMC – o Acordo de Marraqueche -, que definiu o estabelecimento, escopo, funções e estrutura da Organização.

Ademais, diversos outros produtos da Rodada Uruguai passaram a fazer parte do corpo normativo da OMC: o GATT 1994 (que traz consigo o GATT 1947) e seus anexos, o Acordo de Barreiras Técnicas (em inglês, *Technical Barriers to Trade* - TBT) e o Acordo de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (em inglês, *Sanitary and Phytosanitary Measures* - SPS); o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (em inglês, *The General Agreement on Trade in Services* - GATS); o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (em inglês, *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* - TRIPS); o sistema de solução de disputas pelo Órgão de Solução de Controvérsias (OSC); e o mecanismo de revisão de política comercial (OMC, 2016).

2.1 O início da normatização no GATT 1947

As primeiras negociações internacionais comerciais que deram origem ao GATT 1947 foram entre os Estados Unidos e o Reino Unido.

Os Estados Unidos, sendo o primeiro a fomentar o multilateralismo comercial, estavam originalmente mais preocupados com o estabelecimento de padrões de não discriminação, especialmente uma cláusula multilateral e automática de nação mais favorecida (NMF), do que com a redução de tarifas, a qual terminou por ser impulsionada pelo Reino Unido, como uma contrapartida à abertura de seu sistema colonial (COSTA, 2013, p. 30).

Devido às diferenças ideológicas no período, a União Soviética (URSS) não participou do processo.

Em consequência de diversos conflitos econômicos, sociais e políticos, como as duas guerras mundiais e as crises econômicas como, por exemplo, a Crise de 1929, os anos 30 foram um período de instabilidade e de inexistência de uma ordem internacional, conforme observado pelo excerto abaixo:

Os primeiros anos da década de 1930 foram caracterizados pela rivalidade entre as principais nações comerciais, traduzida em competitividade destrutiva baseada na crença de que desequilíbrios e dificuldades econômicas eram produzidos fundamentalmente por políticas nacionais equivocadas e por comportamento egoísta de economias nacionais concorrentes exigindo, em contrapartida, ações retaliatórias e não iniciativas de cooperação (SATO, 1994, p. 17).

Esses episódios na história exibiram a indispensabilidade da cooperação internacional. Além disso, com a Guerra Fria, a integração de novos países ao comércio internacional passou a ser vista como um instrumento de aproximação política e ideológica (COSTA, 2013, p. 31) por meio das zonas de influência, visto que o Acordo tem, prioritariamente, interesses europeus e americanos. “Esse cenário atribuiu ao GATT uma nova função: fortalecer os laços dos países capitalistas, incrementando a interdependência em matéria comercial e econômica entre americanos e europeus” (COSTA, 2013, p. 31).

O comércio tem impacto cultural e influencia os valores de uma sociedade, assim como o inverso também ocorre. Então, no período da Guerra Fria, o GATT 1947 foi uma maneira de se exercer o imperialismo cultural pelos países capitalistas, visto que era uma iniciativa dos Estados Unidos e da Europa ocidental, constituindo a base para a liberalização comercial pós-guerra.

As negociações que se iniciaram em 1943 resultaram, em 1947, na assinatura do GATT por 23 países - Austrália, Bélgica, Brasil, Birmânia, Canadá, Ceilão, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, França, Índia, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nova Zelândia,

Paquistão, Países-Baixos, Rodésia do Sul, Reino-Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, Síria, República Tchecoslovaca e União Sul-Africana (GATT, 1947).

Dado o período em que foi negociado, “o GATT atenta aos efeitos internos da liberalização e às questões de bem-estar social para evitar qualquer desestabilização econômica que pudesse vir a repercutir na política” (COSTA, 2013, p. 30). De acordo com seu preâmbulo, o GATT 1947 lidava, prioritariamente, com a redução das tarifas e com a eliminação do tratamento discriminatório no comércio internacional (GATT, 1947). Ademais, o documento também ressalta que as relações econômicas e comerciais devem ser conduzidas para elevar os padrões de vida, assegurando o pleno emprego, incrementando o volume do lucro real e da demanda efetiva, utilizando os recursos do mundo e, assim, expandir a produção e a troca de bens.

Nesse sentido, visa à igualdade entre os Estados, ou seja, a redução ou eliminação de barreiras tarifárias⁶ deveria ser igual para todos os Membros, sem priorizar Estados (cláusula da nação mais favorecida) ou nacionais (princípio do tratamento nacional), evidenciando, também, o princípio da reciprocidade e da não discriminação.

Regras comerciais foram sendo estabelecidas nas rodadas de negociações, nas quais os países faziam uso do seu poder de barganha. Os nomes desses encontros eram marcados pelo local em que o evento foi sediado ou por algum estadista/autoridade com influência em determinada negociação (FARO; FARO, 2012, p. 274). Conforme Barral (2000, p. 24) observa: “[...] ao final de trinta anos (após a Rodada Tóquio), o GATT 1947 compunha um conjunto considerável de normas”.

Primeiramente, os temas tratados eram somente reduções tarifárias. Com o aumento de Estados signatários do Acordo e a intensificação do comércio internacional, novos temas relativos a barreiras não tarifárias⁷ foram levantados, como barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias. Assim, os temas eram tratados nas rodadas de negociações ou no sistema de solução de controvérsias do GATT 1947. No total, foram oito rodadas de negociações desde 1947 até 1994, conforme a tabela a seguir.

⁶ De acordo com o GATT 1947 (1947, p. 48), as partes contratantes reconhecem que tarifas alfandegárias podem constituir sérios obstáculos ao comércio. Assim, as negociações, baseadas na reciprocidade e no ganho mútuo, devem ser direcionadas a redução substancial do nível de tarifas ou de outros encargos de importação e exportação e, em particular, para a redução das altas tarifas, que desencorajam a importação, mesmo que em mínimas quantidades.

⁷ De acordo com o glossário da OMC, barreiras não tarifárias são quotas, licenças de importação, regulamentos sanitários, proibições, entre outros. Disponível em: <https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm>, acesso em 12/05/2016.

Tabela 2 - Rodadas de Negociações do GATT 1947

Ano	Rodada	Nº de países	Comércio Afetado (US\$)	Temas Principais
1947	Genebra	23	10 bilhões	Redução de tarifas
1949	Annecy	13	–	Redução de tarifas
1951	Torquay	38	–	Redução de tarifas
1956	Genebra	26	2,5 bilhões	Redução de tarifas
1960-61	Dillon	26	4,9 bilhões	Redução de tarifas
1964-67	Kennedy	62	40 bilhões	Redução de tarifas e medidas antidumping
1973-79	Tóquio	102	155 bilhões	Redução de tarifas e barreiras não tarifárias
1986-94	Uruguai	123	3,7 trilhões	Criação da OMC, redução de tarifas e liberalização de novos setores econômicos, reforços nas medidas antidumping, subsídios, salvaguardas, entre outros temas relevantes.

Fonte: OMC, 1999 (In BARRAL, 2000, p. 24).

Como apresentado anteriormente, a criação da OMC se deu na Rodada Uruguai e saiu do papel em 1º de janeiro de 1995. Devido ao avanço da globalização e o surgimento de novos temas na agenda do comércio internacional, foi necessário reforçar o sistema multilateral de comércio. Assim, foram estabelecidos novos acordos na OMC para reger assuntos ainda não regrados.

2.2 A OMC e o fortalecimento do sistema baseado em regras no sistema multilateral de comércio

A OMC desenvolve papel importante no multilateralismo econômico para liberalizar e regulamentar o comércio internacional. Nesse sentido, dispõe de diversas funções: facilitar a implementação, manutenção e os objetivos atingidos na Rodada Uruguai; constituir um foro para negociações internacionais entre seus Estados Membros; administrar o OSC; e administrar o Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais dos Membros da Organização (THORSTENSEN, 1998, p. 30).

Os acordos firmados na Rodada Uruguai foram abrangidos pela organização e referem-se a bens, serviços, propriedade intelectual, resolução de controvérsias, mecanismo de revisão de política comercial e acordos plurilaterais de comércio. Em relação ao comércio de bens, a OMC abrangeu o GATT 1947, as disposições dos instrumentos jurídicos como protocolos, decisões e entendimentos que entraram em vigor sob o GATT 1947 antes da

entrada em vigor do acordo constitutivo da OMC e o Protocolo de Marraqueche, dando origem ao GATT 1994.

Para um sistema multilateral de comércio justo, a OMC tem como essenciais dois princípios presentes no GATT: nação mais favorecida e tratamento nacional. O primeiro, respectivamente, aborda que qualquer vantagem, favor, privilégio ou imunidade concedida por qualquer membro a qualquer produto originado no Estado ou destinado para o Estado deverá ser oferecida a todos os Membros da instituição, sem restrições. Porém, existem exceções quando se trata da relação com um PED ou PMD e quando se tem um tratado de livre comércio com determinados países.

De acordo com segundo princípio, não se pode tratar diferentemente produtos nacionais e importados, conforme definido pelo 3º artigo do GATT 1994, segundo excerto abaixo:

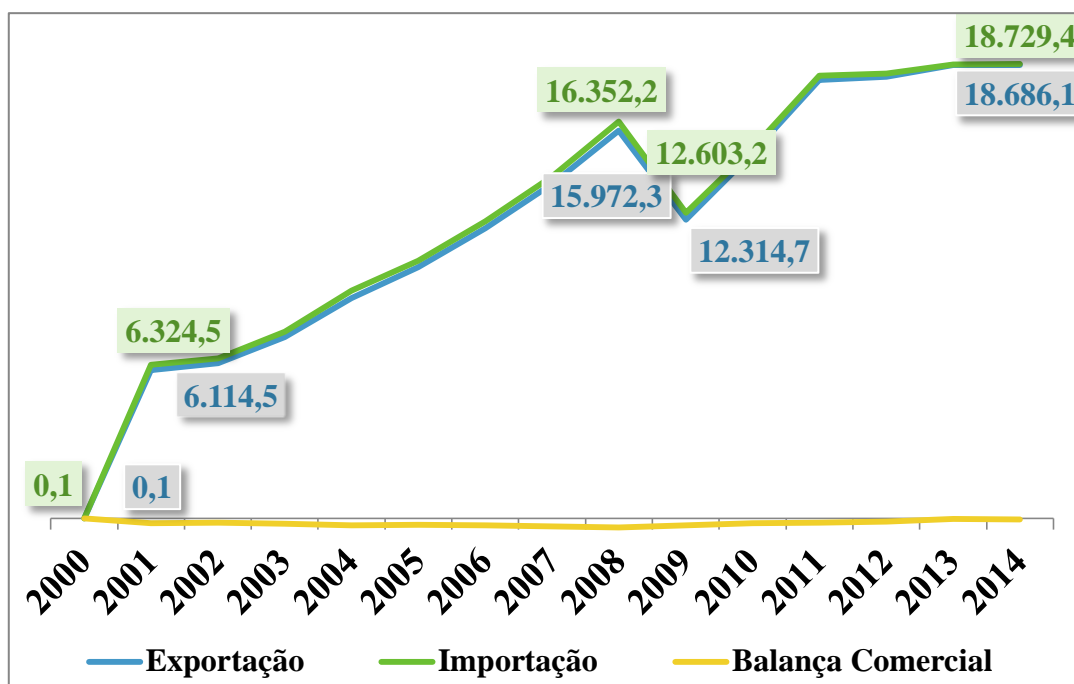
As Partes Contratantes reconhecem que os impostos e outros tributos internos, assim como leis, regulamentos e exigências relacionadas com a venda, oferta para venda, compra, transporte, distribuição ou utilização de produtos no mercado interno e as regulamentações sobre medidas quantitativas internas que exijam a mistura, a transformação ou utilização de produtos, em quantidade e proporções especificadas, não devem ser aplicados a produtos importados ou nacionais, de modo a proteger a produção nacional (GATT, 1994).

É importante salientar que o princípio de tratamento nacional só pode ser aplicado caso a mercadoria já tenha entrado no determinado mercado.

Ambos os princípios proporcionam o comércio internacional sem discriminação, seja entre os produtos nacionais e importados. Ademais, pode-se ter maior previsibilidade no sistema multilateral de comércio devido ao cumprimento pelos Estados das regras previamente estabelecidas nos acordos.

Os PEDs e PMDs usufruem de tratamento diferenciado e especial em relação aos PDs. Assim, não necessitam de reciprocidade nas negociações comerciais, visto que deve ser levado em consideração pelos PDs que PEDs e PMDs requerem maior tempo para se adaptar a medidas internacionais ou domésticas como regulamentos e *standards* internacionais, por exemplo. A OMC incentiva assistência técnica aos países menos capacitados (FARO; FARO, 2012, p. 277).

Atualmente, a OMC possui 164 Membros (OMC, 2016). Assim, o sistema multilateral de comércio vem se consolidando e se tornando cada vez mais interdependente. O próximo gráfico mostra a evolução do comércio mundial de bens desde a criação da OMC, em 1995, até 2014.

Gráfico 3 - Evolução do comércio mundial de bens (em US\$ bilhões)

Fonte: Trade Map, 2015.

O comércio mundial de bens cresceu desde o ano de 2000, com uma grande queda em 2009 devido à crise econômica mundial no período. Além disso, é importante ressaltar que as importações, em todos esses anos, foram maiores do que as exportações, caracterizando a balança comercial dos anos negativa, ainda que residual.

Desde o GATT 1947, as negociações comerciais ocorrem por meio de rodadas de negociações. Em um primeiro momento, a negociação era feita produto por produto. A partir da Rodada de 1964, as Partes começaram a reduzir as tarifas de forma linear (SEITENFUS, 2003, p. 175). Por outro lado, no que concerne às barreiras não tarifárias, Di Sena Junior (2005, p.69) argumenta que:

A tendência de queda nas restrições comerciais tarifárias iniciada com o GATT, em 1947, foi abruptamente interrompida em meados da década de 70, quando as reduções até então negociadas foram seriamente comprometidas pelo crescente emprego de barreiras não tarifárias. Os economistas referem-se a essas barreiras como “medidas administrativas de proteção”, em virtude de elas não exigirem prévia aprovação do Poder Legislativo e serem costumeiramente aplicadas por instituições responsáveis pela regulamentação das importações.

Isso se deve ao fato de que as barreiras comerciais tarifárias são muito mais visíveis do que barreiras não tarifárias por serem quantitativas. De acordo com Prazeres (PRAZERES, 2002, p. 62):

[...] entre barreiras tarifárias e não tarifárias, o Estado-Parte da OMC que queira proteger ou incentivar a indústria doméstica se inclina a optar pela segunda

alternativa, justamente porque as primeiras – as barreiras tarifárias – são mais facilmente identificáveis, podendo ensejar, no mecanismo de solução de controvérsias da OMC, a condenação do país que as utiliza. As barreiras não tarifárias, por sua vez, muito embora reduzidas a poucas hipóteses lícitas, tendem a ser utilizadas com frequência cada vez maior, em razão da ampla gama de modalidades que podem tomar, da facilidade de serem dissimuladas, das possibilidades de se enquadrarem nas exceções permitidas ao livre comércio, da dificuldade em se as comprovar – enfim, elementos que não estão presentes na utilização de barreiras tarifárias.

Por serem qualitativas, as barreiras não tarifárias são baseadas em argumentos científicos e, muitas vezes, para entendê-las, é necessária a avaliação da mesma por um técnico da área, visto que existem medidas que estabelecem substâncias permitidas ou não de acordo com a saúde humana e animal. Além de envolver técnicos de comércio exterior, para a análise de possíveis barreiras não tarifárias é necessária a contribuição de especialistas de outros temas.

Como exemplos de barreiras não tarifárias, existem as barreiras técnicas e as barreiras sanitárias e fitossanitárias. Respectivamente, as primeiras enquadram-se no Acordo TBT e as segundas no Acordo SPS, abordados a seguir.

2.2.1 Os Acordos TBT e SPS

Uma das principais missões da OMC é a eliminação das barreiras não tarifárias ao comércio (RICHTER, 2000, p. 329). Conforme Barral e Lima (2007, p. 74):

A primeira vez em que a questão das barreiras não tarifárias foi acolhida nas negociações, ainda no contexto do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), foi na Rodada Tóquio (1973-1979). O *Standards Code*⁸ regulava a aplicação de medidas quando fosse necessário resguardar a segurança nacional, evitar práticas enganosas ao comércio e proteger a saúde e a segurança humana, a vida e a saúde animal e vegetal e o meio ambiente.

Assim, a partir da Rodada Tóquio, houve a necessidade de se criar acordos comerciais específicos sobre as medidas técnicas (medidas TBT) e medidas sanitárias e fitossanitárias (medidas SPS), dando origem, respectivamente, ao Acordo TBT e ao Acordo SPS. Ambos os acordos possuem estrutura semelhante, porém seus objetos são diferentes. Conforme observado por Oliveira (2005, p. 339):

Em geral, se uma medida é adotada para proteger: a vida humana de riscos surgidos de aditivos, toxinas, doenças portadas por animais ou vegetais; a vida animal de riscos surgidos de aditivos, toxinas, doenças, pestes, organismos causadores de

⁸ O *Standards Code* é um acordo plurilateral sobre barreiras técnicas ao comércio, assinado ao final da Rodada de Tóquio. Na época, as barreiras não tarifárias eram consideradas como obstáculos ao comércio internacional e, então, o documento estabeleceu regras para preparação, adoção e aplicação de *standards* e procedimentos de avaliação da conformidade (OLIVEIRA, 2005, p. 279-280). Além disso, o Acordo incluiu também medidas sanitárias e fitossanitárias.

doenças; a vida vegetal de riscos em razão de pestes, doenças, organismos causadores de doenças; e um país de riscos surgidos de danos causados pela entrada, estabelecimento ou disseminação de pestes, essa medida é uma medida sanitária ou fitossanitária. Todas outras medidas aplicadas para proteger a vida humana, animal ou vegetal com outros propósitos estão sujeitas ao ABTC⁹.

Além das diferenças apresentadas no excerto acima, medidas SPS tem como base argumentos científicos resultantes de avaliações de riscos potenciais (OLIVEIRA, 2005, p. 340). As medidas TBT podem ser impostas para diversos objetivos.

Para ilustrar essas diferenças, a produção e a comercialização de laranjas, por exemplo, pode envolver medidas TBT e SPS. Nesse caso, uma medida TBT seria referente ao tamanho mínimo da fruta e/ou a sua embalagem, ou seja, se/como será embalada. A medida SPS, por sua vez, consiste no uso de agrotóxicos na produção da fruta (OMC, 2016).

Outro exemplo que pode ser utilizado são garrafas de água. Medidas TBT levam em consideração o tamanho, a forma e a rotulagem do produto. As medidas SPS serão referentes à restrição de resíduos presentes do material que possam infectar a água ou até mesmo limitações de materiais que não são seguros para a segurança humana (OMC, 2016).

Medidas TBT, de acordo com o preâmbulo do Acordo TBT (1994), envolvem “regulamentos técnicos e normas, inclusive os requisitos para acondicionamento, marcação e rotulagem, e métodos para certificação da conformidade com regulamentos e normas”. O Anexo 1 do Acordo TBT (1994) define regulamento técnico como:

Documento que enuncia as características de um produto ou os processos e métodos de produção a ele relacionados, incluídas as disposições administrativas aplicáveis, cujo cumprimento é obrigatório. Poderá também tratar parcial ou exclusivamente de terminologia, símbolos, requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem aplicáveis a um produto, processo ou método de produção.

Por norma, entende-se também no Anexo 1 do Acordo TBT (1994) como:

Documento aprovado por uma instituição reconhecida que fornece, para uso comum e repetido, regras, diretrizes ou características para produtos ou processos e métodos de produção conexos, cujo cumprimento não é obrigatório. Poderá também tratar parcial ou exclusivamente de terminologia, símbolos, requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem aplicáveis a um produto, processo ou método de produção.

Percebe-se que a diferença entre regulamentos técnicos e normas se dá pela obrigatoriedade do cumprimento do requisito – os regulamentos são obrigatórios e as normas são voluntárias.

Ainda sobre o Acordo TBT (1994), todos os países podem implementar medidas para “assegurar a qualidade de suas exportações, ou para a proteção da vida ou saúde humana, animal ou vegetal, para a proteção do meio ambiente ou para a prevenção de práticas

⁹ Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio.

enganosas nos níveis que considere apropriados”. Ademais, medidas TBT podem ser consideradas como barreiras comerciais quando “aplicadas de forma arbitrária ou injustificada entre os países onde prevaleçam as mesmas condições, ou uma restrição disfarçada ao comércio internacional” (Acordo TBT, 1994).

O Acordo SPS, por sua vez, “possui interface direta com os temas relacionados a controle sanitários de alimentos” (SOUZA, 2015, p. 16). Com o objetivo de proteger a vida ou saúde humana, animal ou vegetal, nenhum Estado deve ser proibido de adotar medidas SPS (1994), mas deve ter base científicas, com a avaliação dos riscos à saúde humana, animal ou vegetal. Segundo o Anexo A do Acordo SPS (1994), o trecho abaixo define o que são medidas SPS:

Medida sanitária ou fitossanitária – Qualquer medida aplicada:

- a) Para proteger, no território do Membro, a vida ou a saúde animal ou vegetal dos riscos resultantes da entrada, do estabelecimento ou da disseminação de pragas, doenças ou organismos patogênicos ou portadores de doenças;
- b) Para proteger, no território do Membro, a vida ou a saúde humana ou animal dos riscos resultantes da presença de aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos patogênicos em alimentos, bebidas ou ração animal;
- c) Para proteger, no território do membro, a vida ou a saúde humana ou animal de riscos resultantes de pragas transmitidas por animais, vegetais ou por produtos deles derivados, ou da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas; ou
- d) Para impedir ou limitar, no território do Membro, outros prejuízos resultantes da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas.

As medidas sanitárias e fitossanitárias incluem toda legislação pertinente, decretos, regulamentos, exigências e procedimentos incluindo, inter alia, critérios para o produto final; processos e métodos de produção; procedimentos para testes, inspeção, certificação e homologação; regimes de quarentena, incluindo exigências pertinentes associadas com o transporte de animais ou vegetais, ou com os materiais necessários para sua sobrevivência durante o transporte; disposições sobre métodos estatísticos pertinentes, procedimentos de amostragem e métodos de avaliação de risco para embalagem e rotulagem diretamente relacionadas com a segurança dos alimentos.

Medidas SPS serão barreiras comerciais quando incompatíveis com as disposições do Acordo SPS, caso não tenha evidência científica suficiente para sua adoção ou quando discriminarem arbitrariamente ou injustificadamente Membros da OMC “nos casos em que prevalecerem condições idênticas ou similares, incluindo entre seu próprio território e o de outros Membros” (Acordo SPS, 1994).

Ambos os Acordos têm como princípios: a não discriminação, evitar obstáculos desnecessários para o comércio internacional, harmonização, transparência e tratamento especial e diferenciado, bem como assistência técnica para PEDs e PMDs. Além disso, têm, também, comitês próprios, onde os temas são tratados, bem como as novas medidas e seus impactos nos outros Estados.

Para a harmonização de medidas entre os Estados esses Acordos têm como referência *standards* internacionais, que são voluntários. No caso de medidas TBT, são referências “normas internacionais pertinentes ou que estejam em vias de serem concluídas”. Ademais, conforme artigo 2º do Acordo TBT (1994):

2.6 Com o objetivo de harmonizar o mais amplamente possível os regulamentos técnicos os Membros, participarão integralmente, dentro do limite de seus recursos, da preparação pelas instituições de normalização internacionais apropriadas, de normas internacionais para os produtos para os quais tenham adotado ou prevejam adotar regulamentos técnicos.

Para medidas SPS, deve-se ter como base normas, guias e recomendações internacionais (Acordo SPS, 1994). Além disso, ao oferecer maior proteção sanitária ou fitossanitária, é necessária também justificção científica para a medida.

Algumas entidades internacionais responsáveis por *standards* internacionais são: *CODEX Alimentarius*, a Organização Internacional para Padronização (ISO) e a Organização Mundial de Saúde Animal. Os *standards* internacionais garantem a qualidade, segurança e eficiência de produtos, serviços e sistemas, o que facilita o comércio internacional.

Então, ambos os Acordos também permitem que os Membros da OMC criem regulamentos, técnicos e sanitários e fitossanitários, para restringir o comércio em prol da vida humana e vegetal, meio ambiente, consumidores e segurança nacional (BARRAL; LIMA, 2007, p. 75). Esse processo é descrito por Richter (2000, p. 345):

Assim, se uma norma internacional estabelece ‘x’ procedimentos para a conformidade do produto, e um determinado país é mais minucioso, acreditando na insuficiência das normas internacionais, e aduzindo em seu favor a possibilidade de danos ao meio ambiente, ele terá de provar tais danos.

Muitas vezes os regulamentos são desenvolvidos com base nos *standards* internacionais já estabelecidos. Apesar de serem voluntários, os *standards* internacionais se tornam obrigatórios “ao ser considerado como base para elaboração das legislações nacionais” (OLIVEIRA, 2005, p. 283-284).

Entretanto, os Estados podem, também, adotar regulamentos não baseados em *standards* internacionais por acreditarem na não efetividade deles para se atingir um objetivo legítimo. Essas medidas prejudicam a credibilidade dos organismos internacionais responsáveis por *standards* internacionais, impactando negativamente a economia internacional interdependente.

Para que a adoção de regulamentos seja transparente, os Estados Membros, antes de implementarem-nos, devem notificar os outros Estados por meio do Secretariado da OMC. Desse modo, é possível que os outros Membros comentem a medida. Ademais, é possível

também que tais medidas sejam direcionadas para um, alguns ou todos os demais Estados. Caso seja de caráter urgente devido à proliferação de uma peste, por exemplo, a medida pode ser adotada antes de ser notificada.

Antes da adoção da medida, os Estados devem estabelecer um prazo razoável para que os outros Membros entreguem comentários escritos sobre a medida, o que deve ser levado em consideração pelo Estado implementador.

Os *standards* internacionais e os regulamentos, ao serem implementados, podem implicar em custos para que os exportadores do determinado produto adequem seu modo de produção ou de comercialização do produto, visto que “[...]países podem obstar ou dificultar importações de um bem por não reconhecerem os testes que comprovem que tal produto cumpre certas exigências” (PRAZERES, 2002, p. 68). Os *standards* internacionais têm papel importante nesse sentido, pois, ao promover a harmonização, não é necessário adequar as exportações para cada país que tenha um regulamento diferente para um mesmo produto.

Para verificar se o exportador está cumprindo com as especificações necessárias, há o processo de avaliação da conformidade, que “abrange a certificação de produtos, serviços e sistemas de gestão da qualidade ambiental” (RICHTER, 2000, p. 330). No Acordo TBT, está explícito, no decorrer do artigo 5º, que os procedimentos de avaliação da conformidade não devem priorizar os produtos nacionais frente aos importados e que esses procedimentos não devem ser obstáculos ao comércio internacional – “[...] não devem ser mais rigorosos do que o necessário para dar ao Membro importador confiança suficiente de que os produtos estão em conformidade com os regulamentos técnicos ou normas aplicáveis [...]” (Acordo TBT, 1994).

Para medidas SPS, existem os procedimentos de controle, inspeção e homologação, com suas diretrizes apresentadas no anexo C do Acordo. Enquanto o procedimento de avaliação da conformidade lida, geralmente, com questões externas do produto como rótulos e embalagens, o segundo procedimento, por sua vez, lida com tolerâncias de contaminantes e aditivos em alimentos e bebidas de humanos ou animais e, para a verificação da conformidade, podem ser necessárias amostras do produto para controle, inspeção e homologação.

Relacionado a esse processo existe, também, a equivalência:

A ideia consiste em provar que não obstante a existência de métodos de avaliação da conformidade, critérios, metodologias e regras técnicas distintas entre si, caso as suas respectivas aplicações conduzam à obtenção dos mesmos resultados (qualquer que seja seu objetivo), tais sistemáticas poderiam ser qualificadas como equivalentes (FARO, FARO, 2012, p. 299).

A equivalência se dá pela aceitação de resultados de procedimentos de avaliação da conformidade diferentes, mas que garantam o resultado esperado de acordo com a medida. A equivalência se dá também, tanto em medidas TBT quanto SPS, na aceitação de medidas diferentes, mas com os mesmos resultados de proteção.

Instituições não governamentais podem elaborar e adotar medidas bem como procedimentos de avaliação da conformidade. Os Acordos TBT e SPS abordam sobre o papel de instituições não governamentais na formulação e implementação das normas. No Acordo TBT (1994), isso é tratado no artigo 4º, conforme abaixo:

4.1 Os Membros assegurarão que suas instituições de normalização do governo central aceitem e cumpram o Código de Boa Conduta para a Elaboração, Adoção e Aplicação de Normas contido no Anexo 3 a este Acordo (doravante denominado 'Código de Boa Conduta'). Eles tomarão as medidas razoáveis a seu alcance para assegurar que as instituições de normalização públicas locais ou não governamentais existentes em seu território, bem como as instituições de normalização regionais das quais eles ou uma ou mais instituições existentes em seu território sejam Membros, aceitem e cumpram este Código de Boa Conduta. Adicionalmente os Membros não tomarão medidas que tenham o efeito direto ou indireto de obrigar ou encorajar tais instituições de normalização a agir de forma incompatível com o Código de Boa Conduta. As obrigações dos Membros a respeito do cumprimento das disposições do Código de Boa Conduta pelas instituições de normalização se aplicarão independentemente de uma instituição de normalização ter aceito ou não o Código de Boa Conduta.

O trecho acima remete à ideia de que “os Estados-Partes da OMC não são responsabilizados pelo simples fato de governos locais ou organismos não governamentais não observarem as regras indicadas” (PRAZERES, 2002, p. 78), o que compromete a efetividade do acordo. Por outro lado, é necessária a notificação dessas medidas, independentemente da conformidade delas com as regras do Acordo.

Vale salientar também que, o Código de Boa Conduta, como consta no Anexo 3 do Acordo TBT, “estabelece disciplinas, inclusive relativas à transparência, para elaboração, adoção, aplicação de *standards* e avaliação de conformidade, para todas as instituições de normalização [...]” (OLIVEIRA, 2005, p. 312), sejam elas de instituições governamentais, locais, não governamentais e regionais. Por meio do Código, “[...]o TBT incentiva instituições normalizadoras públicas e privadas a formalmente aderirem a ele” (PRAZERES, 2002, p. 77), conforme trecho abaixo das disposições gerais:

Este Código está aberto à aceitação de qualquer instituição de normalização existente no território de um Membro da OMC, seja ela uma instituição do governo central, uma instituição pública local, ou uma instituição não-governamental; de qualquer instituição de normalização governamental regional da qual um ou mais Membros sejam Membros da OMC; e a qualquer instituição de normalização não governamental regional da qual um ou mais Membros estejam situados no território de um Membro da OMC (denominadas neste Código coletivamente “instituições de normalização” e individualmente “instituição de normalização”).

No Acordo SPS (1994), as instituições privadas são incluídas no artigo 13º:

Os Membros são integralmente responsáveis, no presente Acordo, pelo cumprimento de todas as obrigações aqui estabelecidas. Os Membros formularão e implementarão medidas e mecanismos positivos em favor da observação das disposições do presente Acordo por outras instituições além das instituições do governo central. Os Membros adotarão as medidas razoáveis que estiverem a seu alcance para assegurar que as instituições não governamentais existentes em seus territórios, assim como os órgãos regionais dos quais instituições pertinentes em seus territórios sejam Membros, cumpram com as disposições relevantes do presente Acordo. Ademais, os Membros não adotarão medidas que tenham o efeito de, direta ou indiretamente, obrigar ou encorajar tais instituições não governamentais ou regionais, a agirem de forma incompatível com as disposições do presente Acordo. Os Membros assegurarão o uso dos serviços de instituições não governamentais para a implementação de medidas sanitárias ou fitossanitárias apenas se tais entidades cumprirem com as disposições do presente Acordo.

Conforme abordado acima pelo artigo 13º do Acordo SPS, o papel do Estado é maior em relação à verificação de medidas SPS adotadas por entes não governamentais, apesar de que não tem um Código de Boa Conduta como o Acordo TBT. Assim como no Acordo TBT, todas as medidas, independentemente de sua natureza, ao serem implementadas, devem passar pelo mesmo processo de notificação na OMC do que medidas elaboradas pelos Estados – os regulamentos.

Os PEDs e os PMDs são os mais afetados em relação a *standards* internacionais e regulamentos. Mesmo com o auxílio técnico fornecido pela OMC, atender a um requisito para exportar determinado produto somente para um Estado requerer capacidade técnica e financeira que esses países não detêm¹⁰. Por isso, a harmonização de regulamentos para esses países é uma solução mais viável, visto que os requisitos seriam os mesmos para garantir os objetivos legítimos.

2.2.1.1 Os Comitês dos Acordos TBT e SPS

Tanto o Acordo TBT quanto o Acordo SPS dispõem de "um comitê com o objetivo de servir como espaço para consultas, cuidar da implementação e revisão do acordo, fomentar as discussões e facilitar as negociações" (BARRAL; LIMA, 2007, P. 78). No âmbito dos respectivos Comitês há também a revisões periódicas de implementação e operação dos Acordos.

O relatório do Comitê TBT de 2015 (OMC, G/TBT/38/Rev1, 2016) mostra o aumento de notificações de medidas TBT desde 1995 até 2015, visto que os Membros que mais notificaram novas medidas em 2015 foram: Estados Unidos (110), China (103), Uganda (97),

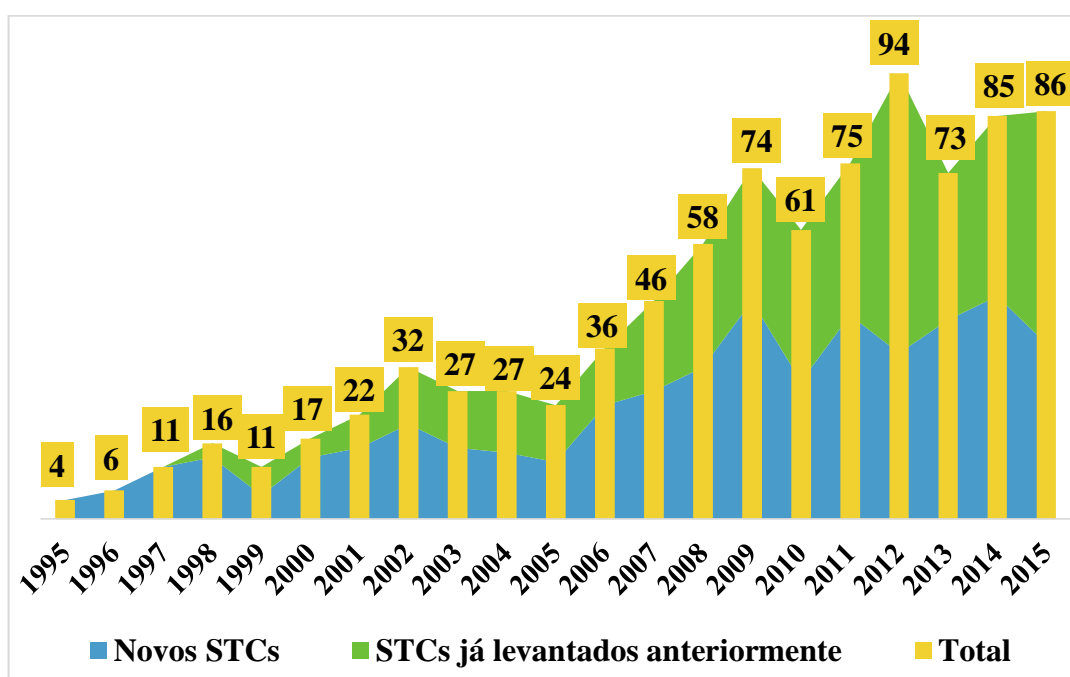
¹⁰ Os Membros da OMC são incentivados a assessorar e dar assistência técnica para PEDs.

Arábia Saudita (83) Coréia do Sul (75), União Europeia (75), Emirados Árabes Unidos (53), Egito (47), Brasil (44) e Equador (32). Esses dados relacionam-se com o fato de que de 1995 a 2002, os PDs mais notificaram medidas TBT, mas a partir de 2001 até 2015, os PEDs foram os que mais notificaram, tendo participação cada vez mais intensa. Os PMDs, desde 1995, notificaram pouco a organização, o que mostra que esses países são os que mais demandam assistência em relação às medidas TBT, seja em sua elaboração, implementação ou adoção.

Durante as reuniões desses Comitês existem os *Specific Trade Concerns* (STCs), que são vistos como "uma oportunidade de questionar informalmente uma restrição, e dar início a conversas bilaterais no sentido de tentar solucionar uma barreira" (BARRAL; LIMA, 2007, p. 79). As medidas que são levantadas nesse âmbito são denominadas como STCs.

De acordo com a OMC, "os membros utilizam o comitê TBT como um fórum para discutir problemas comerciais relacionados a medidas TBT e procedimentos de avaliação de conformidade preparados, adotados e aplicado por outros membros" (OMC, G/TBT/38/Rev1, 2016). Essas discussões são denominadas por STCs, visto que são para esclarecimentos sobre medidas propostas ou que entraram em vigor. Em relação ao gráfico abaixo, o número de medidas novas levantadas aumentou desde 1995 até 2015, mas é importante ressaltar também a quantidade de medidas levantadas previamente, o que significa que muitas vezes a problemática em questão não é resolvida.

Gráfico 4 - Quantidade de medidas levantadas como STCs no Comitê TBT por ano

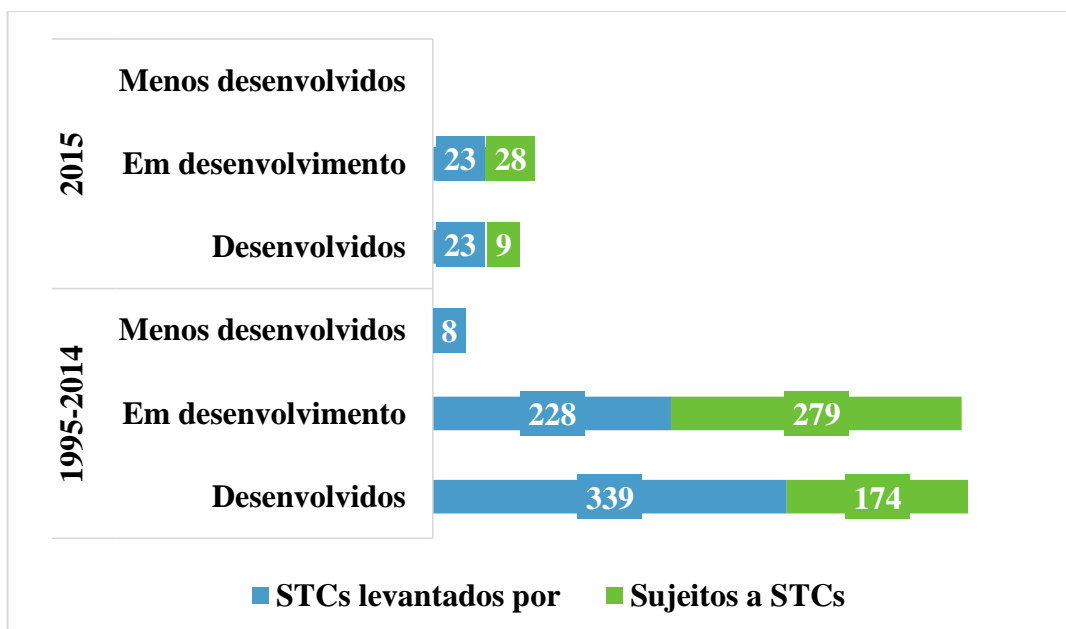


Fonte: Doc. G/TBT/38/Rev.1, *Twenty First Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement*, OMC, 2016.

Em relação ao Comitê TBT, os Membros que mais levantaram novos STCs no Comitê TBT desde 1995 até 2015 foram: União Europeia (224), Estados Unidos (197), Canadá (85), Japão (67), México (64), China (58), Coreia do Sul (51), Austrália (45), Brasil (42) e Argentina (33) (OMC, G/TBT/38/Rev1, 2015). Mais recentemente, em 2015, Estados Unidos (82), União Europeia (82), Canadá (67), México (34), Japão (32), Austrália (30), Brasil (28), Coreia do Sul (24), Chile (18) e Ucrânia (14) foram os membros que mais levantaram STCs no Comitê (OMC, G/TBT/38/Rev1, 2016).

Por outro lado, ainda no Comitê TBT, os membros mais submetidos à novos STCs de 1995 até 2015 foram: União Europeia (102), China (56), Estados Unidos (47), Coreia do Sul (30), Índia (24), Brasil (23), Indonésia (20), Equador (19) e México (14) (OMC, G/TBT/38/Rev1). Os Membros mais submetidos a STCs em 2015 foram: Equador (25), China (23), União Europeia (20), Índia (20), Rússia (15), Indonésia (12), Arábia Saudita (7) e Brasil (6) (OMC, G/TBT/38/Rev1, 2016).

Gráfico 5 - STCs no Comitê TBT por status de desenvolvimento dos Membros

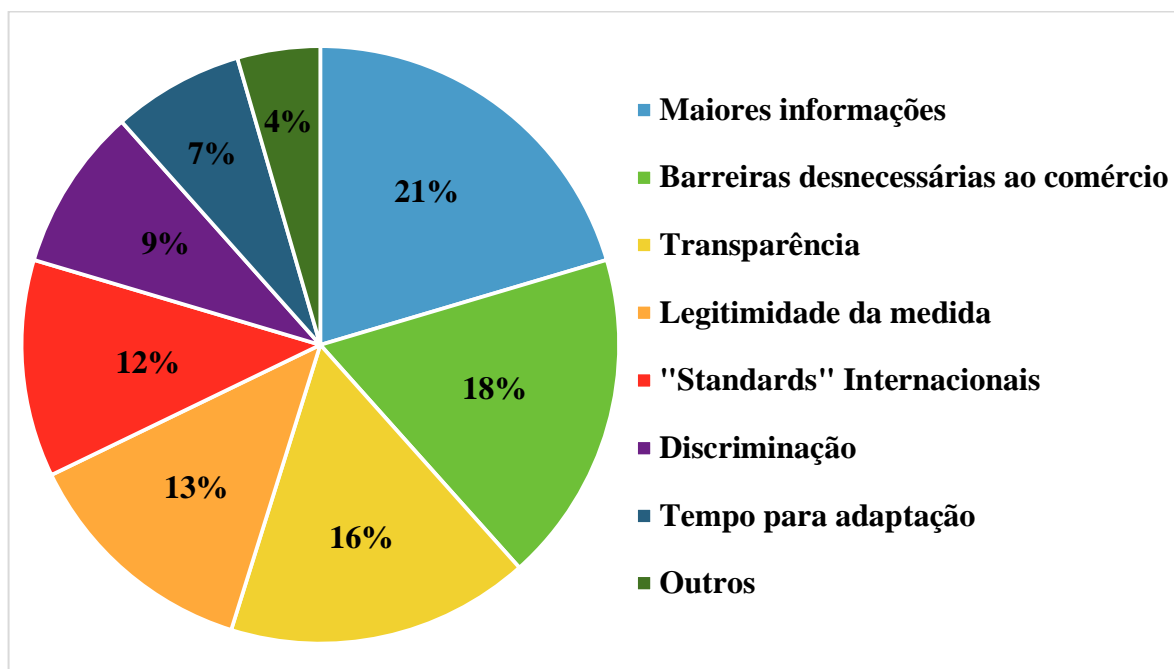


Fonte: Doc. G/TBT/38/Rev.1, *Twenty First Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement*, OMC, 2016.

Percebe-se que a maioria dos Membros sujeitos a STCs são PEDs, mas a maioria de Membros que levanta STCs são PDs. Essas observações relacionam-se com o gráfico a seguir, que mostra que, desde a criação da OMC, a maior parte de STCs levantados foi por PDs, mas, em 2015, a quantidade foi igual para PDs e PEDs. Além disso, os PEDs sempre foram os mais

submetidos à novos STCs, desde 1995. Os principais motivos para o levantamento de STCs no Comitê TBT desde a criação da OMC até 2015 são demonstrados no gráfico a seguir.

Gráfico 6 - Principais motivos para o levantamento de STCs no Comitê TBT de 1995 até 2015



Fonte: Doc. G/TBT/38/Rev.1, *Twenty First Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement*, OMC, 2016.

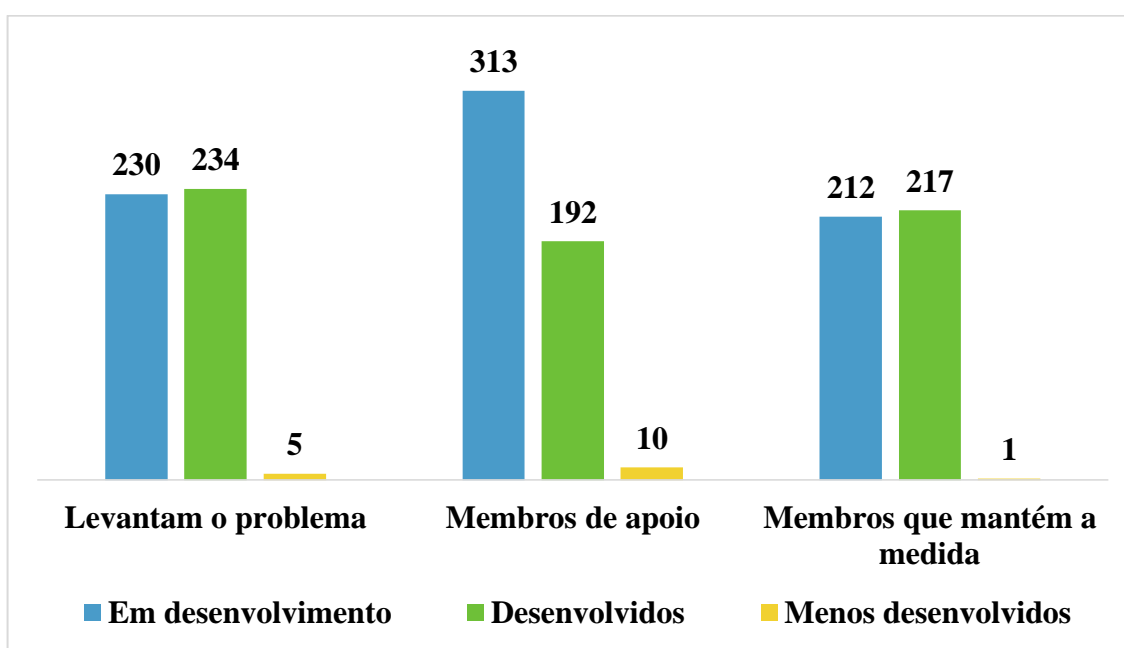
Os STCs são levantados por diversos motivos e os mais frequentes de 1995 até 2015 foram relacionados a maiores informações, barreiras desnecessárias ao comércio, transparência, legitimidade, *standards* internacionais, discriminação, tempo para adaptação a medida e outros, conforme gráfico abaixo. Os principais motivos foram para adquirir maiores informações sobre a medida, para contestar a medida como uma barreira desnecessária ao comércio e pela falta de transparência em relação a determinada medida. Nesse sentido, é importante ressaltar que o Comitê pode ser utilizado para se discutir barreiras comerciais relacionadas ao Acordo em questão e, na melhor das hipóteses, para solucioná-las.

Em 2015, a OMC também disponibilizou dados sobre notificações SPS na publicação *Sanitary and Phytosanitary Measures: Ensuring Safe Trading Without Unnecessary Restriction*, porém com menos dados e menos atualizada do que o documento disponibilizado pelo Comitê TBT no início de 2016. Isso se deve ao fato de que as administrações dos dois Comitês são diferentes por terem objetos diferentes.

De acordo com o documento, o número de notificações SPS cresceu consideravelmente de 1995 até 2014, sendo que, na maioria dos anos, a maior parte das notificações foi de PEDs. No total, foram notificadas aproximadamente 18 mil medidas SPS desde a criação da Organização até 2014.

Em 2016, foi publicado *paper* (OMC, G/SPS/GEN/204/Rev.16, 2016) pelo Comitê SPS que resume os STCs levados ao Comitê. Entre 1995 e 2015, foram levantados 403 STCs. O gráfico abaixo mostra a participação dos PDs, PEDs e PMDs nos STCs.

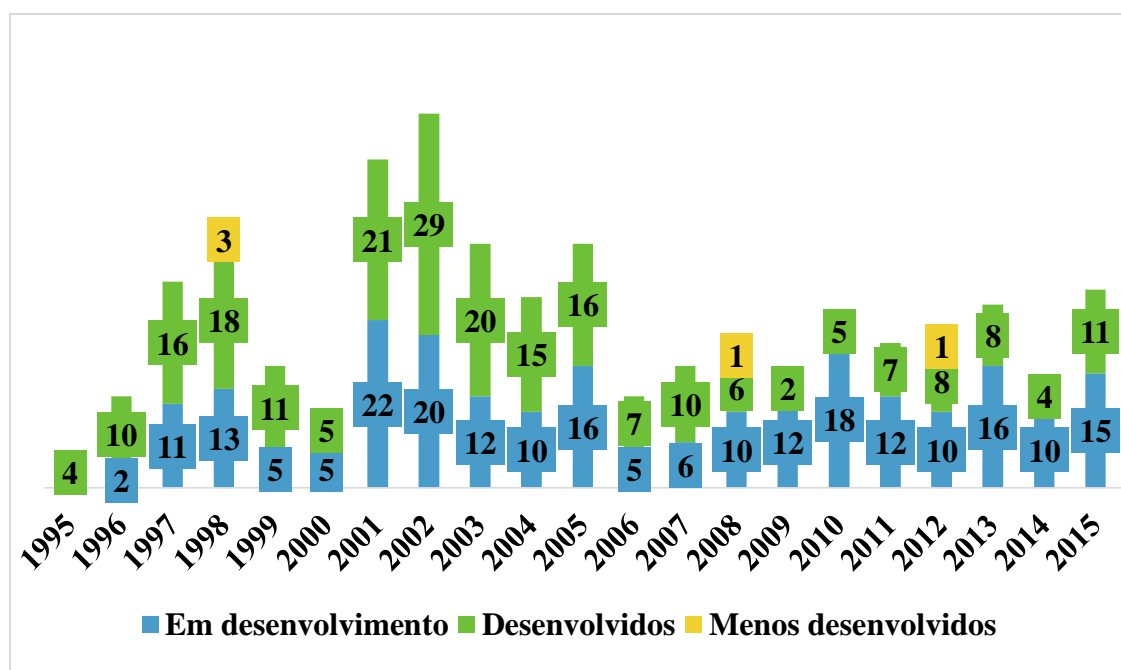
Gráfico 7 - Participação dos Membros da OMC nos STCs do Comitê SPS por grau de desenvolvimento (1995-2015)



Fonte: Doc. G/SPS/GEN/204/Rev.16, *Specific Trade Concerns: Note by the Secretariat*, OMC, 2016.

Percebe-se certo equilíbrio entre a quantidade de PDs e PEDs que levantam o problema e que mantêm a medida. Esse dado contrasta com o apresentado no Comitê TBT, que mostra que os PDs foram os que mais levantaram STCs nesses 20 anos de existência da OMC. Desde 1995 até 2015, foram levantados 468 STCs no Comitê SPS. Os PDs foram os que mais levantaram STCs no total, conforme o próximo gráfico.

Gráfico 8 - Número de STCs SPS levantados por Membros por status de desenvolvimento a cada ano (1995-2015)



Fonte: Doc. G/SPS/GEN/204/Rev.16, *Specific Trade Concerns: Note by the Secretariat*, OMC, 2016.

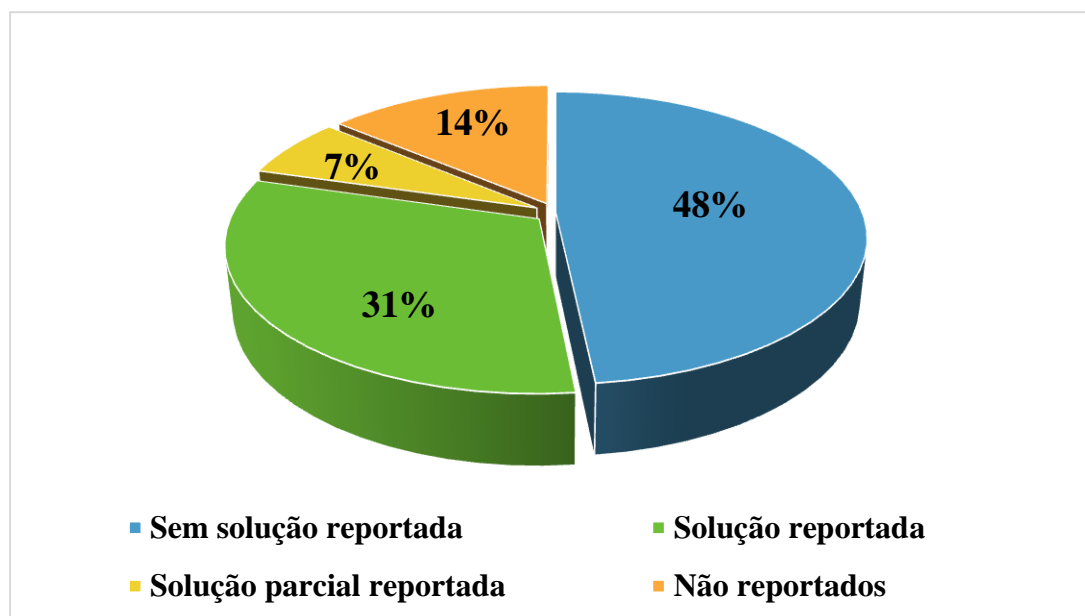
Entre 1995 até 2007, em geral, os PDs foram os que mais levantaram STCs, totalizando 182 STCs no período, contra 127 dos PEDs. A partir de 2008 até 2015, os PEDs foram os que mais levantaram STCs, totalizando 103 STCs no período, contra 51 dos PDs.

No gráfico acima há um pico de notificações no Comitê SPS nos anos 2001 e 2002, período que coincide com o início das negociações da Rodada Doha, que tem como objetivo fundamental aumentar a oportunidade de comércio principalmente dos PEDs. Algumas das principais áreas de negociação são: agricultura, acesso a mercados para bens não agrícolas, comércio e desenvolvimento, comércio e meio ambiente e as regras da OMC (OMC, 2016).

Assim, nesse período inicial das negociações da Rodada, a organização estava em destaque no comércio internacional, o que pode ter levado ao aumento de notificações SPS. Além disso, há o fato de que o tema agricultura é muito sensível principalmente aos PDs e PEDs – os segundos são, em geral, os maiores exportadores de produtos primários e, então, mais sensíveis ao tema -, o que também pode ser um fator para o aumento das notificações. A Rodada Doha, até 2016, não foi finalizada, pois não há um consenso entre os PEDs e PDs sobre os temas tratados, principalmente na área de subsídios agrícolas.

Outro dado relevante encontrado no *paper* foi a comparação entre os STCs solucionados ou não, informação relevante que não foi disponibilizada no âmbito do Comitê TBT, conforme o gráfico abaixo.

Gráfico 9 - Quantidade de STCs solucionados no Comitê SPS (1995-2015)



Fonte: Doc. G/SPS/GEN/204/Rev.16, *Specific Trade Concerns: Note by the Secretariat*, OMC, 2016.

A maioria dos STCs não foram solucionados, mas ainda assim outros STCs foram totalmente solucionados e uma pequena parte teve solução parcial. É importante ressaltar que essas informações foram reportadas ao Comitê e existem diversas outras medidas que podem ter sido solucionadas ou não em outros âmbitos, mas não foram reportadas à OMC.

O Comitê SPS possui uma novidade que o Comitê TBT não tem. Ambos os Comitês encorajam, durante os seus encontros em Genebra, na sede na OMC, que os Membros realizem reuniões bilaterais para esclarecimentos sobre medidas e até para o entendimento de controvérsias sem mediação da organização. Há um novo procedimento de mediação no Comitê SPS, desde setembro de 2014, para auxiliar os Membros a resolver suas divergências em temas relacionados à segurança alimentar e saúde animal e vegetal (OMC, 2016). Esse é um novo mecanismo que pode ajudar a solucionar barreiras não tarifárias por meio da discussão entre as partes e pela mediação, geralmente, do presidente do Comitê SPS (OMC, 2016).

Há uma relação entre o aumento de notificações e de STCs levantados em ambos os Comitês. Isso se deve ao fato de que o Comitê é o ambiente para se obter esclarecimentos

sobre *standards* internacionais, regulamentos e/ou *standards* privados, ou para reportar como as mesmas afetam o comércio internacional. Os Comitês são o âmbito no qual se pode negociar bilateral ou multilateralmente para que os STCs não se tornem barreiras ao comércio internacional.

Pode-se dizer que por meio dos STCs, em ambos os Comitês, é possível a resolução de conflitos entre os Membros da Organização. Outra possibilidade de solução de controvérsias no âmbito multilateral de comércio se dá por meio do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), que foge dos Comitês TBT e SPS e abrange a litígios de todos os Acordos da OMC.

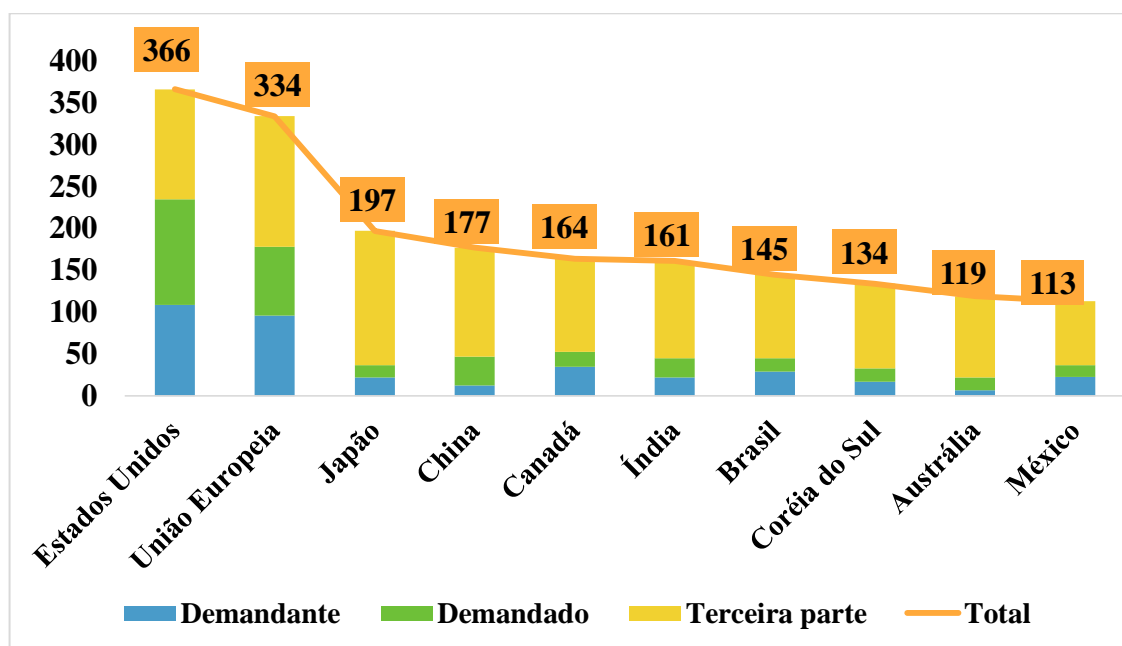
2.2.1.2 Os Acordos TBT e SPS no Órgão de Solução de Controvérsias

Além de ter seu papel administrativo e burocrático e incentivar as negociações comerciais entre seus Membros para a liberalização do comércio, a OMC também conta com um sistema de solução de litígios por meio do OSC. As decisões do OSC podem estabelecer que políticas nacionais que afetam negativamente o comércio internacional sejam mudadas, caso contrário o Estado sofrerá sanções.

Qualquer Membro da organização pode usufruir do OSC em caso de problemas com políticas nacionais de outro Membro. Ao contrário de outras instituições internacionais, a OMC possui certo poder coercitivo a partir das decisões do órgão.

O OSC é um mecanismo importante para se atingir o livre comércio. Sempre existirá a parte demandante e a demandada, mas também podem existir também as terceiras partes, que são os países Membros interessados no desdobramento do caso e podem, também, influenciar no mesmo. Ademais, nesse mecanismo, ao contrário do que ocorre em outras instituições internacionais, as relações de poder não prevalecem, visto que podem existir casos entre todos os Membros, conforme o próximo gráfico, independentemente de serem desenvolvidos, em desenvolvimento ou de menor desenvolvimento, o que contribui para o desenvolvimento dos PEDs e PMDs.

Gráfico 10 - Membros mais ativos no OSC (1996 - maio/2016)



Fonte: *Dispute by Country/territory*, OMC, 2016.

Dado o gráfico acima, a União Europeia e os Estados Unidos são os Membros que mais participaram do OSC, seja como demandante ou como respondente. O bloco europeu, desde a criação da OMC até 2015, foi demandante em 96 casos, demandado em 82 casos e terceira parte em 156 casos, enquanto os Estados Unidos foram demandantes em 109 casos, demandados em 126 casos e terceira parte em 131 partes.

Outro ponto importante que se percebe no gráfico acima é a “regra” de que, em relação a todos esses Membros, a participação no OSC é mais acentuada como terceiras partes do que como demandante ou demandado. Uma razão pode ser o custo político de se implementar um painel na OMC, visto que ser terceira parte em um caso também permite que o Membro influencie no caso. Além disso, participar como demandante no OSC é muito custoso para os Estados, principalmente para os PEDs e PMDs, devido ao corpo técnico necessário para acompanhar o caso. Porém, muitas vezes, não há como fugir desse mecanismo de solução de controvérsias.

Apesar de o gráfico demonstrar que a maioria dos Membros mais ativos são PDs, os PEDs também são ativos no OSC, tendo como exemplo a China, demandante em 13 casos, demandada em 34 casos e terceira parte em 130 casos, e o Brasil, que foi demandante em 29 casos, demandado em 16 casos e terceira parte em 100 casos.

O Brasil é um exemplo de país que já usufruiu do OSC contra PDs, como os Estados Unidos, no contencioso do algodão¹¹, e a União Europeia, no contencioso do açúcar¹². Em ambos os casos, o Brasil foi vitorioso e a decisão do OSC fez com que políticas nacionais dos dois Membros tivessem que ser modificadas devido à sua inconformidade com as regras da OMC. Isso mostra, com casos reais, que na OMC, no âmbito do OSC, não existem as relações de poder entre os Membros.

Os Acordos TBT e SPS estabelecem que, em caso de controvérsias, os membros podem recorrer ao OSC. No Acordo TBT (1994), isso consta no Artigo 14:

14.1. As consultas e a solução de controvérsias a respeito de qualquer questão que afete o funcionamento deste Acordo terá lugar sob os auspícios do Órgão de Solução de Controvérsias e seguirá, *mutatis mutandis*, as disposições dos Artigos XXII e XXIII do GATT 1994 tal como elaboradas e aplicadas pelo Entendimento sobre Solução de Controvérsias.

No Acordo SPS (1994), a solução de controvérsias por meio do OSC é tratada no Artigo 11, conforme trecho abaixo:

11.1. As disposições dos Artigos XXII e XXIII do GATT 1994, conforme elaboradas e aplicadas pelo Órgão de Solução de Controvérsias, aplicar-se-ão às consultas e à solução de controvérsias sob este Acordo, exceto se disposto de outra forma neste Acordo.

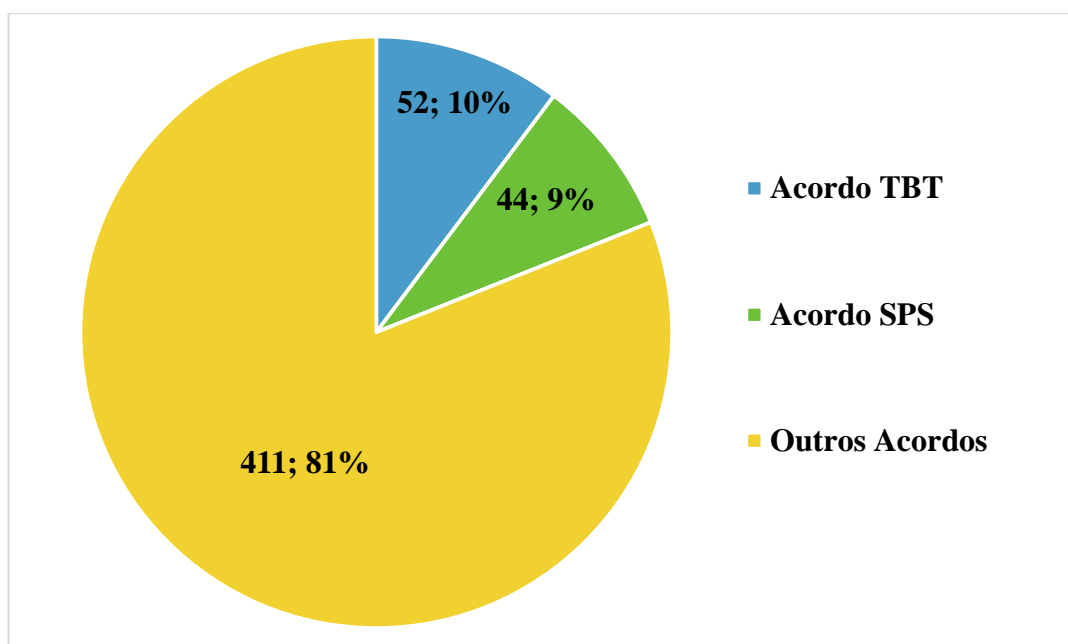
Como os temas relacionados a medidas TBT e SPS podem ser, muitas vezes, extremamente técnicos, os dois Acordos incentivam o estabelecimento de um grupo de técnicos para auxiliar o procedimento no OSC.

Em relação ao Acordo TBT, 52 casos citam esse Acordo no pedido para consultas. Desses casos, 16 ainda estão em fase de consultas, 7 estão em fase de análise do painel e os 29 restantes foram finalizados ou estão em vias de finalização (OMC, 2016).

Por sua vez, o Acordo SPS foi citado em 44 casos na solicitação para consultas. Em relação ao status de cada caso, 14 estão em período de consultas, 5 foram abertos painéis e os 25 restantes foram finalizados ou estão em vias de finalização (OMC, 2016).

¹¹ Em 2002, o Brasil requisitou consultas com os Estados Unidos para tratar sobre os subsídios concedidos pelo governo estadunidense aos produtores de algodão que estavam distorcendo o preço do produto no mercado internacional e, assim, prejudicando a competitividade do produto brasileiro, além das exportações brasileiras. Sem atingir acordo nas consultas, o Brasil solicitou a instalação do painel em 2003. O Órgão de Apelação decidiu que os subsídios concedidos aos produtores estadunidenses estavam em desacordo com as regras da OMC, dando vitória ao pleito brasileiro (OMC, DS267).

¹² Em 2002, o Brasil e a Austrália solicitaram consultas com a União Europeia para tratar dos subsídios à exportação de açúcar oferecidos pelo bloco europeu a seus nacionais, o que distorcia o preço do açúcar no mercado internacional, beneficiando os exportadores europeus. Sem atingir um acordo, foi estabelecido o painel em 2004, com, novamente, vitória dos PEDs, Brasil e Austrália (OMC, DS265, 266, 283).

Gráfico 11 - Quantidade de disputas no OSC por Acordo (1995-maio/2016)

Fonte: *Chronological list of disputes cases*, OMC, 2016.

Em relação ao gráfico anterior, pode-se dizer que desde a criação da OMC, as disputas no OSC que envolvem os Acordos TBT e SPS são uma fração pequena do total de disputas que já ocorreram. Apesar disso, o OSC tem importante função em solucionar controvérsias entre os Membros. Mas, casos que envolvem os Acordos TBT e SPS são levados mais aos respectivos Comitês dos Acordos do que ao OSC.

2.2.1.3 Cooperação Regulatória

Fora do âmbito multilateral de comércio existem iniciativas, muitas vezes bilaterais, para a cooperação regulatória, que resultam em Acordos de Reconhecimento Mútuo (ARMs) ou em Acordos de Convergência Regulatória (ACRs) para regulamentos com o objetivo de reduzir os obstáculos ao comércio internacional. Esses acordos contribuem “[...] para a redução de despesas e a eliminação de procedimentos replicados quanto à avaliação, certificação e conformidade de um produto, processo ou serviço” (FARO; FARO, 2012, p. 300). “Tais custos seriam amplamente reduzidos, caso o produto pudesse ser submetido a apenas um teste e os resultados dos mesmos fossem aceitos por todos os mercados a que se destina” (OLIVEIRA, 2005, p. 304).

Existem duas dimensões para a cooperação regulatória, sendo uma horizontal (a coerência regulatória) e a outra vertical (a convergência regulatória) (THORTENSEN;

KOTZIAS, 2015, p. 6). A coerência regulatória envolve os ARMs, visto que “o foco está na compatibilização dos objetivos e dos resultados perseguidos pelos Estados em questão, permitindo que a autonomia regulatória nacional e a estrutura interna sejam preservadas” (THORTENSEN; KOTZIAS, 2015, p. 6).

A dimensão vertical, que envolve os ACRs “[...] implica em um maior grau de aproximação e comprometimento entre Estados, estabelecendo a uniformização entre regulações, ou seja, a adoção de uma regulação comum a todos os envolvidos” (THORTHENSEN; KOTZIAS, 2015, p. 6). Nesse caso, as estruturas internas nacionais não são totalmente preservadas, visto que é elaborado e adotado um regulamento comum que envolve todo o processo nacional em relação à adoção e implementação por meio das instituições regulatórias nacionais (THORTHENSEN; KOTZIAS, 2015, p. 6).

Os ARMs dependem da confiança entre os envolvidos, visto que se relacionam com “[...] a validade dos resultados formulados pelos organismos responsáveis pela certificação e demais atividades correlatas, em operação nos territórios, dos países envolvidos nessas iniciativas [...]” (FARO; FARO, 2012, p. 300). Assim, o reconhecimento mútuo se dá pelo estabelecimento de um acordo entre os Estados envolvidos para que os resultados de procedimentos de avaliação de conformidade sejam aceitos por serem iguais ou muito similares, apesar de seus procedimentos serem diferentes (OLIVEIRA, 2005, p. 304). Os ACRs, por sua vez, dependem mais da cooperação dos envolvidos para a criação de um regulamento que envolva as necessidades de todos.

Essas negociações podem ocorrer fora do âmbito da OMC, mas a Organização estimula essa ação para maior harmonização dos regulamentos, seja no âmbito dos Acordos TBT ou SPS. Quando ocorrem no âmbito da OMC, os ARMs e ACRs são entre os países, sejam eles PDs, PEDs ou PMDs. Porém, os ARMs são mais comuns entre PDs, que estão envolvidos no tema em diversos âmbitos, desde o final da década de 1980 (THORTHENSEN; KOTZIAS, 2015, p. 7). Além disso, os PDs tem maior facilidade para se adaptarem a um regulamento devido a sua capacidade financeira e tecnológica. Em relação à cooperação regulatória entre PEDs e PDs, a situação é mais complicada, pois, segundo Thorthensen e Kotzias (2015, p. 8):

[...] ainda restam enraizadas no debate críticas e preocupações relacionadas aos custos de transição que cada país terá que arcar na adoção de uma agenda regulatória comum, diante das diferenças existentes em termos de desenvolvimento, capacidade institucional e recursos disponíveis. As diferenças internas entre os países participantes podem levar, assim, a assimetrias na distribuição de ganhos imediatos, visto que a adaptação a um quadro regulatório comum tende a variar em termos de custo e tempo, conforme o grau de desenvolvimento e abertura do mercado em questão.

Essas iniciativas contribuem para mitigar as barreiras não tarifárias ao comércio, além de harmonizar os regulamentos existentes. Porém, atingir a cooperação regulatória no âmbito bilateral ou regional não é simples devido aos diferentes atores envolvidos, seus interesses e suas necessidades. Assim, a cooperação regulatória é mais difícil no âmbito multilateral devido à pluralidade de envolvidos, mas o tema vem sendo tratado cada vez mais de forma bilateral, regional e plurilateral por meio de Acordos como, por exemplo, no Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, em inglês)¹³ entre os Estados Unidos e a União Europeia.

2.2.1.4 A problemática dos Acordos TBT e SPS

Não é simples identificar quando regulamentos são barreiras comerciais devido à “dificuldade em se determinar se uma norma particular serve ao interesse público ou a interesses protecionistas” (PRAZERES, 2002, p. 69). Assim, “[...]os Estados, cientes da possibilidade de restringir o comércio e proteger suas indústrias através destes “objetivos legítimos”, tendem a se utilizar deles abusivamente, como forma dissimulada de obterem resultado diverso [...], o protecionismo” (PRAZERES, 2002, p. 63).

Os Acordos TBT e SPS possuem diversas falhas, dentre elas:

- Falta de participação dos países em desenvolvimento nos órgãos internacionais que estabelecem normas internacionais [...];
- Imposição de normas pelos países desenvolvidos, que não podem ser cumpridas pelos países em desenvolvimento, uma vez que não consideram fatores climáticos e geográficos, ou níveis tecnológicos [...] (RICHTER, 2000, p. 343-344).

Além do fato de que a participação dos Estados em instituições internacionais normalizadoras ser baixa e de que os regulamentos, muitas vezes, são rigorosos além do necessário, prejudicando os exportadores, a transparência em relação a medidas TBT e SPS também é muito pequena. Isso ocorre porque muitas medidas não são notificadas no Secretariado da OMC, conforme estabelecido pelos dois Acordos. Isso faz com que o exportador tenha maiores prejuízos, pois no momento da exportação não tem conhecimento do novo requisito para o determinado produto e, desse modo, seu produto não pode entrar no destino.

¹³ O TTIP vem sendo negociado em três grandes vertentes: (1) acesso a mercados, para que os europeus e americanos tenham melhor acesso aos respectivos mercados em relação a bens e serviços; (2) cooperação regulatória para amenizar e aproximar as estruturas regulatórias de ambas as partes e, assim, diminuir barreiras comerciais; e (3) regras para facilitar as exportações, importações e investimentos. O objetivo do Acordo é de reduzir as barreiras não tarifárias, além de aproximar os sistemas regulatórios dos dois países envolvidos, criando melhores condições para que os Estados Unidos e a União Europeia melhorem as práticas regulatórias globais (KOMMERSKOLLEGIUM, 2015, p. 9).

Para melhorar a efetividade dos Acordos, a notificação de regulamentos e da solução de STCs deveria ser mais incentivada na OMC. Além disso, Richter (2000, p. 343-344) propõe duas outras medidas:

- [...] Aumentar o intercâmbio entre países desenvolvidos e em desenvolvimento no sentido de estabelecer o reconhecimento mútuo, sem que os países desenvolvidos apenas imponham suas normas sem considerar o impacto e as reais necessidades do estabelecimento das mesmas;
- [...] Incluir no Acordo um dispositivo que estabeleça claramente que as instituições internacionais de normalização devem cumprir o Código de Boa Conduta.

A maior fragilidade e complexidade desses Acordos encontram-se na dificuldade de identificar as medidas por elas abrangidas como barreiras comerciais. Isso se deve ao fato de que “[...] as medidas apresentam caráter ambíguo – são necessárias na medida em que podem garantir a preservação da vida e a saúde; por outro lado, são repudiadas na proporção em que se prestam a dissimular interesses protecionistas” (PRAZERES, 2002, p. 88). É necessária muita cautela ao analisar medidas TBT e SPS para verificar se se constituem como obstáculos ao comércio internacional.

O fato de que, na maioria das vezes, medidas TBT podem ser observadas (nos rótulos e embalagens, por exemplo), ao contrário de medidas SPS (no caso de substâncias proibidas ou em relação a sua quantidade em produtos, por exemplo) faz com que as segundas, respectivamente, tenham potencial problemático, conforme aborda Oliveira (2005, p. 384):

Diante do papel que as medidas sanitárias e fitossanitárias assumiram no comércio internacional e da preocupação crescente de que tais medidas impeçam o acesso a mercados, é muito provável que na consideração do tema nas futuras negociações multilaterais do comércio, os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento se enfrentem. Os primeiros preocupados com os interesses de seus consumidores quanto à qualidade e ao controle dos produtos, pressionados por interesses ou *lobbies* das corporações transnacionais e temerosos da potencial competitividade de alguns países em desenvolvimento; e os segundos, cientes do fato de que as medidas sanitárias e fitossanitárias representam barreiras significativas à exportação de seus produtos, por bloquearem o acesso aos mercados estrangeiros, e carentes de capacidade estrutural e de informações. Esse panorama se agrava em razão de recentes ocorrências de ameaças atuais e potenciais à saúde e à vida humana, animal e vegetal, sem prejuízo dos danos causados às economias nacionais, tais como as zoonoses que tiveram repercussão mundial (vaca louca e febre aftosa, gripe do frango) ou de polêmicas considerações referentes à biotecnologia (organismos geneticamente modificados, hormônios, clonagem etc), somadas ao consequente recurso ao princípio da precaução e na adoção de medidas sanitárias e fitossanitárias.

Então, essa problemática em relação a medidas SPS, dado o aumento da preocupação mundial com a saúde humana, vegetal e animal, levou ao incremento do papel do setor privado na criação de normas e, então, houve a proliferação de instituições de normalização privadas. Atualmente, há um novo tipo de barreira não tarifária similar às barreiras técnicas e às barreiras sanitárias e fitossanitárias, mas que envolvem ainda mais o setor privado e o

consumidor: os *standards* privados. O aparecimento de novas formas de barreiras não tarifárias é um desafio para a Organização e uma ameaça para os países exportadores de produtos agrícolas e agroindustriais (BARRAL; LIMA, 2007, p.73).

3 OS STANDARDS PRIVADOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

O protecionismo, seja ele qual for, é um tema que sempre esteve na pauta do comércio internacional e, por isso, é necessário conhecer as novas estratégias utilizadas para se proteger determinado mercado (LOCATELLI, 2002, p. 89). Os consumidores, principalmente nos países industrializados, estão cada vez mais preocupados com a qualidade e segurança dos produtos disponíveis no mercado (TRIENEKENS; ZUURBIER, 2008, p. 107). Assim, a proteção ao consumidor vem se tornando um instrumento hábil por meio da criação de *standards* pelo setor privado (LOCATELLI, 2002, p. 89).

Os *standards* privados diferem-se dos regulamentos por serem estabelecidos por entes privados. Apesar de serem voluntários, podem se tornar mandatórios devido às condições e ao funcionamento do mercado, ou seja, “podem se tornar “quase mandatórios” se grandes empresas ou seus grupos exigem a certificação de produtos para que esses possam fazer parte de sua cadeia de suprimentos” (AMARAL, 2014, p. 6).

3.1 Protecionismo privado: a definição dos *standards* privados

Por *standard* privado entende-se requisitos técnicos para produtos e métodos e processos de produção estabelecidos por agentes privados – ONGs, coalizões de empresas e até mesmo empresas (AMARAL, 2015, p. 1). “Entidades não estatais passaram, dessa forma, a complementar e, algumas vezes, substituir a atuação regulatória do Estado” (AMARAL, 2015, p. 1), contribuindo, assim, para uma governança privada (AMARAL, 2014, p. 209).

A proliferação desses *standards* se deve por diversos fatores, conforme o trecho abaixo:

[...] a) globalização das cadeias de produção; b) maior conscientização por parte dos consumidores a respeito da qualidade e da segurança de alimentos e dos impactos ambientais decorrentes do consumo; c) transição para uma governança cada vez mais privada em razão da falta de *expertise* e recursos financeiros por parte do governo para lidar com questões cada vez mais complexas; d) concentração das indústrias; e e) alterações regulatórias nos principais mercados desenvolvidos (ITC, 2011; FAO, 2007 apud AMARAL, 2014, p. 7).

Além desses fatores, também devem ser considerados os impasses da Rodada Doha no contexto da OMC, os novos acordos preferenciais e os mega acordos¹⁴ (THORTENSEN; KOTZIAS, 2015, p. 1).

¹⁴ Por mega acordos entende-se acordos de comércio que abrangem grande parcela do comércio mundial e, então, podem impactar negativamente as demais economias (THORSTENSEN; FERRAZ, 2014, p. 60).

Para Thorthensen e Kotzias (2015, p. 2), os *standards* privados trazem novos obstáculos que desafiam as teorias tradicionais das Relações Internacionais, pois essas barreiras podem não ser eliminadas pelas negociações entre Estados, visto que envolvem o setor privado.

De acordo com Unnevehr (2000, p. 231), os *standards* privados surgiram, principalmente, em países industrializados e desenvolvidos, visto que, na maioria das vezes, empresas e produtores desses países tem maior capacidade, capital, tecnologia, entre outros fatores para se adaptarem a novos modos e métodos de produção e de comercialização. Além disso, os consumidores de tais PDs tornaram-se mais atentos em relação aos riscos relacionados ao consumo de alimentos, principalmente de alimentos frescos.

Os *standards* privados se destacam na União Europeia devido às diferenças regulatórias entre seus países membros (ESBJERG; BRUUNM, 2003 apud TRIENEKENS; ZUURBIER, 2008, p. 110). A consolidação do bloco deu origem ao mercado único europeu por meio do Acordo Schengen, que estabeleceu o fim das fronteiras nacionais, ou seja, a livre circulação de bens, pessoas, serviços e capitais entre os países que fazem parte do Acordo (COMISSÃO EUROPEIA, 2016). Ficaram de fora do Acordo o Reino Unido, a Irlanda, a Bulgária, a Romênia, o Chipre e a Croácia (COMISSÃO EUROPEIA, 2016).

Apesar de não ser universal entre os membros do bloco europeu, o Acordo Schengen traz diversos benefícios ao comércio entre os Estados membros, conforme abordado pela Comissão Europeia (2016):

Para criar um mercado único, foram abolidas centenas de barreiras técnicas, jurídicas e burocráticas que entravavam o comércio livre e a livre circulação entre os países da UE. Isto permitiu a expansão dos negócios das empresas, o que reforçou a concorrência, contribuindo para baixar os preços e aumentar as possibilidades de escolha dos consumidores [...]. Simultaneamente, a UE procura garantir que a livre circulação não afete os princípios da concorrência leal, da proteção dos consumidores e da sustentabilidade ambiental, contando para esse efeito com a ajuda das diferentes autoridades de concorrência e autoridades reguladoras europeias.

Porém, como citado, nem todos os membros da União Europeia fazem parte do Acordo Schengen, o que, por um lado, dificulta o comércio entre todos os países do bloco. Com a construção do bloco europeu e do referido Acordo, envolvendo diversos Estados, a busca de um padrão entre todos do bloco facilitava a circulação dos produtos, principalmente intrabloco, mesmo com as diferenças regulatórias entre os Estados.

A saída encontrada pelo setor privado foi, então, a criação de *standards* privados, como por exemplo o GlobalG.A.P., que, conforme será exposto posteriormente, foi uma iniciativa que abrangeu varejistas britânicos, que não fazem parte do mercado único europeu.

Assim, os *standards* privados eram, em um primeiro momento, um meio de governança do mercado europeu, que se estendeu para a esfera internacional dado o incremento do comércio internacional (AMARAL, 2014, p. 2010). A tabela 3 demonstra o incremento da oferta de esquemas privados de certificação na União Europeia.

Tabela 3 - Oferta de esquemas privados de certificações na União Europeia

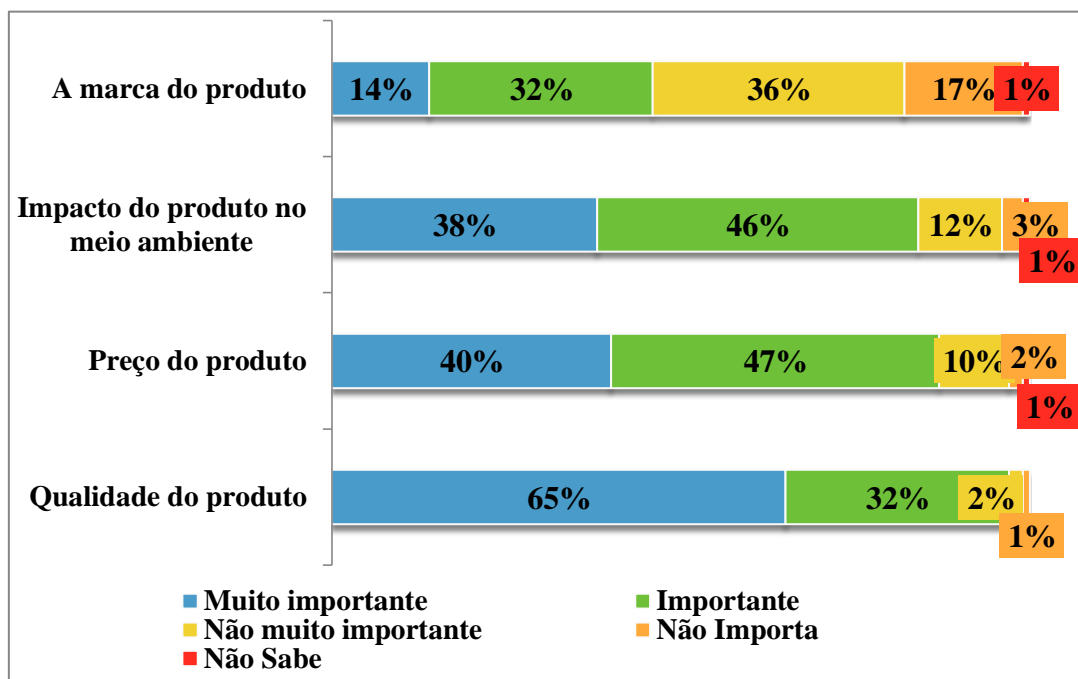
Ano	Quantidade de esquemas
1965	1
1980	5
1995	37
2010	181

Fonte: Comissão Europeia, 2010 (In THORSTENSEN; KOTZIAS, 2015, p. 20).

De acordo com a Comissão Europeia, a oferta de esquemas privados de certificação no bloco europeu cresceu significativamente desde 1965 até 2010, vide tabela anterior (THORSTENSEN; KOTZIAS, 2015, p. 20), confirmando a proliferação de *standards* privados no continente europeu.

Ademais, o estudo *Attitudes of Europeans Towards Building the Single Market for Green Products*, publicado pela Comissão Europeia em 2013, com um universo de aproximadamente 25 mil cidadãos europeus consultados, constatou os aspectos considerados pelos consumidores ao adquirirem produtos, conforme o próximo gráfico.

Gráfico 12 - Principais fatores que influenciaram os consumidores europeus na aquisição de mercadorias em 2012 na União Europeia



Fonte: *Attitudes of Europeans Towards Building the Single Market for Green Products*, Comissão Europeia, 2013.

Em 2012, o fator mais importante identificado pelos consumidores ao adquirir certo bem foi a qualidade do produto, seguido do preço, do impacto do produto no meio-ambiente e a marca do produto. Então, percebe-se que, de fato, o consumidor europeu preocupa-se em relação à segurança e qualidade dos produtos que adquire.

Ademais, a União Europeia possui um programa multianual para o consumidor por meio do regulamento EU Nº 254/2014, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2014 e é válido até 31 de dezembro de 2020. Tal programa tem como objetivo geral, de acordo com o artigo 2, assegurar um nível elevado de proteção ao consumidor, empoderando-o e colocando-o no coração do mercado interno para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo.

Essa legislação estabelece, em seu preâmbulo, conforme excerto abaixo:

(6) A eliminação das barreiras injustificadas e desproporcionadas que subsistem ao funcionamento adequado do mercado interno e a melhoria do crédito e da confiança dos cidadãos no sistema, nomeadamente quando fazem compras além-fronteiras, são fundamentais para a realização do mercado interno. A União deverá procurar criar condições adequadas para conferir mais poder aos consumidores, dotando-os de ferramentas, conhecimentos e competências suficientes para tomarem decisões ponderadas e informadas e aumentando a sua sensibilização (REGULATION (EU) 254/2014).

Entende-se que o bloco europeu é o responsável pela complementação da política de seus membros para que não se tornem barreiras que afetem o funcionamento do mercado interno. Nesse sentido, o bloco também deve ser responsável por ações privadas que possam limitar a escolha dos consumidores, como no caso dos *standards* privados, já que podem influenciar na oferta de determinados produtos em certo mercado.

Existem opiniões divergentes entre os países desenvolvidos, países em desenvolvimento e os subdesenvolvidos. De acordo com Martinez e Poole (2004, p. 245), para os PDs, os *standards* privados são uma forma de promover a competitividade. Porém, os *standards* privados são considerados, na maioria das vezes, como barreiras comerciais para PEDs e PMDs, pois, apesar de terem objetivos legítimos, autores como Unnevehr (2000, p. 231) acreditam que os PEDs e PMDs apresentam maior dificuldade para se adaptarem às exigências impostas pelos diferentes países em relação aos selos de certificação que compõem tais *standards*, o que pode ser um desafio para os exportadores desses países. Além disso, os *standards* privados podem ser mais rigorosos que regulamentos (AMARAL, 2014, p. 18).

Os regulamentos devem ser de acordo com as regras multilaterais de comércio, enquanto *standards* privados não se relacionam, em princípio, com as regras da OMC que, até o momento, só lidou com ações relacionadas à Estados (AMARAL, 2014, p. 215). Entretanto, o tema já foi levantado na OMC.

3.2 *Standards* privados: o GlobalG.A.P.

O GlobalG.A.P., que se originou em 1997 como EurepG.A.P., é uma iniciativa de varejistas britânicos em conjunto com supermercados europeus, conscientes com as preocupações crescentes dos consumidores da Europa Ocidental em relação à segurança do produto, impacto ambiental e saúde, segurança e bem estar dos trabalhadores e dos animais. Almeja-se a harmonização de seus *standards* e procedimentos para desenvolver um sistema independente de certificação para Boas Práticas Agrícolas (BPAs) (GlobalG.A.P, 2016).

Esse mecanismo é uma maneira de reduzir os custos dos produtores europeus devido à tentativa de harmonização de certificados de BPAs no continente. Dada a globalização, os certificados do GlobalG.A.P. se expandiram pelo globo e tem presença em mais de cem países. Por isso, a instituição deixou de ser EurepG.A.P. para se chamar GlobalG.A.P. em 2007 (GlobalG.A.P, 2016).

O GlobalG.A.P. oferece dois serviços: esquemas de certificação e o Sistema GlobalG.A.P.. O primeiro consiste na certificação para três escopos de produção - cultivo,

pecuária e aquicultura –, contando com 16 *standards*, que não são disponíveis para o público em geral. O segundo é um conjunto de mecanismos que asseguram o desenvolvimento, a implementação, a melhoria, a integridade, a transparência e a harmonizações dos *standards* (GlobalG.A.P, 2016).

A instituição é composta por Comitês Técnicos, Comitês de Stakeholders, Comitê de Organismos de Certificação, Conselho e Secretariado, que são, juntos, os responsáveis pela criação dos *standards* por meio da colaboração, consultas e comunicação entre as áreas (GlobalG.A.P, 2016).

Tem-se a demanda, por exemplo, por parte de varejistas britânicos, de *standard* GlobalG.A.P. de bananas provenientes de São Vicente e Granadinas, ex-colônia britânica.

3.2.1 As exportações de bananas de São Vicente e Granadinas

Desde a metade do século XX, as bananas tornaram-se o principal produto exportado por São Vicente e Granadinas e, apesar das dúvidas de autoridades britânicas sobre a qualidade do produto e a habilidade de exportar da ilha, encorajaram esse comércio por acreditarem que isso poderia trazer estabilidade política e social ao país. Além disso, os britânicos poderiam obter o produto ainda mais barato por adquirirem de uma ex-colônia (AASPRONG, 2013, p. 95).

Por muitos anos, a indústria de bananas teve um status especial, visto que a União Europeia permitia que ex-colônias britânicas e francesas da África (notadamente Camarões), do Caribe e ilhas do pacífico exportassem para a Europa quantas bananas quisessem (tradução nossa) (FOUDA, 2012, p. 353).

Assim, as bananas da ilha possuíam tarifa zero para entrar no mercado britânico. No período do GATT 1947, a partir da década de 1970, a União Europeia manteve o seu sistema Geral de Preferências (SGP), criado de acordo com as recomendações da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), para facilitar as exportações de PEDs e PMDs para o bloco europeu por meio da redução tarifária (COMISSÃO EUROPEIA, 2012, p. 2). Sendo assim, São Vicente e Granadinas foi beneficiário do SGP europeu até 2013.

Conforme a demanda europeia, tornou-se necessário melhorar a qualidade do produto exportado. Assim, o governo britânico ameaçou retirar o tratamento preferencial (GROSSMAN, 1994 apud AASPRONG, 2013, p. 95). Apesar disso, os britânicos continuaram a apoiar os exportadores da ilha por meio de esforços para instruir os fazendeiros

como tornar a produção mais viável, segura e com melhor qualidade (AASPRONG, 2013, p. 95).

Com a integração dos países europeus diante da formação da União Europeia, na década de 1990, a indústria de banana de São Vicente e Granadinas sentiu-se ameaçada, visto que a política comercial do bloco seria unificada e, assim, poderiam perder suas preferências tarifárias (AASPRONG, 2013, p. 95-96). Desse modo, para que todos os fazendeiros exportassem produtos de boa qualidade, o governo do país, em conjunto com associações de produtores de bananas, criou um programa que resultou, em 1994, na empresa *Windward Islands Banana Development Company* (WIBDECO), que lançou, em 1996, um sistema próprio de certificações, o *Certified Growers Programme* (CGP) (AASPRONG, 2013, p. 96). Tal certificado envolvia práticas higiênicas, processo adequado de embalar e a disponibilidade de uma estrada para ir à fazenda (LEWIS, 1998; CLISSOLD, 2001 apud AASPRONG, 2013, p. 96). A União Europeia, por sua vez, passou a auxiliar a empresa, especialmente aqueles fazendeiros certificados ou em vias de obter a certificação (AASPRONG, 2013, p. 96).

Entretanto, a União Europeia passou a desenvolver seus próprios regulamentos, tendo-se como exemplo o *Food Safety Act* de 1990, que era mais criterioso em relação à segurança alimentar do que o CGP da WIBDECO e, além disso, os *standards* privados ganharam força no continente europeu (AASPRONG, 2013, p. 96). Nesse sentido, foi criado um *standard* para frutas e vegetais pelo, ainda, EurepG.A.P., que passou a ser exigido por diversos importadores no Reino Unido (AASPRONG, 2013, p. 97). Isso fez com que a WIBDECO considerasse os requisitos do EurepG.A.P. para não perder acesso ao mercado europeu, já que a pauta exportadora do país na época era basicamente de bananas e o principal importador do produto era o Reino Unido.

O *standard* EurepG.A.P., ainda mais criterioso que o CGP, era um desafio para pequenos fazendeiros exportadores, visto que o investimento para se atender aos requisitos era muito alto (AASPRONG, 2013, p. 97). Em 2004, o primeiro produtor da ilha obteve a certificação EurepG.A.P. e, posteriormente, em 2010, aproximadamente mil exportadores tinham o certificado, demonstrado que o processo de adesão ao *standard* foi lento (AASPRONG, 2013, p. 97).

A próxima tabela demonstra as exportações de banana de São Vicente e Granadinas para o Reino Unido, principal importador do produto, a partir de 2001, visto que a ferramenta utilizada com os dados de comércio exterior só possui tais dados a partir de 2001.

Tabela 4 - Principais exportadores de banana para o Reino Unido em 2001

Exportadores		Exportações de banana para o Reino Unido (em US\$ milhões)															Variação %
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2001-2015
Mundo		451,3	495,7	534,7	569,9	624,4	608,7	738,1	733,2	749,3	762,9	849,9	810,1	840,4	830,3	834,1	85%
1	Costa Rica	65,9	101,1	98,1	110,1	93,9	112,1	151,1	126,8	129,1	144,8	138,0	87,0	105,5	137,9	113,8	73%
2	Colômbia	38,6	34,7	43,1	51,7	65,8	62,3	119,6	183,6	184,5	166,3	179,2	205,3	217,5	215,4	235,6	510%
3	Camarões	36,8	57,0	114,0	132,2	121,7	75,9	62,3	52,5	58,8	36,1	36,7	33,7	38,2	27,0	29,2	-21%
4	Jamaica	29,8	28,1	24,6	13,9	5,7	14,9	9,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100%
5	República Dominicana	27,4	39,4	42,1	42,7	73,0	103,5	132,2	112,3	116,6	164,2	185,0	179,8	175,4	176,0	173,1	532%
6	Belize	24,4	17,7	35,7	43,5	54,6	42,5	40,3	46,8	51,7	56,3	50,6	59,1	53,1	56,6	53,2	118%
7	Honduras	23,7	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	3,9	3,6	0,5	1,2	0,5	0,4	0,2	0,1	0,2	-99%
8	Santa Lúcia	21,7	33,0	23,7	34,7	22,8	30,1	26,1	32,0	28,1	19,4	5,5	10,4	10,5	7,9	7,0	-68%
9	São Vicente e Granadinas	19,2	21,8	15,2	19,6	12,9	14,1	12,3	7,4	6,3	3,4	0,7	0,6	0,2	0,0	0,0	-100%
10	Suriname	17,5	3,7	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100%

Fonte: Trade Map, 2016

Percebe-se que em 2001, São Vicente e Granadinas ocupavam a nona posição no ranking dos principais exportadores de banana para o Reino Unido. Tais dados confirmam a importância do mercado britânico para os exportadores da ilha, mas as exportações de banana no total e para o Reino Unido chegaram a zero em 2015.

Segundo Vásquez (2007), a política comercial da União Europeia em relação às importações de bananas “buscou preservar os compromissos assumidos por alguns de seus Membros com países da África, Caribe e Pacífico”, o que não foi bem visto pelos Estados Unidos, Equador, Guatemala e México. Isso fez com que tais países recorressem ao OSC, em 1996, alegando que as importações de banana da União Europeia iam contra algumas normativas da OMC (OMC, DS27, 2016), já que os países da África, do Caribe e do Pacífico recebiam redução dos direitos aduaneiros, enquanto os mesmos eram cobrados nas importações de bananas da América Latina (PARLAMENTO EUROPEU, 2011).

O caso desencadeou o episódio conhecido como a “guerra das bananas”, uma vez que o OSC julgou procedente as reclamações desses países e autorizou os Estados Unidos, assim como o Equador, a elevarem suas tarifas de importações sobre diversos produtos europeus como forma de retaliação à não conformidade das preferências tarifárias concedidas aos países caribenhos a luz das regras da OMC (FOUDA, 2012, p. 353-354).

A postura norte-americana fez com que a União Europeia tivesse que alterar suas regras para a importação de bananas, visto que esse fluxo comercial com os países do Caribe era ínfimo perto do fluxo comercial mantido entre o bloco europeu e os Estados Unidos (FOUDA, 2012, p. 353-354). Isso prejudicou a economia dos países do Caribe beneficiados pelas preferências tarifárias, uma vez que a população desses países dependia da indústria de banana como fonte de necessidades básicas, como alimentos, moradia e educação (FOUDA, 2012, p. 354), mas, para a União Europeia, a melhor saída seria mudar essas políticas para não sofrer retaliação norte-americana, conforme trecho abaixo:

A União Europeia concordou então em reduzir os impostos aduaneiros sobre as bananas latino-americanas, o que deverá significar uma diminuição do preço pago pelos consumidores, na medida em que se espera que a concorrência entre os produtores dos países ACP e da América Latina se intensifique. Por outro lado, as multinacionais norte-americanas passarão a ter acesso facilitado ao mercado da União Europeia, o que deverá corresponder a um aumento dos lucros. Em contrapartida, os produtores de bananas dos países ACP e da América Latina irão ver a sua quota de mercado e os respectivos lucros reduzidos (PARLAMENTO EUROPEU, 2011).

Em 2008, foi assinado o Acordo de Parceria Econômica entre o CARIFORUM¹⁵, que abrange São Vicente e Granadinas, e a União Europeia (COMISSÃO EUROPEIA, 2012, p. 18). O Acordo visa integrar os dois blocos por meio da integração regional, cooperação econômica e boa governança (UNIÃO EUROPEIA, 2008, p. 5) ao estabelecer tarifa zero para as exportações dos países do CARIFORUM para a União Europeia, visto que para os produtos sensíveis, a liberalização será gradual em 25 anos (COMISSÃO EUROPEIA, 2016). Devido a esse Acordo, São Vicente e Granadinas deixou de ser beneficiário do SGP europeu em 2013.

Em relação às bananas, no artigo 42 do Acordo, as partes se comprometeram a realizar consultas prévias sobre as novas políticas comerciais que possam impactar na competitividade de produtos agrícolas, dentre eles as bananas (UNIÃO EUROPEIA, 2008, p. 16). Além disso, no Acordo, as bananas têm tarifa zero para ingressar na União Europeia e há uma Declaração Conjunta sobre o produto, que ressalta a importância das exportações de bananas para diversos países do CARIFORUM, bem como reconhece a necessidade do bloco europeu de manter as preferências tarifárias para a entrada de bananas na União Europeia (UNIÃO EUROPEIA, 2008). Tal medida pode ser encarada como uma proteção europeia para evitar futuros questionamentos na OMC relacionados às importações de bananas.

Posteriormente, em 2011, a União Europeia celebrou o Acordo de Genebra sobre o Comércio de Bananas entre a União Europeia e o Brasil, a Colômbia, a Costa Rica, o Equador, a Guatemala, a Honduras, o México, a Nicarágua, o Panamá, o Peru e a Venezuela para facilitar a venda de bananas desses países ao bloco europeu (PARLAMENTO EUROPEU, 2011), o que demonstra o benefício concedido também a alguns países da América Latina.

De acordo com Fouda (2012, p. 354), a União Europeia concordou em importar mais bananas produzidas na América Latina por grandes empresas norte-americanas, o que pode explicar o Acordo assinado em 2011 com diversos países da América Latina, ainda como consequência da disputa comercial na OMC, já que o Equador, a Guatemala, a Honduras e o México, países que recorreram ao OSC juntamente com os

¹⁵ O CARIFORUM é o Fórum dos Estados Caribenhos que abrange Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, República Dominicana, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, São Cristóvão e Névis, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname e Trindade e Tobago. O Fórum foi estabelecido nos anos 90 com os objetivos de: (i) gerir e coordenar o diálogo político entre seus participantes e a União Europeia; (ii) promover a integração e a cooperação no Caribe; (iii) coordenar a alocação de recursos; (iv) prover orientações técnicas e assistência aos Membros; e (v) oferecer suporte para a participação efetiva do CARIFORUM no Acordo com o bloco europeu (Caricom).

Estados Unidos, são beneficiários do Acordo. Esse Acordo foi uma maneira de acabar com a “guerra das bananas”. Por outro lado, alguns deputados europeus votaram contra o Acordo, já que “[...] prejudica os direitos fundamentais dos pequenos produtores e reforçar a posição de monopólio detida pelas grandes empresas multinacionais dos EUA, que controlam o mercado das bananas nos países da América Latina” (PARLAMENTO EUROPEU, 2011).

Devido ao caso no OSC sobre as importações de bananas da União Europeia, o bloco mudou suas políticas comerciais relacionadas ao produto e, para que não fosse questionado novamente na OMC, assinou acordos comerciais com os exportadores de bananas do Caribe para o mercado europeu. Porém, São Vicente e Granadinas, cujo principal destino de suas exportações de bananas era o Reino Unido, foi afetado pela maior concorrência, já que outros países além do Caribe passaram a ser beneficiados por preferências tarifárias. Ademais, as exportações do país também foram afetadas pelas exigências do EurepG.A.P..

3.2.2 Os standards privados na OMC

Os *standards* privados foram tratados na OMC pela primeira vez na reunião do Comitê SPS de 29 e 30 de junho de 2005 por meio de um STC levantado por São Vicente e Granadinas, conforme documento da Organização (OMC, G/SPS/R/37/Ver.1, 2005, p.6). Para o país, a assistência que a Comunidade Europeia oferecia aos exportadores de bananas e outros produtos agrícolas frescos beneficiou significativamente as exportações locais com destino ao mercado europeu. Porém, a certificação EurepG.A.P. introduzida em 1997 e que depois tornou-se GlobalG.A.P. passou a ser uma condição para o comércio entre São Vicente e Granadinas e o Reino Unido.

Ademais, a delegação do país caribenho alegou que medidas SPS deveriam ser introduzidas por governos e não por entidades privadas ou ONGs e que algumas medidas do EurepG.A.P. eram, claramente, do escopo do Acordo SPS. Assim, questionaram se essas medidas eram da Comunidade Europeia ou se eram requisitos da iniciativa privada.

A Jamaica também indicou que estava tendo problemas com os requisitos do EurepG.A.P. relacionados às frutas frescas e vegetais, o que prejudicava as exportações do país para o bloco europeu. Questionou à delegação da Comunidade Europeia quais

os possíveis tratamentos pertinentes para a situação, seja por parte do bloco ou dos afetados por tais *standards*.

O representante da Comunidade Europeia respondeu, então, que o EurepG.A.P. não fazia parte da Comunidade e de nenhum Estado membro, ou seja, esclareceu que era uma iniciativa privada representando os interesses dos principais varejistas do bloco. Assim, de maneira alguma as exigências do EurepG.A.P. poderiam ser identificadas como exigências da Comunidade Europeia e, além disso, como não conflitavam com a legislação do bloco, a Comunidade não poderia fazer nada a respeito.

Como solução, propôs que os PEDs, especialmente os PMDs, discutissem o problema com ONGs, já que os *standards* do EurepG.A.P. os preocupavam e que o acúmulo desses *standards* constituiu uma oportunidade para enfatizar o valor dos regulamentos, já que os *standards* privados, às vezes, demandam muito mais.

Outros países tais como o Peru, o México, o Equador e a Argentina contestaram a resposta da Comunidade Europeia. Em geral, ressaltaram que os *standards* do EurepG.A.P. se relacionavam com o Acordo SPS, principalmente com o artigo 13, que aborda que é dever do Estado assegurar que entidades governamentais e não-governamentais adotem medidas corretamente, sem distorcer e prejudicar o comércio; e com o Anexo 3 do Acordo TBT, que estabelece um código de boa conduta para instituições não-governamentais que consolidam *standards* privados.

Em segundo momento, o tema foi tratado na reunião do Comitê SPS de 11 e 12 de Outubro de 2006 (OMC, G/SPS/R/43, p. 11). São Vicente e Granadinas indicou que suas preocupações como a problemática do EurepG.A.P. ainda eram as mesmas, ou seja, nenhuma providência foi tomada pela OMC e nem pela Comunidade Europeia. Ademais, os custos referentes ao *standard* questionado eram cada vez maiores, especialmente para pequenos fazendeiros em pequenas e vulneráveis economias.

As próximas tabelas mostram o desempenho das exportações de São Vicente e Granadinas e das importações da União Europeia, desde 2001 até 2015.

Tabela 5 - Principais exportadores de banana para a União Europeia em 2015

#	Exportadores	Importações de banana da União Europeia (em US\$ milhões)														Participação nas importações totais			
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2005	2011	2015
	Total	3.071,9	3.317,3	3.931,6	4.584,0	5.021,5	5.047,6	5.875,5	6.888,1	6.278,1	5.834,9	6.304,5	5.876,7	6.578,3	6.658,1	6.025,8	100,0%	100,0%	100,0%
1	Colômbia	425,8	524,1	634,8	786,2	937,2	978,2	1.144,7	1.555,1	1.486,3	1.307,2	1.355,8	1.271,9	1.413,9	1.298,2	1.310,5	18,7%	21,5%	21,7%
2	Equador	648,6	760,0	868,8	974,7	1.203,5	1.095,9	1.245,9	1.532,7	1.396,2	1.264,8	1.440,9	1.306,9	1.342,1	1.416,8	1.166,3	24,0%	22,9%	19,4%
3	Costa Rica	527,1	572,8	715,6	853,3	717,4	808,7	1.075,2	1.093,8	861,4	814,3	867,5	892,7	962,3	1.005,0	862,0	14,3%	13,8%	14,3%
4	República Dominicana	64,1	82,6	88,4	98,1	135,9	164,3	199,6	187,6	274,0	371,6	402,3	364,5	412,2	436,0	413,5	2,7%	6,4%	6,9%
5	Camarões	197,2	168,9	244,0	236,2	276,2	273,7	257,9	365,6	296,0	249,5	273,7	259,7	327,5	345,6	353,2	5,5%	4,3%	5,9%
6	Costa do Marfim	166,6	147,7	219,3	249,0	214,0	229,6	236,2	279,6	243,6	254,1	212,4	221,5	289,9	334,7	308,6	4,3%	3,4%	5,1%
7	Panamá	264,9	331,0	359,2	417,8	389,0	336,8	439,2	326,2	209,2	187,4	151,4	189,5	211,3	226,8	135,3	7,7%	2,4%	2,2%
8	Peru	0,7	4,2	4,0	10,2	17,7	31,1	48,7	58,5	86,2	92,1	90,9	99,7	178,8	117,2	105,3	0,4%	1,4%	1,7%
9	Belize	27,1	21,9	41,9	43,6	59,0	44,5	45,9	62,8	66,1	67,5	63,4	77,2	71,6	74,7	73,9	1,2%	1,0%	1,2%
10	Guatemala	2,8	0,6	3,1	1,8	1,6	22,7	12,1	10,6	4,5	1,9	1,6	2,3	11,5	23,3	55,5	0,0%	0,0%	0,9%
	...																		
13	México	0,3	0,8	0,6	3,6	2,9	0,8	0,3	2,8	16,4	8,3	8,2	16,1	45,5	46,3	42,7	0,1%	0,1%	0,7%
22	Brasil	7,6	18,7	26,2	30,5	43,8	58,3	65,6	55,9	55,7	62,7	35,5	36,4	37,1	26,2	13,8	0,9%	0,6%	0,2%
31	Nicarágua	1,8	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,2	0,0%	0,0%	0,1%
33	Honduras	70,1	26,6	22,3	36,4	46,8	23,9	29,2	30,5	13,5	16,7	18,8	3,9	5,1	2,8	2,9	0,9%	0,3%	0,0%
79	Venezuela	12,2	10,7	19,2	38,2	27,8	20,9	12,8	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,6%	0,0%	0,0%
82	São Vicente e Granadinas	19,8	22,9	15,5	19,9	13,0	14,1	12,3	7,4	6,3	3,4	0,7	0,6	0,2	0,0	0,0	0,3%	0,0%	0,0%

Fonte: Trade Map, 2016

Tabela 6 - Principais importadores de bananas de São Vicente e Granadinas em 2015 (em US\$ milhões)

Importadores	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Taxa de crescimento 2014/2001
Mundo	14,4	16,7	5,2	14,0	12,8	11,2	11,7	8,3	7,8	5,9	1,2	1,5	1,7	1,1	-92,4%
1 Barbados	0,6	1,2	1,1	1,2	1,1	0,9	0,8	0,9	0,9	0,8	0,4	0,7	1,1	0,7	7,6%
2 Trindade e Tobago	0,6	0,6	0,7	0,8	0,9	1,1	1,6	3,2	3,9	2,0	0,4	0,4	0,5	0,4	-41,4%
3 Estados Unidos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2700,0%
4 Ilhas Virgens Britânicas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-50,0%
5 São Cristóvão e Névis	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-80,0%
8 Reino Unido	13,0	14,7	3,3	11,8	10,2	9,0	9,2	4,1	2,8	2,9	0,3	0,2	0,1	0,0	-100,0%

Fonte: TradeMap, 2016

Tabela 7 - Principais produtos exportados por São Vicente e Granadinas em 2015 (em US\$ milhões)

SH6	Produto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Part. 2001	Part. 2015
	TOTAL	44,6	39,3	37,9	36,6	39,9	38,1	47,7	52,2	49,1	41,5	38,4	43,0	50,6	49,7	203,0	100,0%	100,0%
8903	Iates e outros barcos/embarcações de recreio ou de esporte	3,7	0,0	0,2	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1	0,3	106,5	8,2%	52,5%
2711	Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	44,4	0,0%	21,8%
8901	Embarcações para o transporte de pessoas ou de mercadorias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,4	0,0%	3,1%
2203	Cerveja feita de malte	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	1,1	2,3	3,5	3,6	5,6	0,2%	2,7%
1101	Farinhas de trigo ou de mistura de trigo com centeio (méteil)	6,1	4,5	4,7	4,9	5,1	5,0	5,9	7,9	8,5	8,6	10,3	11,6	12,9	13,2	5,4	13,6%	2,7%
8708	Partes e acessórios dos veículos automóveis	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	2,7	0,0%	1,3%
0303	Peixes congelados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	2,5	0,0%	1,3%
8407	Motores de pistão, alternativo ou rotativo, de ignição por centelha (motores de explosão)	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,3	0,1	0,3	0,1	0,3	0,0	2,2	0,1%	1,1%
2202	Águas, incluindo as águas minerais e as águas gaseificadas, adicionadas de açúcar, corantes ou aromatizadores	1,3	1,2	1,4	1,5	1,3	1,5	1,6	1,9	2,7	2,2	1,7	2,0	1,6	1,7	2,0	2,9%	1,0%
0803	Bananas frescas ou secas	14,4	16,7	5,2	14,0	12,8	11,2	11,7	8,3	7,8	5,9	1,2	1,5	1,7	1,1	2,0	32,3%	1,0%

Fonte: TradeMap, 2016

Fica clara a redução das exportações do produto para o bloco europeu no caso de São Vicente e Granadinas, já que as exportações decaíram desde 2001, ano em que o país era o 12º maior exportador de bananas para a União Europeia. Além disso, as exportações do produto de outros países para o bloco europeu também caíram entre 2001 e 2015, sendo os Estados prejudicados Panamá, Honduras, Jamaica, Santa Lúcia, Venezuela e Dominica.

A Tabela 5 mostra que em 2011, ano em que o Acordo da União Europeia sobre exportações de bananas de alguns países da América Latina foi ratificado, São Vicente e Granadinas exportava mais banana para o bloco do que a Venezuela e a Nicarágua, que são beneficiadas pelo Acordo. Após 2011, com os benefícios concedidos ao Peru, Venezuela, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua e Panamá em relação às exportações de bananas para o bloco europeu, percebe-se que as exportações do produto para a União Europeia caiu ainda mais nos anos seguintes.

A Tabela 6, por sua vez, demonstra que as bananas, principal produto exportado por São Vicente e Granadinas em 2001, tornaram-se, em 2015, o décimo produto exportado pelo país. Isso mostra que, apesar da diminuição das exportações totais, o PED diversificou seus produtos exportados e os dados indicam que o país se industrializou, visto que alguns dos produtos mais exportados em 2015 foram barcos, embarcações, acessórios de automóveis e motores de explosão.

O comércio de São Vicente e Granadinas foi extremamente afetado pelos novos acordos comerciais que deram preferências tarifárias à outros países, além de São Vicente e Granadinas e pelo GlobalG.A.P. devido às reclamações do país na OMC. Primeiramente, é importante ressaltar que as exportações de bananas caíram tanto para o mercado europeu quanto para o mundo – de 2001 a 2014, as exportações do produto caíram aproximadamente 92%, conforme Tabela 7. Ademais, as exportações do produto se diversificaram nos últimos dez anos, principalmente, para os países do Caribe. Pela análise dos dados, percebe-se que as exportações de São Vicente e Granadinas de bananas foram perdendo espaço para alguns produtos industrializados e, em 2015, as exportações totais do país para o mundo foram de US\$ 203 milhões, sendo que destacam-se as exportações de iates e outros barcos/embarcações de recreio ou de esporte, enquanto as exportações de bananas atingiram, no mesmo ano, US\$ 2 milhões.

Novamente, essas preocupações na OMC foram apoiadas por terceiros, sendo eles: Argentina, Belize, Cuba, Dominica, Egito, Indonésia, Quênia e África do Sul. Assim, proporam

que o tema fosse incluído na agenda da próxima reunião do Comitê, mas a Organização sugeriu que os temas fossem discutidos por outras entidades que não são parte da OMC, mas que são referenciadas no texto do Acordo SPS, tais como o Secretariado da Organização para Saúde Animal, da Convenção Internacional de Proteção de Plantas e da Convenção de Diversidade Biológica.

Em um terceiro momento, o Comitê do Acordo SPS circulou, entre os Membros da OMC, em 2007 (OMC, G/SPS/GEN/746, 2007), nota sobre os *standards* privados e o Acordo SPS. Assim, elencou os principais fatores responsáveis pela evolução dos *standards* privados: a) intensa preocupação com segurança alimentar e problemas relacionados à confiança em agências regulatórias; b) exigências legais de empresas para demonstrar devida preocupação na prevenção de riscos alimentares; c) aumento da atenção para a responsabilidade social corporativa; d) globalização da cadeia de produção e tendência para integração vertical em relação a contratos diretos entre fornecedores e varejistas; e) expansão de supermercados de alimentos nacionais e internacionais; e f) expansão global de empresas que fornecem serviços alimentícios.

No documento, o Comitê esclareceu que há uma diversidade de *standards* privados que não são, em teoria, mandatórios. Porém, quando são normas da indústria, a escolha é limitada. Por exemplo, um número pequeno de varejistas alimentares representa alta proporção de venda de alimentos e, assim, as opções de fornecedores que não adotem nenhum *standard* privado podem ser consideravelmente reduzidas. Assim, os *standards* privados podem ser confundidos com os públicos por esse caráter “mandatório”.

Entrar em conformidade com um *standard* privado pode impactar o comércio, apesar da possibilidade de proporcionar acesso a outros mercados se o *standard* é adotado internacionalmente. Os desafios relacionados aos *standards* privados são mais acentuados para os PEDs e PMDs e podem ser divididos em duas categorias: preocupações relacionadas ao conteúdo e preocupações relacionadas com o cumprimento dos *standards* privados, vide tabela a seguir.

Tabela 8 - Preocupações quanto à proliferação de *standards* privados

Preocupações relacionadas com o conteúdo dos <i>standards</i> privados	Preocupações relacionadas com o cumprimento dos <i>standards</i> privados
Multiplicação de esquemas de <i>standards</i> privados dentro e entre mercados	Custo da certificação para a terceira parte, especialmente para pequenas e médias empresas e fazendeiros em PEDs
“Ofuscar” <i>regulamentos</i> relacionados ao Acordo SPS	Requisitos de alguns esquemas de esquemas privados para serem usados apenas em corpos de certificação específicos
Relação dos <i>standards</i> privados com os <i>standards</i> internacionais, que são reforçados no Acordo SPS	Ausência de equivalência entre esquema, o que pode levar a repetição de processos de certificações
Justificativa científica para alguns requisitos	Falta de reconhecimento de certificados ou de organismos de certificação reconhecidos em PEDs

Fonte: OMC. *Private Standards and the SPS Agreement - Note by the Secretariat (G/SPS/GEN/746)*, 2007

Então, o documento abordou os *standards* privados e o Acordo SPS, visto que foi elaborado pelo comitê do respectivo acordo. O artigo 1.1 do Acordo estabelece que o mesmo se aplica para medidas SPS que afetem o comércio internacional, sem limitar se são governamentais ou privadas. Ademais, a definição encontrada no Acordo sobre medidas SPS não é limitada somente para aquelas governamentais. Por outro lado, outras disposições abordam que o Acordo se refere aos direitos e obrigações dos Membros da OMC, ou seja, de Estados.

Ao examinar o GlobalG.A.P., na época ainda denominado EurepG.A.P., o Comitê sugeriu que alguns elementos dos *standards* privados também envolvem outros acordos da Organização, como o Acordo TBT, ressaltando que ambos os acordos continham linguagem similar à implementação de atividades por entidades não governamentais.

Por fim, foram considerados elementos que poderiam ser avaliados pelo Comitê SPS, sendo eles: (1) relação das entidades privadas com os organismos internacionais responsáveis por *standards* internacionais; (2) medidas razoáveis para assegurar a “submissão” de entidades não governamentais, visto que o Acordo SPS não faz nenhuma menção à medidas que os Membros podem tomar para assegurar cumprimento pelas entidades não governamentais e, além disso, também não há jurisprudência sobre o assunto; (3) relacionar os *standards* privados como outros Acordos da OMC e Comitês; e (4) esquemas de equivalência de *standards* privados.

Além desses documentos, foram circulados, em 2007, entre os Membros pelo Comitê um estudo elaborado pela UNCTAD) (OMC, G/SPS/GEN/761, 2007) e outro da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) (OMC, G/SPS/GEN/763, 2007) sobre os

standards privados. Todavia, tais documentos apresentam definições dos *standards* privados e suas relações com a OMC, conforme o que já foi exposto no trabalho.

3.3 Atores não estatais e os desafios ao Direito do Comércio Internacional

Levando em consideração o exposto no trabalho, pode-se constatar a nova tendência de "privatização da governança", ou seja, a complementação e/ou substituição por parte de entidades não estatais em relação ao papel regulamentador dos Estados e blocos, muitas vezes devido às condições do mercado em questão (AMARAL, 2015, p. 403). Assim, pode-se aferir que o Estado não é mais o único ator das relações internacionais, uma vez que iniciativas privadas são cada vez mais importantes, e impactantes, no comércio internacional.

Desse modo, iniciativas privadas e governamentais são complementares umas às outras e, muitas vezes, é difícil separá-las - onde começa e termina a ação privada/governamental, já que "medidas governamentais visam influir no comportamento individual e, portanto, privado" (AMARAL, 2015, p. 405). De acordo com Amaral (2015, p. 405), um regulamento pode ser fundamental ao se considerar a ação de determinado ente privado, pois, indiretamente, incentivos ou desincentivos influenciam as ações privadas. Tal constatação pode ser reforçada pelo excerto abaixo:

Estudo desenvolvido pela Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (na sigla em inglês, FAO) salienta que os interesses privados promovidos por esses *standards* privados estão frequentemente de acordo com interesses públicos (FAO, 2010). Em alguns casos, podem ser vistos como importante instrumento para implementação de políticas públicas. Nesse sentido, há um grande número de atividades governamentais que induzem essa governança liderada pelas forças de mercado. Cashore (2002) salienta que os mercados não operam de forma isolada das políticas governamentais, e o mesmo deve ser dito dessa governança liderada pelo mercado (AMARAL, 2015, p. 404).

O posicionamento da União Europeia quanto ao tratamento da colocação de São Vicente e Granadinas no STC do Comitê SPS mostra que o bloco nada fez para averiguar a situação e, assim, pode-se considerar a omissão do bloco neste caso. Desse modo, confirmam-se as observações presentes no primeiro capítulo, de que o Estado tem suas funções limitadas e, sendo assim, na situação apresentada, o mercado passa a ter a função de regulamentador do comércio internacional.

Com a regulamentação do comércio internacional por meio da OMC, o espaço para o Estado criar medidas restritivas ao comércio diminuiu e, já que há essa limitação, seja ela de

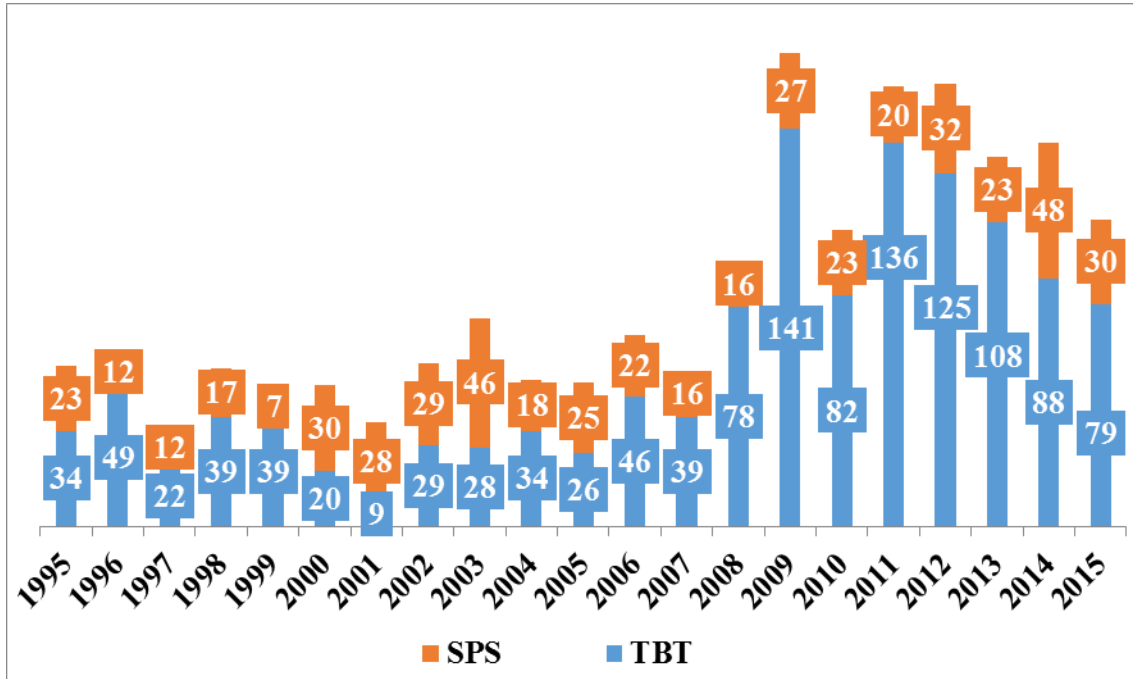
cunho tarifário ou não tarifário, resta a ele outras funções. A regulamentação do comércio fica, então, por parte do próprio mercado, o que contribui para a concorrência nacional e internacional.

Entretanto, tanto os *standards* privados quanto os regulamentos limitam a escolha dos consumidores, já que podem limitar a disponibilidade de determinados produtos no mercado nacional e internacional. Porém, é ainda, de acordo com Friedman, a melhor maneira de se implementar um *standard*, visto que é feito por entes privados e não pelo Estado, que tem sua função reduzida.

Não há como ter certeza, mas presume-se que, dado o posicionamento da União Europeia sobre o GlobalG.A.P., pode haver a atuação conjunta do bloco e do setor privado na regulamentação do comércio internacional devido ao fato de que, por não estar irregular com a legislação do bloco, não há nada que a Comissão possa fazer para amenizar os impactos sofridos pelo PED.

Ademais, foi exposto que São Vicente e Granadinas possuía tratamento especial e diferenciado. Porém, com os *standards* privados, tal tratamento é irrelevante dadas as condições do próprio mercado, além das preferências tarifárias concedidas à outros países pelo fim da “guerra das bananas”.

O gráfico a seguir mostra a quantidade de notificações TBT e SPS na OMC pela União Europeia desde a criação da Organização, 1995, até 2015.

Gráfico 13 - Notificações TBT e SPS na OMC pela União Europeia

Fonte: OMC, 2016.

Observa-se que até 2007, com algumas exceções, o número de regulamentos TBT e SPS na OMC eram equilibrados, mas a partir de 2008 as notificações TBT cresceram consideravelmente. Até 2007, em média, foram notificados 32 regulamentos TBT e 22 regulamentos SPS por ano e, a partir de 2008, foram notificados, em média, 104 regulamentos TBT e 27 regulamentos SPS. Essa tendência pode ser explicada pela crise mundial em 2008, o que mostra que a União Europeia passou a restringir mais o seu comércio para reestruturar-se novamente. Nesse período, com a proliferação de regulamentos, os Estados e seus mercados tornam-se menos vulneráveis e mais independentes, fortalecendo a produção e, assim, o Estado.

Os *standards* privados, como no caso do GlobalG.A.P., relacionam-se mais com regulamentos SPS. Como foram notificadas menos regulamentos SPS nos vinte anos de OMC em relação a regulamentos TBT, há maior espaço para a proliferação de *standards* como o GlobalG.A.P..

A OMC, de acordo com seus Acordos, tem abordagem nacionalista, já que somente os Estados podem participar e ser questionados na Organização. Em relação ao setor privado, de acordo com os Acordos TBT e SPS, pode-se interpretar que o Estado é responsável pelos

mesmos. Porém, conforme Amaral (2015, p. 430) tal interpretação não é unânime, conforme exposto abaixo:

Esse entendimento não é, contudo, unânime, pois a responsabilização indireta do Estado pela conduta de entes privados depende de esclarecimentos a respeito do que consistem “entidades não governamentais” e “medidas razoáveis”. O problema parece estar relacionado à precisão, ao escopo e à aplicação desses termos.

Assim, como não há um consenso na OMC sobre o tema, a Organização não chegou a uma conclusão sobre como tratar o tema e, além disso, como os *standards* privados não foram mais levantados na OMC, pode-se dizer que as partes se deram como satisfeitas com os esclarecimentos no Comitê SPS.

A implementação de *standards* privados depende crucialmente do contexto doméstico em que se inserem as instituições regulatórias, ressaltando novamente o ponto de que o privado não atua sem o governo e vice-versa (BERLINER; PRAKASH, 2014, p. 793). Vale ressaltar, também, que as dinâmicas relacionadas à certificação em PEDs é diferente do que em PDs, já que o setor privado adota ou não *standards* privados levando em consideração as instituições públicas de regulamentação – no caso de alguns PEDs, a certificação para as empresas é custosa e, então, o setor público não tem muitas exigências para o cumprimento do regulamento (BERLINER; PRAKASH, 2014, p. 794).

De acordo com Berliner e Prakash (2014, p. 801):

Instituições estruturam as regras do jogo, modelando os incentivos do Estado e do mercado enfrentados por atores societários (North, 1990; Ostrom, 1990). [...] Onde as instituições públicas regulatórias são fortes, os *standards* privados funcionam como “indicativos” para os reguladores. No entanto, quando as instituições públicas regulatórias são fracas, os *standards* privados substituem o papel do Estado (tradução nossa).

Porém, na prática, isso não é uma regra. Os *standards* privados são mais utilizados na União Europeia, onde as instituições são fortes e tais *standards* não servem como indicativos para os reguladores, mas são um complemento a eles. Por outro lado, onde as instituições são fracas, como no caso de São Vicente e Granadinas, PED, os *standards* privados não substituem o papel do Estado, visto que é custoso para os exportadores desses países se adaptarem a certos requisitos de produção e comercialização.

Os regimes de *standards* privados funcionam em conjunto com instituições públicas (BERLINER; PRAKASH, 2014, p. 802). Nos estudos sobre *standards* privados, não se pode deixar o Estado de fora da análise, pois de acordo com a Teoria da Competitividade das Nações (GARELLI, 2006), o Estado é responsável por criar e manter um ambiente que dificulta ou

facilita as atividades privadas. Sendo assim, os Estados competem porque os mercados tendem a serem abertos de acordo com as regras da OMC, que preza pela liberalização do comércio. Assim, tanto as empresas quanto os indivíduos se beneficiam pela maior possibilidade de escolhas. Do mesmo modo que as empresas competem, os Estados também (GARELLI, 2006).

Por fim, pode-se dizer que, de acordo com o posicionamento europeu sobre o tratamento do GlobalG.A.P. na OMC, os *standards* privados na União Europeia relacionam-se mais com a abordagem teórica liberal de Friedman, que dá maior autonomia ao mercado, apesar do público e privado serem interligados. Nesse caso, existe muito mais uma autonomia privada do que estatal para a criação e implementação de *standards*, caracterizando a governança privada.

Os *standards* privados desafiam a teoria realista das Relações Internacionais, na qual o Estado é o único ator. Nesse sentido, tem-se a diplomacia clássica, na qual os Estados interagem por meio de diálogos sobre seus interesses, sejam eles territoriais, econômicos e/ou protecionistas (CARVALHO FILHO, 2011, p. 1) e é dessa forma que ocorrem as negociações no âmbito da OMC. Outra definição da Diplomacia Clássica, conforme exposto abaixo (CARVALHO FILHO, 2011, p. 5), é:

[...] a diplomacia tradicional é o conjunto das relações externas de um Estado, com outros, ou, em termos mais claros, a organização interna dos serviços e funções de um Estado, dirigidos ao seu relacionamento externo. Assim, as rotas diplomáticas alinham os Estados em frente a outro(s), em suas relações bilaterais ou multilaterais, para dialogarem quanto à importância de interagirem a acompanharem a modernização mundial.

Ademais, dado o argumento europeu de que as próprias instituições privadas podem exigir *standards*, desde que em conformidade com a legislação europeia, percebe-se a necessidade do desenvolvimento de uma diplomacia empresarial¹⁶. Assim, em paralelo, o setor privado dos PEDs precisa participar da formação de *standards* privados e, desse modo, para serem menos prejudicados.

O Direito do Comércio Internacional é um instrumento valioso para a análise doutrinária do exposto no trabalho. Isso se deve ao fato de que, pelos Acordos TBT e SPS da Organização, o Estado deve “controlar” sua iniciativa privada, ainda mais quando há influências negativas no comércio. Por não estar em confronto com a legislação europeia, os *standards* privados não

¹⁶ Diplomacia empresarial pode ser definida de acordo com Carvalho Filho (2011, p. 4) como o: “[...] direito ao exercício da diplomacia por todo sujeito que busca promover e representar a sua empresa, organização internacional, organização não governamental ou Estada perante outros sujeitos internacionais ou transnacionais em assuntos de viés econômico/comercial”.

foram tratados pela União Europeia, o que permitiu que o GlobalG.A.P. expandisse suas influências para além da Europa, visto que quando foi levantado pela primeira vez na OMC ainda era denominado EurepG.A.P.. Isso mostra que, de acordo com a teoria nacionalista exposta no primeiro capítulo, o bloco europeu torna-se, com tais *standards*, mais fechado e, conseqüentemente mais autossuficiente e menos vulnerável, apesar de ter Acordos de comércio com outros países e blocos.

Ademais, apesar de o assunto não ter sido levantado mais na OMC, a mesma deveria ter insistido no tema, já que, conforme apresentado, pode influenciar negativamente no comércio internacional. Desse modo, pode-se considerar também a omissão da OMC frente aos *standards* privados, pois mesmo que as partes estejam satisfeitas com a discussão na OMC, as exportações de São Vicente e Granadinas de bananas foram extremamente afetadas, apesar da diversificação da pauta exportadora do país e dos demais Acordos comerciais do bloco europeu que também impactaram nas importações de bananas do bloco. A Organização que preza pela liberalização do comércio e, conseqüentemente, da redução do protecionismo, deveria abranger os *standards* privados em suas regras, seja em uma possível revisão de seus Acordos, principalmente do TBT e SPS, para definir melhor a alçada do Estado sobre o privado, ou até mesmo ao incentivar os países afetados a recorrerem ao OSC para que a OMC se posicione sobre o tema.

Caso o GlobalG.A.P., por exemplo, fosse levado ao OSC pela interpretação dos diversos países que apoiaram a manifestação de São Vicente e Granadinas no Comitê SPS, a OMC daria uma interpretação sobre a responsabilidade do Estado frente ao privado caso suas ações afetem o comércio entre os países. Desse modo, seria a primeira vez que o OSC analisaria um *standard* privado e, evitaria, portanto, essa divergência entre os países quanto a sua definição.

Em relação as duas teorias utilizadas, o liberalismo e o realismo, pode-se dizer que os *standards* privados têm viés liberal, mas com conseqüências protecionistas. A União Europeia, principal importador de banana, concedia tratamento especial tarifário para exportações de bananas para países do Caribe, do qual São Vicente e Granadinas faz parte. Porém, tal benefício se tornou praticamente nulo devido aos requisitos impostos pelo GlobalG.A.P., uma iniciativa de varejistas britânicos com supermercados europeus, e ao aumento de exportadores de bananas de outros países devido à Acordos de comércio assinados, aumentando a competição no mercado da União Europeia.

Nesse sentido, pode-se entender que tal *standard* privado gerou consequências protecionistas, não deixando que os próprios consumidores escolhessem a banana que gostariam de adquirir, pois sem o certificado do GlobalG.A.P., varejistas britânicos não permitiam a venda do produto em seus estabelecimentos, seja para proteger a produção doméstica ou para privilegiar outros exportadores. Conforme exposto anteriormente, em 2011, foi celebrado o Acordo de Genebra sobre o Comércio de Bananas entre a União Europeia e o Brasil, a Colômbia, a Costa Rica, o Equador, a Guatemala, as Honduras, o México, a Nicarágua, o Panamá, o Peru e a Venezuela para facilitar a venda de bananas desses países ao bloco europeu, o que aumentou a concorrência para as bananas de São Vicente e Granadinas, apesar do Acordo de Parceria Econômica entre o CARIFORUM e o bloco europeu, país que teve suas exportações do produto diminuídas (PARLAMENTO EUROPEU, 2011).

Portanto, no bloco europeu existe por parte do setor privado e da União viés protecionista ao se tratar do comércio de bananas, pois São Vicente e Granadinas foi impactado negativamente pelo GlobalG.A.P. e pelos demais Acordos da União Europeia que facilitam a entrada de bananas no bloco devido “[...] a necessidade de pôr fim ao regime privilegiado e de assinar os acordos de parceria econômica de forma compatível com as regras do comércio internacional” (MERRIEN, 2009, p. 35). Porém, de nada adiantará tal Acordo se tais países beneficiários não cumprirem com os requisitos dos *standards* privados como o GlobalG.A.P. Apesar das tentativas de liberalizar o comércio, sejam medidas tarifárias ou não, os Estados e o setor privado ainda vão rumo ao protecionismo.

CONCLUSÃO

As regras de comércio estabelecidas pela OMC limitam a atuação de Estados e, assim, há uma nova tendência de proliferação de *standards* privados, o que torna a diplomacia clássica limitada, já que existem diversos outros atores privados no cenário internacional, principalmente no que tange ao comércio internacional. É necessário, portanto, um novo perfil profissional diplomático, caracterizado pela diplomacia empresarial. Assim, os diversos atores devem participar da formação de *standards* internacionais e de *standards* privados.

Apesar da OMC enunciar princípios liberais com o objetivo de liberalizar o comércio, ela também adota concepções realistas ao considerar somente a ação do Estado e estabelecer, de modo implícito, que o Estado é o responsável por seus nacionais e, desse modo, de seu setor privado. Porém, dada a intensificação e constante transformação das Relações Internacionais, que conecta cada vez mais os Estados, os indivíduos e as empresas, “os Estados já não atendem a todas as expectativas [...] e reconhecem que as empresas transnacionais são as pessoas, no sentido jurídico do termo, capacitadas para lidar com as exigências impostas pelo novo mercado” (CARVALHO FILHO, 2011, p. 5). Tem-se cada vez mais a necessidade de inserir os demais atores na esfera internacional.

Os *standards* privados foram levados pela primeira vez por São Vicente e Granadinas a OMC, visto que (1) o país possuía auxílio do Reino Unido, anteriormente, para estimular as exportações de bananas; (2) o alto custo de cumprir com os *standards* privados, principalmente o GlobalG.A.P., sem qualquer auxílio do bloco europeu para São Vicente e Granadinas, país em desenvolvimento que, de acordo com as regras da OMC, merece tratamento especial e diferenciado; (3) a União Europeia concedeu preferências tarifárias à outros países por meio de Acordos comerciais para acabar com a “guerra das bananas”, o que aumentou a concorrência das bananas no mercado europeu; e, por fim, (4) a economia do país é baseada na agricultura, portanto um impacto nas exportações de bananas afetou diretamente São Vicente e Granadinas.

Por meio da Diplomacia Empresarial é possível que, no caso apresentado, São Vicente e Granadinas lidem com o impasse do GlobalG.A.P., já que a proposta europeia foi que o Estado contatasse organizações não governamentais. Ademais, dado o posicionamento da OMC de não manifestar-se em relação ao tema, essa seria a única saída viável ao PED. Caso a demanda de São Vicente e Granadinas tivesse sido levada ao OSC, a OMC seria forçada a se posicionar sobre o

tema pela necessidade de um parecer dos painelistas e, além disso, as terceiras partes poderiam mostrar como o tema é visto pelos demais membros da Organização.

No caso da União Europeia, que enfatiza a liberdade de escolha do consumidor e rejeita as barreiras injustificadas ao comércio, uma possível solução seria a adoção de *standards* privados pela União, tornando-os regulamentos, para que não haja essa distorção entre as exportações de PEDs e PDs para o bloco.

São necessárias mudanças estruturais na OMC para que haja maior inserção do setor privado na Organização, principalmente no que tange os Comitês dos Acordos, nos quais seria possível maior participação privada e, assim, maiores questionamentos, soluções de controvérsias e até mesmo o incremento do comércio internacional. Muitas vezes, o Estado não é muito transparente com seus nacionais e, assim, os mecanismos disponíveis pela Organização tornam-se desconhecidos. A maior atuação privada na OMC pode contribuir para a melhoria e maior desenvolvimento da mesma, que enfrenta desafios no âmbito negociador da Rodada Doha.

Da mesma maneira, é necessária a revisão dos Acordos TBT e SPS, principalmente do último, para a inclusão e a regulamentação de *standards* privados e de melhor definição do papel do Estado frente a estes *standards*. Assim, o papel do Estado frente ao mercado seria melhor definido e o setor privado seria mais presente na OMC, contribuindo para o comércio internacional entre os Estados e blocos.

Pelos documentos analisados da OMC sobre o questionamento de São Vicente e Granadinas à União Europeia sobre o GlobalG.A.P., percebe-se que não houve nenhuma investigação por parte da Organização e das partes envolvidas sobre o(s) objetivo(s) legítimo(s) e o(s) fundamento(s) científico(s) do *standard* privado para averiguar se o mesmo não é mais excessivo que o necessário, e, até mesmo, se já não existe algum *standard* internacional ou regulamento europeu que tenha o mesmo objetivo que o *standard* GlobalG.A.P., porém com requisitos que não sejam tão custosos para os exportadores do país.

Outro ponto a ser considerado é que PEDs e PMDs possuem o benefício do tratamento especial e diferenciado por outros membros da OMC. Como analisado anteriormente, São Vicente e Granadinas usufruía de tal benefício, que de nada adiantava devido aos requisitos do GlobalG.A.P. – ou seja, do andamento do próprio mercado europeu. Nesse sentido, são necessários que mesmo no âmbito de *standards* privados, tais instituições privadas devem considerar tal princípio para que pequenos produtores, empresas e exportadores não sejam

demasiadamente afetados pelo *standard*. Ademais, *standards* privados deveriam ser mais flexíveis e levar em considerações situações específicas dos Estados, visto que muitas vezes tais *standards* levam em consideração somente características locais, esquecendo de todo o resto. Nesse sentido, a regulamentação dos *standards* privados na OMC tornaria possível os ARMs para tais *standards*.

Desse modo, o foco dos *standards* privados deve ser em seus efeitos no comércio internacional, bem como se o objetivo legítimo e o fundamento científico estão em conformidades com o comércio internacional para não que seus requisitos não sejam excessivos a ponto de impactar negativamente no comércio entre os países. Além do *standard* GlobalG.A.P., as exportações de São Vicente e Granadinas foram afetadas também pelos Acordos que concedem preferências tarifárias à outros países, principalmente da América Latina, para as exportações de bananas para bloco europeu, aumentando a concorrência entre todos os exportadores do produto para a União Europeia.

Apesar das inúmeras tentativas de liberalização do comércio ao visar, por meio da OMC, um sistema uniformizado de regras internacionais para reduzir os custos de transações e simplificar o comércio internacional, novos meios protecionistas são desenvolvidos para frear isto, com a participação cada vez mais intensa de atores não estatais, limitando o desenvolvimento dos PEDs e PMDs.

REFERÊNCIAS

- AASPRONG, Haakon. Entangled Standardizing Networks: The Case of GLOBALG.A.P. and Fairtrade in St Vincent's Banana Industry. *Int. J. of Soc. of Agr. & Food*, v. 20, n. 1, p. 91–108, 2013.
- ACORDO de Barreiras Técnicas ao Comércio = AGREEMENT on Technical Barriers to Trade. 1994. Disponível em:
<http://desenvolvimento.gov.br/portalmdic/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=367&refr=36>. Acesso em 16 mai 2016.
- ACORDO Geral de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias = AGREEMENT on Sanitary and Phytosanitary Measures. 1994. Disponível em:
<http://desenvolvimento.gov.br/portalmdic/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=367&refr=366>. Acesso em 16 mai 2016.
- ACORDO Geral de Tarifas e Comércio (GATT) 1947 = GENERAL Agreement on Tariffs and Trade. Disponível em: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm. Acesso em 16 mai 2016.
- ACORDO Geral de Tarifas e Comércio (GATT) 1994 = GENERAL Agreement on Tariffs and Trade. Disponível em:
<http://desenvolvimento.gov.br/portalmdic/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=367&refr=366>. Acesso em 16 mai 2016.
- ALVES, Flávio et al. Os padrões privados e sua relação com o Acordo TBT da OMC. *Pontes*, v. 10, n. 8, 2014.
- AMARAL, Manuela. "Protecionismo privado": a atuação da sociedade civil na regulação do comércio internacional. *Contexto Internacional*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 1, p. 201-228, 2014.
- AMARAL, Manuela. Padrões Privados e a Atuação ou Omissão do Estado: Protecionismo Público-Privado? *Contexto internacional*, Rio de Janeiro, v. 37, n. 2, p. 403-434, 2015
- BARRAL, Welber. De Bretton Woods a Settle. In: BARRAL, Welber. *O Brasil e a OMC: Os Interesses Brasileiros e as Futuras Negociações Multilaterais*. Florianópolis: Diploma Legal, p. 329-346, 2000.
- BARRAL, Welber; LIMA, Rodrigo C. A. Barreiras não-tarifárias ao comércio: o papel regulatório da OMC, controvérsias e novas restrições. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 93, p. 73-87, 2007.
- BERLINER, Daniel; PRAKASH, Aseem. Public Authority and Private Rules: How Domestic Regulatory Institutions Shape the Adoption of Global Private Regimes. *International Studies Quarterly*, v. 58, p. 793-805, 2014.
- BERMAN, Paul Schiff. From International Law to Law and Globalization. *University of Connecticut School of Law Articles and Working Papers*. Paper 23, 2005.
- BRASIL. Portaria n.º 388, de 06 de Agosto de 2013 do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO). Dispõe sobre selos de ruídos em aparelhos

eletrodomésticos e o controle da poluição sonora. Disponível em:
<http://www.inmetro.gov.br/legislacao/rtac/pdf/RTAC002002.pdf>. Acesso em 6 out 2016.

BRASIL. Portaria n.º 430, de 16 de Agosto de 2012 do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO). Dispõe sobre selos de ruídos em aparelhos eletrodomésticos e o controle da poluição sonora. Disponível em:
<http://www.inmetro.gov.br/legislacao/rtac/pdf/RTAC001891.pdf>. Acesso em 6 out 2016.

CARICOM. *CARIFORUM* – The Context. Disponível em: <http://caricom.org/cariforum-the-context>. Acesso em 09/09/2016.

CARVALHO FILHO, José Carlos de. A Diplomacia Empresarial como Ferramenta para as Alianças nas Empresas Transnacionais Brasileiras. *Revista de Estudos Jurídicos UNESP*, v. 15, n. 21, 2011.

COMISSÃO EUROPEIA. *Attitudes of Europeans Towards Building the Single Market for Green Products*. Jul 2013. Disponível em: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_367_en.pdf. Acesso em 6 out 2016.

COMISSÃO EUROPEIA. *Countries and Regions: Caribbean*. Disponível em:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/caribbean/>. Acesso em 09 set 2016.

COMISSÃO EUROPEIA. The EU's new Generalised Scheme of Preferences (GSP). Dez 2012. Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/december/tradoc_150164.pdf. Acesso em 9 set 2016.

COMISSÃO EUROPEIA. *Um Mercado sem fronteiras*. Disponível em
https://europa.eu/european-union/topics/single-market_pt. Acesso em 09 set 2016.

COSTA, JF. Aspectos geopolíticos do GATT e da OMC. *Revista de Direito Internacional*, v. 10, n. 1, p. 28-41, 2013.

DI SENA JUNIOR, Roberto. *Comércio Internacional & Globalização: a Cláusula Social na OMC*. Curitiba: Juruá, p. 29-73, 2005.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. *Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

FOUDA, Regine Adele Ngono. Protectionism and Free Trade: A Country's Glory or Doom? *International Journal of Trade, Economics and Finance*, v. 3, n. 5, p. 351-355, 2012.

FRIEDMAN, Milton. *Capitalismo e Liberdade*. 3 ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

FRIEDMAN, Milton; FRIEDMAN, Rose. *Free to Choose: A Personal Statement*. Nova York: Mariner Books, 1990.

GARELLI, Stéphane. Competitiveness of nations: the fundamentals. *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*. Disponível em:
<http://www.imd.org/uupload/www01/documents/wcc/content/fundamentals.pdf>. Acesso em 27 jun 2016.

GILPIN, Robert. *A Economia Política das Relações Internacionais*. Brasília: Universidade de Brasília, 2002.

GlobalG.A.P. *What We Do: Certification*. Disponível em: http://www.GlobalG.A.P..org/uk_en/what-we-do/globalg.a.p.-certification/. Acesso em 26 jul 2016.

GlobalG.A.P. *What We Do: The GG System*. Disponível em http://www.GlobalG.A.P..org/uk_en/what-we-do/the-gg-system/. Acesso em 26 jul 2016.

GlobalG.A.P. *Who We Are*. Disponível em: http://www.GlobalG.A.P..org/uk_en/who-we-are/about-us/history/. Acesso em 26 jul 2016.

KOMMERSKOLLEGIUM, National Board of Trade. *From Competence to Convergence: TTIP and the Evolution of Global Standards*. Nov 2015.

LOCATELLI, Liliana. A Proteção ao Consumidor como uma Barreira ao Livre Comércio. In: (Org) BARRAL, Welber. *O Brasil e o Protecionismo*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

MARTINEZ, García Marian; POOLE, Nigel. The development of private fresh produce safety standards: implications for developing Mediterranean exporting countries. In: Mario Mazzocchi, Marc F. Bellemare (eds.). *Food Policy*, v. 29, n. 3, Elsevier, p. 229-255, Jun 2004.

MERRIEN, François-Xavier. Os acordos de parceria econômica entre a União Europeia e o grupo de países da África – Caribe – Pacífico: nova governança ou nova dependência? *Revista Tempo do Mundo*. V. 1, n.1, dez 2009. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/6251/1/RTM_v1_n1_Acordos.pdf. Acesso em 13 out 2016.

MOORE, Gregory J. Research Methods for International Relations Studies: Assembling an Effective Toolkit. In: *An Analysis of the Field of International Relations: a part of the series, A Collection of Critiques and Analyses of the Latest Developments in Western Research in the Humanities and Social Sciences*. Texto apresentado na “Presented at the 48th Annual International Studies Association Conference”, Illinois, 2007

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A ordem econômico-comercial internacional: uma análise da evolução do sistema multilateral de comércio e da participação da diplomacia econômica brasileira no cenário mundial. *Contexto int.*, v. 29, n.2, p. 217-272, 2007.

OLIVEIRA, Silvia Menicucci de Oliveira. *Barreiras Não Tarifárias no Comércio Internacional e Direito ao Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Renovar, 2005.

OMC. *Chronological list of dispute cases*. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm. Acesso em 28 maio 2016.

OMC. *Dispute DS265: European Communities – Export Subsidies on Sugar*. 19 maio 2005. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds265_e.htm. Acesso em 29/05/2016.

OMC. *Dispute DS267: United States – Subsidies on Upland Cotton*. 16 out 2014. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm. Acesso em 29 maio 2016.

OMC. *Dispute DS27: Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas*. 8 nov 2012. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm. Acesso em: 13 out 2016.

OMC. *Disputes by agreement: SPS*. Disponível em:

https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm?id=A19. Acesso em 29 maio 2016.

OMC. *Disputes by agreement: TBT*. Disponível em:

https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm?id=A22. Acesso em 29 maio 2016.

OMC. *Disputes by country/territory*. Disponível em:

https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm. Acesso em 28 maio 2016.

OMC. *Ensuring safe trading without unnecessary restrictions: Sanitary and Phytosanitary Measures*. Genebra, 2015. Disponível em:

https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/sps_brochure20y_e.pdf. Acesso em 13 out 2016.

OMC. *Glossary*. Disponível em:

https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm. Acesso em 16 maio 16.

OMC. *Legal Texts: the WTO Agreements*. Disponível em:

https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/final_e.htm#wtoagreement. Acesso em 09 set 2016.

OMC. *Map of disputes between WTO Members*. Disponível em:

https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_maps_e.htm. Acesso em 28 maio 2016.

OMC. *Members and Observers*. 29 jul 2016. Disponível em

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm. Acesso em 10 abr 2016.

OMC. Note by the Secretariat. *Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures*.

G/SPS/GEN/746. Suíça, 2007. Disponível em:

https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/GEN/746%22+OR+%22G/SPS/GEN/746/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016.

OMC. Private Industry Standards – Communication from Saint Vincent and the Grenadines.

Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures. G/SPS/GEN/766. Suíça, 2007. Disponível em:

https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/GEN/766%22+OR+%22G/SPS/GEN/766/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016

OMC. Private Sector Standards and Developing Country Exports of Fresh Fruit and Vegetables. *Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures*. G/SPS/GEN/761. Suíça, 2007. Disponível em:

https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/GEN/761%22+OR+%22G/SPS/GEN/761/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016

OMC. Private Voluntary Standards and Developing Country Market Access: Preliminary Results. *Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures*. G/SPS/GEN/763. Suíça, 2007. Disponível em:

https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/GEN/763%22+OR+%22G/SPS/GEN/763/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016.

OMC. Report by the Commonwealth of the Bahamas to the WTO-SPS Committee on Private Standards and the SPS Agreement: The Bahamas Experience – Communication from Bahamas. *Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures*. G/SPS/GEN/764. Suíça, 2007. Disponível em:

https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/GEN/764%22+OR+%22G/SPS/GEN/764/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016.

OMC. *Specific Trade Concerns: Note by the Secretariat*, Doc. G/SPS/GEN/204/Rev.16, 2016. Disponível em:

https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/GEN/204/Rev.16%22+OR+%22G/SPS/GEN/204/Rev.16/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016

OMC. *Steps officially agreed for mediating food safety, animal-plant health friction*. 10 set 2014. Disponível em: https://www.wto.org/english/news_e/news14_e/sps_10sep14_e.htm. Acesso em 29 maio 2016.

OMC. Summary of the Meeting Held on 29-30 June 2005. *Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures*. G/SPS/R/37/Rev.1. Suíça, 2005. Disponível em: https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/R/37/Rev.1%22+OR+%22G/SPS/R/37/Rev.1/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016.

OMC. Summary of the Meeting of 11-12 October 2006. *Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures*. G/SPS/R/43. Suíça, 2007. Disponível em: https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/SPS/R/43%22+OR+%22G/SPS/R/43/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016.

OMC. *The Doha Round*. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm. Acesso em 29 maio 2016.

OMC. Twenty First Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement. *Committee on Technical Barriers*, Doc. G/TBT/38/Rev.1, 2016. Disponível em: https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?MetaCollection=WTO&SymbolList=%22G/TBT/38/Rev.1%22+OR+%22G/TBT/38/Rev.1/*%22&Serial=&IssuingDateFrom=&IssuingDateTo=&CATTITLE=&ConcernedCountryList=&OtherCountryList=&SubjectList=&TypeList=&FullTextHash=371857150&ProductList=&BodyList=&OrganizationList=&ArticleList=&Contents=&CollectionList=&RestrictionTypeName=&PostingDateFrom=&PostingDateTo=&DerestrictionDateFrom=&DerestrictionDateTo=&ReferenceList=&Language=ENGLISH&SearchPage=FE_S_S001&ActiveTabIndex=0&languageUIChanged=true#. Acesso em 13 out 2016.

OMC. *Understanding the WTO*. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm. Acesso em 16 maio 2016.

PARLAMENTO EUROPEU. *O fim da guerra das bananas: vencedores?* 24 jan 2011. Disponível em: <http://www.europarl.europa.eu/news/pt/news-room/20110121STO12285/o-fim-da-guerra-das-bananas-vencedores>. Acesso em 9 set 2016.

PRAZERES, Tatiana. Barreiras Técnicas e Protecionismo na OMC. In: (Org) BARRAL, Welber. *O Brasil e o Protecionismo*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

RICHTER, Karina. Barreiras Técnicas. In: BARRAL, Welber. *O Brasil e a OMC: Os Interesses Brasileiros e as Futuras Negociações Multilaterais*. Florianópolis: Editora Diploma Legal, p. 329-346, 2000.

SATO, E. Do GATT à Organização Mundial do Comércio: as transformações da Ordem Internacional e a harmonização de políticas comerciais. *Revista Brasileira de Política Internacional*, p. 5-25, Dez 1994.

SEITENFUS, Ricardo. Organizações Internacionais especializadas. In: SEITENFUS, Ricardo. *Manual das Organizações Internacionais*. 3º ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, p. 149-213, 2003.

SOUZA, Renato Rezende de Campos. O comércio internacional de alimentos e o desafio das barreiras não tarifárias. In: *Pontes: Buscando soluções para o comércio internacional de alimentos*, v 11, n 5, p. 16-19, 2015.

THORSTENSEN, V. A OMC: Organização Mundial do Comércio e as negociações sobre comércio, meio ambiente e padrões sociais. *Revista Brasileira de Política Internacional*. 29-58, Dez. 1998.

THORSTENSEN, Vera; Vieira, Andreia; KOTZIAS, Fernanda. A ameaça dos padrões privados à OMC. *Pontes: Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável*. Genebra, v 11, n 5, 2015.

THORTENSEN, Vera; FERRAZ, Lucas. Brasil: entre acordos e mega-acordos comerciais. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, n 150, Jul-Set 2014.

THORTENSEN, Vera; KOTZIAS, Fernanda. *Barreiras Regulatórias: um novo desafio para a governança da OMC*. São Paulo: Centro de Estudos do Comércio Global e Investimentos (EESP/FGV), 2015.

TRADE MAP. Disponível em <http://www.trademap.org/Index.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>. Acesso em 13 out 2016.

TRIENEKENS, Jacques; ZUURBIER, Peter. Quality and safety standards in the food industry, developments and challenges. In: *International Journal of Production Economics*. Elsevier, v 113, p. 107-122, 2008.

UNIÃO EUROPEIA. Acordos Internacionais. Decisão do Conselho de 7 de março de 2011 (2011/194/EU). *Official Journal of the European Union*. Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011D0194&from=pt>. Acesso em 09 set 2016.

UNIÃO EUROPEIA. Economic Partnership Agreement between the CARIFORUM States, of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part. *Official Journal of the European Union*. Disponível em: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:289:0003:1955:EN:PDF>. Acesso em 09 set 2016.

UNIÃO EUROPEIA. Regulation (EU) no 254/2014 of the European Parliament and of the Council of 26 february 2014 on a Multianual Consumer Programme for the years 2014-20 and repealing decision no 1926/2006/ec. *Jornal Oficial da União Europeia*. União Europeia, 24 fev

2014. Disponível em: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0254&from=en>. Acesso em 13 out 2016.

UNNEVEHR, Laurian J. Food safety issues and fresh food product exporters from LDCs. In: MAZZOCHI, Mario, BELLEMARE, Marc F. (eds.). *Agricultural Economics*. Elsevier, v 23, p. 231-240, 2000.

VÁSQUEZ, Edwin. Bananas: uma década na agenda da OMC. *Pontes*. Genebra, v. 03, n. 6, 1 dez 2007. Disponível em: <http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/bananas-uma-d%C3%A9cada-na-agenda-da-omc>. Acesso em: 13 out 2015.

YIN, R.K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.