

ENSAIO TEÓRICO SOBRE A OMC E AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

THEORETICAL ESSAY ON THE WTO AND INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

Jonas Pedro Fabris - Doutorando em Ciência da Propriedade Intelectual (Universidade Federal de Sergipe) – Bolsista CAPES BEX: Proc:9204/14-08 (Universidade of South Florida, EUA) (jpfabris@hotmail.com)

Junior Leal Prado - Doutorando em Ciência da Propriedade Intelectual (Universidade Federal de Sergipe) (jrprado@gmail.com)

Fátima Regina Zan - Doutoranda em Ciência da Propriedade Intelectual (Universidade Federal de Sergipe)– (fatimazan@yahoo.com)

Stephanie Russo Fabris – Graduada de Arquitetura (Universidade Tiradentes) – (tephdude@hotmail.com)

Suzana Leitão Russo – Profa. Dra. do Programa em Ciência da Propriedade Intelectual (Universidade Federal de Sergipe) (suzana.ufs@hotmail.com)

RESUMO

Ao término da segunda guerra mundial os países passaram a adotar novas políticas de comércio internacional. A adoção de barreiras não-tarifárias começou a ser utilizada até por países adeptos do modelo liberal de comércio, com a função de administrar o sistema multilateral de comércio resultante da Rodada Uruguai (1986/93). Este ensaio teórico mostra as novas regras que balizam o comércio mundial, destacando os limites por elas colocados à definição das práticas comerciais nacionais e a importância das decisões políticas ao se adequarem sua retórica à nova realidade, faz-se uma breve reconstituição da evolução do sistema multilateral de comércio desde a criação do Acordo Geral de Tarifas e Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*), em 1947, até a constituição da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1995; destaca as principais diferenças entre ambos, enfatiza a necessidade de os países em desenvolvimento abandonarem a postura defensiva que têm adotado com relação a certas questões e partirem para uma posição pró ativa e chama a atenção para o papel da OMC na nova ordem mundial. Da mesma forma, atenta as rodadas de negociações que culminaram para a criação da OMC; seu acordo constitutivo, os acordos correlatos e os princípios das práticas políticas econômicas restritivas tarifárias e não-tarifárias. Este estudo teórico também mostra a formação histórica do Sistema GATT-OMC, a estipulação de quotas para o comércio e a prática de dumping, as áreas de atuação da OMC, as práticas protecionistas e desleais no comércio internacional, as subvenções.

Palavras-chaves: Comércio internacional, Organização Mundial do Comércio, Negociações Internacionais

ABSTRACT

At the end of World War II countries have adopted new international trade policies. The adoption of non-tariff barriers began to be used even by supporters of liberal countries trade model with the function of administering the multilateral system of trade resulting from the Uruguay Round (1986/93). This theoretical essay shows the new rules that guide world trade, highlighting the limits they posed of both national commercial practices and the importance of political decisions to suit their rhetoric to the new reality, it is a brief reconstruction of the evolution of the system multilateral trade since the creation of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1947, until the establishment of the World Trade Organization (WTO) in 1995; highlights the main differences between them, emphasizes the need for developing countries to abandon the defensive posture that have adopted with respect to certain questions and leave for a proactive position and draws attention to the role of the WTO in the new world order. Similarly, given the rounds of negotiations that culminated in the creation of the WTO; its constituent agreement, related agreements and the principles of tariff restrictive economic policies practices and non-tariff. This theoretical study also shows the historical formation of the GATT-WTO system, the stipulation of quotas for trade and dumping, the areas of WTO action, protectionist and unfair practices in international trade, subsidies.

Keywords: International trade, World Trade Organization, International Negotiations

Recebido em: Março/2015

Aceito em: Abril/2015

1. INTRODUÇÃO

O comércio internacional é a força motriz do crescimento econômico para os países em desenvolvimento. A tendência no mercado internacional é que sejam criados mecanismos para coibir as barreiras de proteção aos setores produtivos nacionais de modo a adaptá-los não só a competir internamente com produtos estrangeiros como também a expandir sua produção a outros países (Vasconcelos, 2014). O estabelecimento da Organização Mundial do Comércio (OMC) marcou um importante passo na institucionalização do quadro internacional para comércio e os direitos de propriedade intelectual. O Acordo Geral de Tarifas e Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT e a Organização Mundial do Comércio (OMC) são instituições fundamentais responsáveis pela regulação do comércio internacional (CEPALUNI ET AL 2012).

Atualmente existem várias ferramentas para proteger os mercados internos e tornar os produtos nacionais de determinados setores mais competitivos no mercado externo (VASCONCELOS, 2014). Uma delas é a criação de impostos ou taxas sobre produtos estrangeiros que, acrescidos ao preço final, que os torna menos competitivos comercialmente

e menos competitivo comercialmente. Outro instrumento é a limitação de compras por meio de cotas pré-estabelecidas e a taxaço em cima de compras acima da quantidade estabelecida pelos governos aos importadores. Outro instrumento é a limitação de compras por meio de cotas pré-estabelecidas e a taxaço em cima de compras acima da quantidade estabelecida pelos governos aos importadores.

Outro ponto, bastante utilizado, é a criação de barreiras que exijam que o produto exportado passe por um controle de qualidade antes de entrar no mercado interno de um país, esse instrumento esconde de fato um artifício protecionista, pois muitos desses controles de qualidades chegam ao absurdo em exigências. O último recurso, e um dos mais usados, é o já conhecido subsídio (VASCONCELOS, 2014).

Usado por vários governos como forma de financiamento em longo prazo e a juros muito baixos ou incentivos fiscais, o subsídio protege os setores produtivos internos mais vulneráveis a concorrência externa na medida em que faz com que a produção torne-se mais competitiva nos mercados internos e externos, pois podem vender a preços de mercado muito baixos, menores que os concorrentes (VASCONSELOS, 2014).

Nascida na era da globalização, a Organização Mundial do Comércio (OMC), foi criada em 1º de janeiro de 1995. O Acordo Constitutivo da Organização Mundial do Comércio (OMC) de forma dramática amplia e melhora as regras comerciais do predecessor Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), facilitando assim o comércio, o crescimento económico e do emprego na economia global cada vez mais interdependente. Os defensores da liberalização do comércio geralmente acolher estas novas regras, nomeadamente a melhorou dramaticamente procedimentos para a resolução de litígios (BELLO, 1996).

Assim, pretende-se com esse estudo mostrar a formação histórica do Sistema GATT-OMC, a estipulação de quotas para o comércio e a prática de dumping, as áreas de atuação da OMC, as práticas protecionistas e desleais no comércio internacional, as subvenções como: o Princípio do Tratamento da Nação Mais Favorecida e o Princípio da Nacionalidade (GATT, 1994). E pretende-se com isso, fornecer algumas informações básicas sobre as regras que balizam o comércio mundial, destacando os limites por elas colocados à definição das práticas comerciais nacionais e a importância das decisões políticas ao se adequarem sua retórica à nova realidade.

2. CONCEITOS TEÓRICOS

A principal função da Organização Mundial do Comércio (OMC) é autorizar a retaliação contra os países que implementam políticas protecionistas que violam as leis do comércio internacional. A OMC é baseada em um sistema de "concessões", pelo qual os países membros concedam mutuamente recíproca de acesso aos respectivos mercados, apesar da perspectiva ameaçadora de expor indústrias nacionais à concorrência internacional (LIEBMAN; TOMLIN, 2015)

2.1 REVISÃO HISTÓRICA

Com a proximidade do fim da Segunda Guerra Mundial, as moedas perderam a credibilidade internacional; sendo, assim, necessária uma remodelação da economia mundial para possibilitar maior estabilidade entre os Estados (GOULART, 2006).

O processo de remoção de obstáculos ao comércio de fronteiras internacionais de produtos e serviços (conhecidos como a liberalização do comércio internacional), foi suposto que o livre comércio garantiria estabilidade política e promoveria o investimento e a criação de empregos, assim, contribuindo para o crescimento econômico e melhoraria a condição de saúde das populações (WTO, 2002).

Estes argumentos foram a justificativa para a introdução da liberalização do comércio como um modelo econômico hegemônico, um modelo que tem sido promovida e, muitas vezes imposta por instituições financeiras internacionais (SEBASTIAN ET AL, 2006)

A OMC surge a partir dos preceitos estabelecidos pela Organização Internacional do Comércio (OIC), consolidados na Carta de Havana, imputou-os no GATT de 1959, um acordo temporário, que acabou vigorando até a criação efetiva da OMC após as negociações da Rodada do Uruguai em 1993 (WTO, 2002).

Desde Julho de 2014 a OMC é composta por 160 países e funciona como se fosse um tribunal internacional do comércio, onde todos os países membros são iguais. Segundo WTO (2015), há uma série de maneiras de olhar para a Organização Mundial do Comércio. É uma organização para a abertura comercial, ou seja, é um fórum para os governos negociarem acordos comerciais. É também, um lugar para os governos resolverem disputas comerciais, opera um sistema de regras comerciais. Essencialmente, a OMC é um lugar onde os governos

membros tentam resolver os problemas comerciais que enfrentam uns com os outros (WTO, 2015)

A crescente competitividade do comércio internacional acaba gerando inúmeros problemas na OMC, principalmente por parte dos países ricos, que constantemente são acusados de usar instrumentos considerados desleais para OMC, para proteger-se dos produtos mais competitivos dos países em desenvolvimento (VASCONCELOS, 2014).

2.2 FASE INICIAL - GATT

Em virtude da reestruturação dos sistemas político-jurídico-econômicos mundiais no pós-guerra na década de quarenta, intentou-se a criação de três organismos internacionais, a saber: o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e a Organização Internacional do Comércio - OIC, essa última, conforme a Carta de Havana, que não logrou êxito, em 1947 (GONÇALVES; STELZER, 2010). Acomodando os interesses de vinte e três países, inclusive o Brasil, surgiu, entretanto, no cenário internacional, o acordo conhecido como Acordo Geral de Tarifas e Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*); tratado multilateral voltado para a disciplina e o incremento do comércio internacional de bens e harmonização de práticas comerciais (MCKENZIE, 2010).

O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) foi criada em Genebra em 1948, para prosseguir o objetivo do livre comércio, a fim de incentivar o crescimento e desenvolvimento de todos os países membros. Na oitava rodada do GATT – Rodada do Uruguai, as negociações estavam a ser concluída em quatro anos, mas, devido às diferenças entre os países participantes em certas áreas críticas, por exemplo, agricultura, TRIPs (Aspectos Relacionados ao Comércio dos Direitos de Propriedade Intelectual), têxtil, antidumping medidas, não pôde ser alcançado um acordo (SABADE, 2014).

Efetivamente, na sistemática de aprimoramento do referido Acordo, foram desenvolvidas oito rodadas de negociações progressivas, na medida em que evoluíram as relações comerciais entre os Estados pactuantes do GATT/47, que são (BOWN, 2004):

- Rodada de Genebra, Suíça, em 1947, com 23 países;
- Rodada de Ancey, França, em 1949, com 33 países;
- Rodada de Torquay, Inglaterra, em 1951, com 34 países; e
- Rodadas de Genebra, Suíça, em 1956, com 22 países;

- Dillon Round em 1960/62, com 45 países,
- Kennedy Round em 1964/67, com 48 países,
- Tóquio Round em 1973/79,
- Uruguai Round em 1986/94, conhecida como Rodada do Uruguai.

A consequência da política de livre comércio do GATT/47 - e, atualmente, do GATT/94 - se verifica na cláusula da nação mais favorecida pela qual, nenhuma benefício concedido a um país será negada aos demais associados - Art. I do GATT/47.

Em situações específicas, os Estados pactuantes podem adotar, unilateralmente, medidas restritivas para proteger a moral pública, a vida e a saúde humana, animal e vegetal, o comércio de metais preciosos, patrimônios nacionais artísticos, históricos e arqueológicos, etc. Em 15 de abril de 1994, a Rodada Uruguai do GATT teve seu fim estabelecendo a tão sonhada OMC, verdadeira instituição voltada para o comércio mundial com personalidade jurídica de Direito Público Internacional (BONW, 2004).

2.3 CRIAÇÃO E OBJETIVOS DA OMC

Durante a última Rodada do GATT foi criada a OMC, através do Acordo de Marrakesh, em 1994, e entrou em vigor no dia 1 de janeiro de 1995. No final da negociação ficou acordada a criação de uma “organização única” e os governos decidiram anexar o texto resultante de cada grupo de trabalho para finalizar o Acordo de Marrakesh, da criação da OMC (MACEAU; TRACHTMANN, 2002)

A OMC é uma organização permanente de coordenação de regras do comércio internacional, com personalidade jurídica própria, apesar de ter conservado a maioria dos princípios e estrutura do GATT (GOULART, 2006; CREUS, 2009).

Difere, a OMC, dos Organismos Financeiros Internacionais como o Fundo Monetário Internacional e o FMI, pois estes são comandados por um grupo de diretores, ao contrário da mesma, onde as decisões tem cunho multilateral, além de proporcionar a igualdade entre seus países membros, sistema diferente do adotado das demais Organizações de Bretton Woods, onde o poder de cada país está limitado ao seu número de quotas.

O objetivo primordial da OMC é fazer com que o comércio flua sem grandes abalos, de maneira livre, de forma regular e previsível. Os meios para atingir este objetivo são a administração dos acordos de comércio, agindo como um fórum para negociações comerciais,

gerindo e resolvendo disputas comerciais, revisão de políticas nacionais de comércio, dando assistência aos países em desenvolvimento nas questões de política comercial através de assistência técnica e programas de treinamento e, por fim, cooperando com outras organizações internacionais (ARAÚJO-JUNIOR; SANTOS, 2011).

Segundo Goulart (2006), com o estabelecimento da OMC, surge a oportunidade de uma reforma significativa no cenário comercial, já que todos os países componentes do sistema da OMC têm poder de voto e nenhum país possui o poder de veto, mesmo aqueles detentores de parcelas maiores do comércio.

Difere-se, também, do GATT, pois o último era um acordo multilateral de caráter meramente provisório, que não possuía nenhuma base institucional, sendo sua administração limitada a uma Secretaria, além de ser um acordo entre partes contratantes, não sendo constituído de membros, como é a OMC (BONW, 2004).

Uma outra questão importante referente à diferenciação do GATT e da OMC é aquela relativa ao aumento do número de setores regulados pela OMC, já que o GATT praticamente só abordava assuntos referentes à redução tarifária de produtos. Surgem assim, novos temas incorporados ao comércio, como a questão dos serviços, as marcas e patentes, as práticas antidumping e sua regulamentação, a questão agrícola, entre outros (GOULART, 2006).

O Secretariado tem por chefe um Diretor Geral que é nomeado pela Conferência Ministerial, possui vários diretores técnicos e várias responsabilidades institucionais, como a administração da Organização. Fazem parte, ainda, da OMC, diversos órgãos, como o de Solução de Controvérsias e Revisão de Políticas Comerciais, por exemplo; além de diversos Comitês, que estão subordinados aos Conselhos, como exemplo, existe o Comitê de Comércio e Ambiente, Comitê de Orçamento, Finanças e Administração, dentre outros.

3. BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Basicamente, a imposição de restrições causa verdadeiro desvio ao comércio; acobertando a ineficiência da indústria local, possível poder de monopólio e o efetivo prejuízo aos consumidores locais; seja pela falta de produtos substitutos; pela imposição de preços altos em função da não competitividade própria da imposição de barreiras à entrada de concorrentes ou; ainda, em virtude da prática de expedientes outros, que impeçam o equilíbrio de mercado em condições de concorrência interna. Como ensina Araújo-Junior e Naidin

(1998) o comércio internacional é obstaculizado, ora pelo protecionismo das economias industrializadas, ora pela manutenção efetiva, e não apenas formal, das condições preferenciais assinaladas no texto do GATT (GONÇALVES; STELZER, 2010; ARAUJO-JUNIOR; NAIDIM, 1998).

As práticas protecionistas podem ser diretas ou indiretas. Segundo a doutrina, práticas protecionistas diretas implicam a imposição de tarifas e a estipulação de quotas de importação. Por outro lado, as medidas com restrições indiretas, como são, v.g., as medidas de vigilância e de salvaguarda, podem incidir, entretanto, sobre importações leais, mas, causadoras de prejuízo à indústria doméstica de dado território. É nesse contexto que se tem de analisar a diferença entre comércio leal e comércio desleal (GONÇALVES; STELZER, 2010).

Segundo Gonçalves et al (2010), as barreiras tarifárias são comumente utilizadas sob a forma de tarifas de trânsito, de exportação, de importação; além de outros, como é o caso, no Brasil, do Imposto sobre Produtos Industrializados que recai sobre os produtos importados, além do Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação. A estipulação de tarifas ao comércio ainda pode ser previamente acordada entre pactuantes - tarifa convencional; ou não - tarifa geral. A tarifa múltipla, por sua vez, engloba referenciais, máximo e mínimo de tarifação, enquanto; a tarifa efetiva refere ao nível de protecionismo, por fim, estabelecido (SANTIBÁÑEZ, 2014).

Forma tradicional de impedir o livre comércio de bens e serviços e, por consequência, de propiciar concorrência no consumo interno é a imposição de tarifas aduaneiras (SILVEIRA, 1998) que oneram o valor do produto quando de sua internalização no país importador tornando-o opção desfavorável quando do exercício de escolha por parte do consumidor doméstico. Apesar de danosa, a imposição tarifária é menos restritiva do que, por exemplo, a imposição de quotas de importação em virtude da não discriminação dos potenciais concorrentes que são todos, igualmente, onerados. As tarifas aduaneiras são impostas de forma genérica beneficiando a indústria local que se vê protegida pela ação governamental (GONÇALVES; STELZER, 2010).

As barreiras tarifárias são, na verdade, importantes instrumentos de política econômica que podem, ora favorecer o comércio internacional, ora prejudicá-lo em função de

protecionismo exacerbado à indústria local. A imposição tarifária exerce diversos efeitos não só na economia interna, como, também, na economia dos parceiros comerciais. Conforme determinantes da Teoria Econômica, a proporção de influência destes efeitos sobre a ordem econômica interna e internacional dependerá do valor da imposição tributária, ad valorem ou específica, e a inclinação das curvas de demanda e oferta- elasticidades (GONÇALVES; STELZER, 2010).

O imposto de importação, como direito alfandegário ou tarifa aduaneira; tem como fato gerador, a entrada de mercadorias no território alfandegado, tendo, como base de cálculo, o preço CIF - *Cost, Insurance and Freight* - dessa mercadoria. De qualquer modo, devem ser observadas, na estipulação de tarifas aduaneiras, as disposições do GATT/94 que determinam a extensão de favorecimentos tarifários concedidos a determinado parceiro comercial, aos demais Estados; além de serem observadas as disposições do Sistema Geral de Preferências e, no caso brasileiro, o próprio Código Tributário Nacional - Lei n.º 5.172, de 25/10/1966 - em seu Art. 98 que afirma: Os tratados e as convenções internacionais revogam ou modificam a legislação tributária interna, e serão observados pela que lhes sobrevenha (GONÇALVES; STELZER, 2010).

4. BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL - LEGISLAÇÃO ANTIDUMPING

No Brasil, a legislação antidumping foi regulamentada pela primeira vez em 5 de dezembro de 1986 pelo Decreto Legislativo nº 20 – Acordo relativo à Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), concluído em Genebra a 12 de abril de 1979. Após esse primeiro Decreto Legislativo, outros foram assinados, até que em 23 de agosto de 1995, o Presidente da República regulamentou sobre a aplicação dos direitos previstos no Acordo Antidumping no âmbito da OMC, através do Decreto nº 1602 (CREUS, 2009).

O Dumping trata da importação de produtos com valor de mercado distorcido em relação ao mercado de origem o que ocasiona efetivo desvio de comércio e de processo produtivo - equivocado ou ineficiente emprego dos fatores de produção, extinguindo indústrias locais ou submetendo-as a danos ocasionados pela concorrência predatória (GONÇALVES; STELZER, 2010).

Pesquisas anteriores sobre direitos antidumping e investigações compensatórias mostram que direitos antidumping e compensatórios podem resultar em uma significativa mudança na operação comercial por empresas exportadoras (PENG ET AL, 2008).

As consequências causadas pela imposição da Legislação antidumping para as empresas são as repercussões negativas nos seus negócios futuros; a imagem negativa no mercado internacional e o cancelamento de pedidos e descrédito perante o público alvo (GONÇALVES; STELZER, 2010).

Os países em desenvolvimento utilizam-se da legislação antidumping como que para proteger a indústria insipiente ou setores mais avançados de sua economia, enquanto os países desenvolvidos o fazem de forma retaliativa ou como instrumento de pressão em nome do livre comércio que, em verdade, impõe aos demais países pauta comercial desfavorável na tentativa de aniquilar qualquer resistência ou obstáculo ao livre câmbio dos produtos oriundos daquelas superpotências econômicas (GONÇALVES; STELZER, 2010).

Contudo, o aumento do preço resulta na perda da sua vantagem competitiva (BRENTON, 2001; GANGULI, 2008). Como o antidumping e as pesquisas compensatórias podem afetar diretamente a rentabilidade da empresa, é importante examinar a estratégia de reação as barreiras comerciais temporárias (LI ET AL, 2014)

Se o dumping, por si, é prejudicial ao comércio internacional, a utilização indiscriminada de medidas antidumping também o é. A prática da utilização da legislação antidumping de forma protecionista não é tão impossível quanto, à primeira vista, se possa imaginar. Todo o processo de investigação de suposto dumping pode demorar tempo suficiente que, por consequência, acabe obstaculizando novas operações de importação até que se obtenha resultado da investigação (GONÇALVES; STELZER, 2010).

5. CONSIDERAÇÕES

É importante destacar que a Organização Mundial do Comércio tem papel essencial no processo de abertura comercial dos países. Muitas são as práticas que acobertam o interesse protecionista, assumem posições defensivas genéricas e, nem sempre leais. Neste estudo teórico foi possível identificar a importância da OMC nas negociações Internacionais, nas rodadas de negociações, envolvendo países em desenvolvimento a utilizarem das legislações de cunho multilateral, protegendo-os das concorrências desleais de países mais desenvolvidos,

combatendo as tarifas protecionistas, tarifárias e não tarifárias e de forma tradicional a impedir o livre comércio de bens e serviços.

Conforme WTO (2015), a meta primordial da OMC é ajudar a corrente de comércio tão livremente quanto possível, porque é importante para o desenvolvimento econômico o bem-estar, o que significa remover obstáculos. A OMC garante que indivíduos, empresas e governos saibam que as regras comerciais estão ao redor do mundo, e a OMC dá a confiança de que não haverá mudanças bruscas de política. Em outras palavras, as regras devem ser transparentes e previsíveis.

6. AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Capes e ao CNPq pelo apoio.

7. REFERÊNCIAS

- ARAÚJO-JUNIOR, Q. R. de; SANTO, N. D. O. Multilateralismo no comércio internacional – a Rodada Doha e a agricultura brasileira. **Revista de Economia e Relações Internacionais**. V.10. n.19. 2011.
- ARAÚJO-JUNIOR, J. T.; NAIDIM, L. C. **Salvaguardas, Damping e Subsídios: a Perspectiva Brasileira**. UFRJ. Instituto de Economia Industrial. 1988.
- BELLO, J. H. **The American Journal of International Law**. V. 90, N. 3, pp. 416-418. 1996.
- BRENTON, P. Anti-dumping policies in the EU and trade diversion. **European Journal of Political Economy**, v.17, 593–607. 2001.
- BOWN, C. P. On the economic success of GATT/WTO dispute settlement. **Revista Economic Statistic**, v.86, p. 811–823. 2004.
- CEPALUNI, G.; GALDINO, M.; OLIVEIRA, A. J. De. The Bigger, the Better: Coalitions in the GATT/WTO. **Brazilian Political Science Review** V. 6 Ed. 2 p. 28-55. 2012,
- CREUS, L. R. C. **Organizações Internacionais de Integração e Cooperação Econômica: Revisões de uma Teoria Geral**. Revista da SJRJ, Rio de Janeiro, n.24, p.211-240, 2009.
- GANGULI, B. The trade effects of Indian antidumping actions. **Review of International Economics**, v. 16, p. 930–941. 2008.
- GATT. **Results of Uruguay Round of multilateral trade negotiations: the legal texts**. Geneva: Gatt Secretariat, 1994

GONÇALVES, E.N; STELZER, J. **Economia e Direito para o Rompimento de Barreiras no Comércio Internacional: a Disciplina Jurídica do GATT e da OMC**. Trabalho publicado nos Anais do XIX Encontro Nacional do CONPEDI realizado em Fortaleza - CE nos dias 09, 10, 11 e 12 de Junho de 2010.

GOULART, C. E. **A Eficiência e a Eficácia das Normas Antidumping na OMC e suas Repercussões no Direito Concorrencial Brasileiro**. Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de História, Direito e Serviço Social da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, para obtenção do título de Mestre em Direito. (Área de Concentração: Direito do Comércio Internacional). 2006.

LI, W; YAN, Z.; SUN, W. The effect of antidumping and countervailing investigations on the market value of firms. **International Review of Financial Analysis**. v.36. p. 97–105. 2014.

LIEBMAN, B. H.; TOMLIN, K. World Trade Organization sanctions, implementation, and retaliation. **Empirical Economics**, v. 48, p. 715–745. 2015.

MACEAU, G.; TRACHTMANN, J. P. **A Map of the World Trade Organization Law of Domestic Regulation of Goods: The Technical Barriers to Trade Agreement, the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement, and the General Agreement on Tariffs and Trade** *Journal of World Trade*. v. 48, n. 2, p. 351-432, 2014.

MCKENZIE, F. A. The GATT-EEC Collision: The Challenge of Regional Trade Blocs to the General Agreement on Tariffs and Trade, 1950-67. **International History Review**, v. 32, n. 2, p. 229-252, 2010.

PENG, M. W., WANG, D. Y. L., & JIANG, Y. An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. **Journal of International Business Studies**, v. 39, p. 920–936. 2008.

SEBASTIAN, M. S; HURTIG, AK; RASANATHAN, K. Is trade liberalization of services the best strategy to achieve health-related Millennium Development Goals in Latin America? A call for caution. **Revista Panam Salud Publica**, v. 20, p.341–346. 2006.

SABADE, S. India’s Foreign Trade and Socio-Economic Development (Trio of WTO compliance, Currency Depreciation and Global Crisis). **Procedia Economics and Finance**, v.11, p.341 – 347, 2014

SANTIBÁÑEZ, I. R. Interpretación de Normas Internacionales de Distintos Ordenamientos Bajo El Acuerdo de Obstáculos Técnicos Al Comercio de La OMC. Boletín Mexicano de Derecho Comparado. v. 47 Ed. 140, p. 617-648, 2014.

SILVEIRA, P. A. C. V. da. Defesa da Concorrência no Mercosul: acordos entre empresas, abuso de posição dominante e concentrações. São Paulo: Ltr. 1998. p.37.

VASCONCELOS, M. OMC e o Comercio Internacional, <<http://www.Atualidadesconcursos>>. Acesso em 17 de Outubro de 2014.

WTO. World Health Organization and World Trade Organization. WTO agreements & public health: a joint study by the WHO and the WTO Secretariat. Geneva: World Health Organization/World Trade Organization. 2002.

WTO. World Trade Organization. 2015. Disponível: <<http://.https://www.wto.org/index.htm>>. Acesso em 12/02/2015.