

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO
DEPARTAMENTO DE DIREITO PÚBLICO E FILOSOFIA DO DIREITO**

Alexandre Luís Schreiner

**PREFERÊNCIAS TARIFÁRIAS NA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO:
O Princípio da Nação Mais Favorecida como Exceção**

**Porto Alegre
2012**

ALEXANDRE LUÍS SCHREINER

**PREFERÊNCIAS TARIFÁRIAS NA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO:
O Princípio da Nação Mais Favorecida como Exceção**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Direito Público e Filosofia do Direito, da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Costa Morosini.

**Porto Alegre
2012**

ALEXANDRE LUÍS SCHREINER

**PREFERÊNCIAS TARIFÁRIAS NA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO:
O princípio da Nação Mais Favorecida como exceção**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Direito Público e Filosofia do Direito, da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Porto Alegre, 12 de dezembro de 2012.

Banca Examinadora

Professor Doutor Fábio Costa Morosini
Orientador

Professor Doutor Augusto Jaeger Junior

Professor Luciano Vaz Ferreira

RESUMO

Este trabalho aborda um dos princípios basilares do sistema multilateral de comércio, que é o princípio da Nação Mais Favorecida. Enquanto garantia contra discriminação entre os membros da Organização Mundial do Comércio, significa que todos os associados devem conceder a todas as demais partes contratantes o mesmo tratamento dado a um determinado país. Partindo de uma análise sobre o Artigo I do GATT, onde se encontra o princípio, o trabalho tem como objetivo mostrar os prós e contras do tratamento não-discriminatório, o qual é visado pela Organização Mundial do Comércio. Além disso, busca-se mostrar as exceções ao princípio, focando-se em duas delas, que acabaram sendo as causas que puseram em xeque o princípio. A primeira delas é o Sistema Geral de Preferência (SGP), que visa diminuir as diferenças econômicas e sociais entre os associados da Organização Mundial do Comércio; a segunda é o Artigo XXIV do GATT, o qual dispõe sobre acordos regionais e preferenciais, como áreas de livre comércio e uniões aduaneiras. Outrossim, haverá a análise de alguns casos julgados pelo Órgão de Solução de Controvérsias. O primeiro trata de um litígio acerca da interpretação do Artigo I do GATT, conhecido como CE – Bananas; o segundo sobre uma disputa quanto ao significado do Artigo XXIV, chamado de Turquia – Têxteis; e o último sobre preferências tarifárias dadas através do SGP, publicado como CE – Preferências Tarifárias. Por fim, conclui como a não-discriminação, que deveria ser uma regra básica da organização, tem se tornado uma exceção e, conseqüentemente, colocado dúvidas quanto ao funcionamento do principal organismo internacional que regula as relações comerciais no âmbito mundial.

Palavras-chave: Princípio da Nação Mais Favorecida – GATT – Organização Mundial do Comércio – Preferências Tarifárias

ABSTRACT

This paper addresses one of the cornerstones principles of the multilateral trading system, which is the Most Favored Nation principle. While guarantee against discrimination among members of the World Trade Organization, it means that all members must grant all other contracting parties the same treatment given to a particular country. Starting from an analysis about the GATT Article I, where the principle is found, the paper aims to show the pros and cons of the non-discriminatory treatment, which is endorsed by the World Trade Organization. Furthermore, it seeks to show the exceptions to the principle, focusing on two of them, which ended up being the causes that put in check the principle. The first of them is the General System of Preferences (GSP), which aims to reduce the economic and social differences among the associates of the World Trade Organization; the second is the Article XXIV of GATT, which provides for regional and preferential agreements, such as free trade areas and customs unions. Moreover, there will be an analysis of some cases judged by the Dispute Settlement Body. The first deals with dispute over the interpretation of the GATT Article I, known as EC-Bananas; the second about a dispute regarding the meaning of Article XXIV, called Turkey-Textiles; and the last about the tariff preferences provided through the GSP, published as EC-Tariff Preferences. Finally, concludes how the non-discrimination, which should be a basic rule of the organization, has become an exception and therefore placed doubts about the operation of the main international body that regulates international trade regulations worldwide.

Keywords: Most Favored Nation Principle – GATT – World Trade Organization – GATT – Tariff Preferences

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	O PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA E O TRATAMENTO DIFERENCIADO	15
2.1	CONTEXTO HISTÓRICO DO PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA	15
2.2	DISPOSIÇÕES GERAIS	16
2.3	AS DIFERENÇAS ENTRE OS ARTIGOS I E III DO GATT	17
2.4	O <i>LEADING CASE: EC – BANANAS</i>	19
2.4.1	<i>Relatório do Órgão de Apelação: Um Breve Resumo</i>	20
3	RAZÕES DE NÃO APLICAR O PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA: O TRATAMENTO DIFERENCIADO	21
3.1	OBJETIVOS DO TRATAMENTO DIFERENCIADO	22
3.2	IGUALDADE E O TRATAMENTO DIFERENCIADO	22
3.2.1	<i>Igualdade Formal</i>	22
3.2.2	<i>Igualdade Material</i>	24
3.3	O TRATAMENTO DIFERENCIADO E A EQUIDADE JUDICIAL	26
3.4	AS FORMAS DE TRATAMENTO DIFERENCIADO	27
3.5	O TRATAMENTO DIFERENCIADO E A COOPERAÇÃO	28
3.5.1	<i>A Solidariedade e o Tratamento Diferenciado</i>	28
3.5.2	<i>O Interesse dos Países Desenvolvidos em Aplicar o Tratamento Diferenciado</i>	30
3.6	TRATAMENTO DIFERENCIADO NO DIREITO INTERNACIONAL	31
4	O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIA COMO EXCEÇÃO AO PRINCÍPIO	33
4.1	CONTEXTO HISTÓRICO	33
4.2	A CLÁUSULA DE HABILITAÇÃO (<i>ENABLING CLAUSE</i>)	33
4.3	MODELOS DE PREFERÊNCIAS TARIFÁRIAS	35
4.3.1	<i>Outros Modelos</i>	36
4.4	O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS EUROPEU NO SISTEMA LEGAL DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO	38
4.5	CRÍTICAS AO SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS	40
4.6	O <i>LEADING CASE: TARIFF-PREFERENCES</i>	42

4.6.1	<i>Comunidade Europeia – Condições para a Concessão de Preferências Tarifárias aos Países em Desenvolvimento (AB – 2004 – 1)</i> -----	42
4.6.2	<i>Consideração sobre a Decisão do Órgão de Apelação</i> -----	46
5	A ASCENSÃO DO REGIONALISMO E O DECLÍNIO DO PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA -----	48
5.1	OS PRINCÍPIOS DE ACORDOS COMERCIAIS DE PREFERÊNCIA: ANÁLISE DO ARTIGO XXIV DO GATT-----	49
5.2	O <i>LEADING CASE</i> : TURQUIA TÊXTEIS – RESTRIÇÕES APLICADAS ÀS IMPORTAÇÕES DE PRODUTOS TÊXTEIS E VESTUÁRIOS-----	53
5.2.1	<i>Decisão do Órgão de Apelação</i> -----	54
5.3	ACORDOS REGIONAIS-----	56
5.3.1	<i>Regionalismo entre Países em Desenvolvimento: A Relação entre o Artigo XXIV e a Cláusula de Habilitação</i> -----	56
5.3.2	<i>Os Prós e Contras dos Acordos Regionais</i> -----	57
5.3.3	<i>As Diferentes Formas de Regionalismo no Comércio</i> -----	58
5.3.4	<i>Consequências do Regionalismo: Criação e Desvio de Comércio e a Tigela de Espaguete</i> -----	59
5.4	O NOVO REGIONALISMO SOB A VISÃO DA UNCTAD-----	60
6	CONCLUSÃO -----	62
	REFERÊNCIAS -----	64
	ANEXO I -----	67
	ANEXO II -----	70

LISTA DE ABREVIATURAS

ACP	–	África, Caribe e Pacífico
Art.	–	Artigo
ASTP	–	Australian System of Tariff Preferences
CE	–	Comunidade Europeia
GATT	–	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (sigla em inglês)
GSTP	–	Sistema Global de Preferências Comerciais (sigla em inglês)
IDH	–	Índice de Desenvolvimento Humano
NAFTA	–	Sigla em inglês para Acordo de Livre Comércio da América do Norte
NMF	–	Nação Mais Favorecida
OMC	–	Organização Mundial do Comércio
ONU	–	Organização das Nações Unidas
OSC	–	Órgão de Solução de Controvérsias
PNB	–	Produto Nacional Bruto
SGP	–	Sistema Geral de Preferências
UE	–	União Europeia
UNCTAD	–	Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (sigla em inglês)

*Dedico este trabalho aos meus pais, que sempre me apoiaram,
e aos meus irmãos, que me serviram de estímulo para chegar
até aqui.*

Agradeço a meus amigos, que nunca duvidaram de minhas capacidades, e ao meu orientador, Professor Fábio Morosini, pela paciência e dedicação, que foram fundamentais para elaborar este trabalho.

1 INTRODUÇÃO

O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (sigla em inglês, GATT) dispõe no seu artigo primeiro o princípio da nação mais favorecida, que obriga um associado da Organização Mundial do Comércio tratar de maneira igual os demais parceiros, quando houver a concessão de benefícios tarifários a um determinado membro. Correlacionado a este princípio está o Tratamento Nacional, disposto no Artigo III, que obriga os membros a darem tratamento igual aos produtos nacionais a todos os produtos importados.

Ambos os artigos tratam, portanto, sobre a não-discriminação, que é um dos principais objetivos da OMC.

Apesar de trazer diversos benefícios, como apontados por Pauwelyn e Guzman¹, que alegam haver uma maior proteção de interesses de pequenos parceiros comerciais, a promoção de melhores relações internacionais devido à não-utilização de políticas discriminatórias, e a promoção de políticas mais transparentes, muitas divergências surgiram sobre a cláusula da Nação Mais Favorecida, principalmente quando a cláusula pode deixar de ser aplicada.

Um notório exemplo que será abordado no trabalho é o caso conhecido como CE–Bananas, que basicamente trata sobre a concessão de preferências tarifárias a somente um determinado grupo de países.

No entanto, o tratamento não-discriminatório não se encontra apenas nos primeiros artigos do acordo da OMC. Outros dispositivos também estão relacionados de maneira indireta, como os artigos que referem sobre medidas de salvaguardas ao balanço de pagamentos (dentre eles o Artigo XII, que trata sobre restrições quantitativas e o Artigo XIII, que proíbe discriminação na aplicação de contingentes); além das exceções (como se verá adiante) como a Cláusula de Habilitação (em inglês *Enabling Clause*), que permite a concessão de preferências tarifárias a países menos desenvolvidos; o Artigo XVIII, que trata sobre a promoção ao desenvolvimento econômico aos países em desenvolvimento; o Artigo XX, que dispõe sobre exceções gerais ao tratamento não-discriminatório) e o Artigo XXIV do GATT, o qual apresenta exceções ao princípio da Nação Mais Favorecida, nos casos

¹ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 288.

de acordos bilaterais e áreas de livre comércio².

Não há como tratar de maneira igual todos os associados da organização, em razão das grandes diferenças econômicas, sociais e ambientais que entre eles existem. Não se pode tratar igualmente um membro com pouca força política no plano internacional ou com uma economia que dependa exclusivamente de uma única nação mais rica.

Essa foi uma das principais queixas dos países em desenvolvimento após a II Guerra Mundial, que buscavam “uma flexibilização da cláusula da nação mais favorecida”³. Assim, em 1964, através da Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês) surgiu uma alternativa para esses países. Com esse órgão, começou a existir uma pressão para modificações do texto do GATT, principalmente na Parte IV, que trata de Comércio e Desenvolvimento.

A consequência disso foi a institucionalização do Sistema Geral de Preferências pelo GATT em 1971. Posteriormente, em 1979, o sistema foi regulamentado pela Cláusula de Habilitação, que estipula a possibilidade de tratamento favorável aos países em desenvolvimento, através da redução ou eliminação de tarifas alfandegárias.

Com o advento desse sistema surgiram, entretanto, duas regras opostas dentro do direito da Organização Mundial do Comércio. Assim, ocasionou uma difícil dúvida sobre qual regra deve ser utilizada em uma determinada situação: valer-se do princípio da Nação Mais Favorecida ou permitir a utilização do Sistema Geral de Preferências?

Por exemplo, em 2004 a Índia entrou com uma demanda contra a União Europeia, por causa da discriminação que sofreu em relação ao chamado Regime Drogas. Tal regime previa uma série de benefícios fiscais a um grupo de países em desenvolvimento, servindo de estímulo aos países que adotassem a política de combate à produção e ao tráfico de drogas. Neste caso, o Órgão de Apelação da OMC optou por condenar tal discriminação.

² PRAZERES, Tatiana. **Comércio Internacional e Protecionismo: As Barreiras Técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003. p. 47.

³ GRUSZCZYNSKI, Lukasz. **The EC General System of Preferences and International Obligations in the Area of Trade – The Never-Ending Story**. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1199502. Acessado em: 08 out. 2012. p. 2.

Outra polêmica, que surgiu recentemente e será motivo de preocupação por parte do governo brasileiro, é a decisão da União Europeia de excluir o Brasil da lista de beneficiários do SGP a partir de janeiro de 2014. A justificativa dos europeus é de que, conforme a nova classificação dada pelo Banco Mundial, que colocou o Brasil no grupo dos países de renda média-alta (ver tabela de classificação dos países no Anexo I), a economia brasileira já possuiria condições de competir globalmente por mercados para seus produtos⁴.

Além disso, nos últimos vinte anos tem-se verificado um crescente aumento de acordos preferenciais e regionais, originando a criação de inúmeros acordos bilaterais, uniões aduaneiras e zonas de livre comércio, amparadas pelo Artigo XXIV do GATT. Esta é mais uma exceção apresentada, a qual também ameaça o tratamento da NMF, que é um dos princípios basilares da OMC.

Obviamente também surgiram controvérsias a respeito disso. A principal delas é sobre o caso julgado pelo Órgão de Soluções de Controvérsias da OMC, conhecido como Turquia – Têxteis, que também será objeto de estudo deste trabalho.

Todavia, para uma melhor compreensão sobre o caso, devem ser feitas análises relativas sobre o Sistema Geral de Preferências, mostrando sua análise histórica, bem como um estudo profundo sobre a disputa entre a Índia e a União Europeia. Além disso, serão analisadas brevemente outras formas que permitem o desenvolvimento das nações menos desenvolvidas, como os acordos comerciais feitos entre o eixo Sul-Sul e o Sistema Global de Preferências Comerciais (GSTP, sigla em inglês).

O trabalho está estruturado da seguinte forma. Na parte I será analisado o princípio da NMF, mostrando a sua evolução histórica até a sua consagração no Artigo I do GATT, bem como sua relação com o Artigo III do acordo, além das controvérsias que surgiram com relação ao texto do dispositivo e ressaltando uma decisão do Órgão de Apelação da OMC.

Na parte II serão analisadas as razões de aplicar o tratamento diferenciado. Para isso, serão observados os objetivos do tratamento diferenciado para se chegar aos diferentes tipos de igualdade, passando, ainda, pelas formas de tratamento diferenciado até chegar no contexto internacional, onde serão apontados os

⁴ Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/pontesquinzenal/149732/>. Acessado em 06 de dez. de 2012.

interesses de se aplicar este tratamento e os possíveis problemas que surgem em relação a isso.

Finalmente, nas partes III e IV serão mostradas as duas principais exceções ao princípio da NMF, partindo de uma análise de suas evoluções históricas, passando por seus enquadramentos no GATT, apontando os problemas oriundos destes enquadramentos e, conseqüentemente, as decisões já tomadas pela OMC.

Desta forma, o presente trabalho pretende mostrar como a não-discriminação, que deveria ser uma regra básica da organização, tem se tornado uma exceção e, conseqüentemente, colocado dúvidas quanto ao funcionamento do principal organismo internacional que regula as relações comerciais no âmbito mundial.

2 O PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA E O TRATAMENTO DIFERENCIADO

2.1 CONTEXTO HISTÓRICO DO PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA.

Segundo William Davey e Joost Pauwelyn⁵, a cláusula da Nação Mais Favorecida começou a ser usada quando o imperador Henrique III, do Sacro Império Romano-Germânico, concedeu, no século XI, à cidade de Mantua, localizada na Itália, os mesmos privilégios que qualquer outra cidade recebesse.

No entanto, o termo “**nação mais favorecida**” só apareceu no final do século XVII, mas abrangia poucos países e se tratavam particularmente a tratados de amizade, navegação e comércio⁶. Todavia, tais tratados não chegaram a estabelecer os princípios de não-discriminação e tratamento igual, que só foram consagrados pelo GATT⁷, sendo, inclusive, considerados pela doutrina como o ápice do ordenamento jurídico da OMC⁸.

Ainda, segundo Davey e Pauwelyn, pode-se dizer que a NMF é dividida em duas variantes: incondicional e condicional⁹. A primeira diz que se o Estado A concede benefício ao Estado B, a mesma vantagem deve ser concedida ao Estado C, **incondicionalmente**. Já o conceito condicional refere que estados A e B podem fazer um acordo, o qual estabelece como cláusula a obrigação da “nação mais favorecida”. Assim, se o Estado A concede um privilégio a um terceiro Estado, esse mesmo benefício deverá **condicionalmente** ser oferecido ao Estado B, se este preencher todas as condições impostas no acordo com aquele.

O tratamento da Nação Mais Favorecida era apenas incondicional até que em 1778 foi estabelecido um acordo entre França e Estados Unidos, que previu pela primeira vez um tratamento condicional, tendo se difundido ao longo do século XIX. O tratamento incondicional só voltou a ter forças no fim do século de XIX e início do XX, quando começou a ser buscado pelos Estados Unidos na década de 20 do

⁵ DAVEY, William; PAUWELYN, Joost. MFN- Unconditionality: A Legal Analysis of The Concept in View of Its Evolution in The GATT/WTO Jurisprudence. In: GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 289.

⁶ PRAZERES, Tatiana. **Comércio Internacional e Protecionismo: As Barreiras Técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003. p. 40.

⁷ DAVEY; PAUWELYN, *op.cit.*, p. 289.

⁸ PRAZERES, *op. cit.*, p. 39.

⁹ DAVEY; PAUWELYN, *op.cit.*, p. 289.

século passado, tendo se consagrado com o GATT.

2.2 DISPOSIÇÕES GERAIS.

A cláusula da Nação Mais Favorecida está consagrada no Artigo I:1 do GATT, o qual dispõe o seguinte:

ARTIGO I

TRATAMENTO GERAL DE NAÇÃO MAIS FAVORECIDA

1. Qualquer vantagem, favor, imunidade ou privilégio concedido por uma Parte Contratante em relação a um produto originário de ou destinado a qualquer outro país, será imediata e incondicionalmente estendido ao produtor similar, originário do território de cada uma das outras Partes Contratantes ou ao mesmo destinado. Este dispositivo se refere aos direitos aduaneiros e encargos de toda a natureza que gravem a importação ou a exportação, ou a elas se relacionem, aos que recaiam sobre as transferências internacionais de fundos para pagamento de importações e exportações, digam respeito ao método de arrecadação desses direitos e encargos ou ao conjunto de regulamentos ou formalidades estabelecidos em conexão com a importação e exportação bem como aos assuntos incluídos nos §§ 2 e 4 do art. III. ¹⁰

Do artigo, pode-se destacar que torna obrigatória e automática a concessão de benefícios a todos os signatários do acordo quando há o fornecimento de uma vantagem de qualquer natureza a um determinado país numa relação comercial. O objetivo é evitar discriminação de produtos oriundos de um país, promovendo igualdade de vantagens do comércio internacional e facilitando, assim, acesso equânime aos mercados¹¹.

Ainda, é importante ressaltar os termos “imediate e incondicionalmente”, que no painel do caso *Canada – Autos* foi estabelecido que:

A palavra ‘incondicionalmente’ no Artigo I:1 não se refere à concessão de uma vantagem *per se*, mas à obrigação de conceder aos produtos similares de todos os membros uma vantagem a qual tem sido concedida a qualquer produto originário de qualquer país.

(...) uma vantagem concedida ao produto de qualquer país deve ser

¹⁰ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. **Desenvolvimento**. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 05 de out. de 2012.

¹¹ PRAZERES, Tatiana. **Comércio Internacional e Protecionismo: As Barreiras Técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003. p. 40.

concedida ao produto similar de todos os membros da OMC sem discriminação quanto à origem.

Resta a dúvida, no entanto, quanto ao fato de que a vantagem deve ser concedida imediatamente e incondicionalmente aos produtos similares de todos os membros. Ou melhor dizendo, se a NMF proíbe todas as diferenciações entre os produtos similares ou só aquelas referentes à origem nacional do produto importado.

Essa indagação surgiu no caso “*Belgian Family Allowances*”, que trata de uma disputa na qual a Bélgica impôs encargos para produtos estrangeiros que não seguiam determinados requisitos no sistema de prestações familiares (no caso, as empresas exportadoras não pagavam benefícios às famílias de seus empregados). Tal encargo seria uma compensação às firmas belgas, que tinham de pagar esses subsídios. Desta forma, alguns países exportadores tinham de pagar a referida taxa enquanto que outros não.

Por último, há um destaque quanto ao termo “produtos similares”. É importante saber se um produto que tenha potencialidade de receber benefícios de maneira incondicional e imediata, mediante a concessão de uma vantagem a um outro produto a um membro da OMC, seja considerado similar.

No entanto, “os acordos da OMC não explicitam o conteúdo do que seja produto similar, tampouco definem critérios que viabilizem sua identificação”¹².

Conseqüentemente, podem surgir controvérsias, como ocorreu com o caso *Coffee*. O caso envolve a classificação tarifária que distinguia cinco diferentes tipos de grãos de café, que eram reconhecidos como tipos distintos por comerciantes e fabricantes do produto final para os consumidores. Ocorre que o produto final vendido aos consumidores era uma mistura destes vários tipos de café, razão pela qual o painel classificou todos os cinco grãos como produtos similares. Além disso, as distinções feitas pela Espanha não apareciam nas tarifas de café de outros países, o que motiva ainda mais a classificação de produtos similares.

2.3 AS DIFERENÇAS ENTRE OS ARTIGOS I E III DO GATT.

¹² PRAZERES, Tatiana. **Comércio Internacional e Protecionismo: As Barreiras Técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003. p. 41.

Conforme mostrado anteriormente, não restam dúvidas de que o Artigo I:1 é um dos pilares do GATT, pois é o principal artigo que se refere à regra da NMF. No entanto, é bom ressaltar que este não é o único princípio que visa um tratamento não-discriminatório. Outro dispositivo, não menos importante, é o Artigo III do acordo, que contém a cláusula do Tratamento Nacional. Abaixo, trecho do dispositivo:

ARTIGO III

TRATAMENTO NACIONAL NO TOCANTE A TRIBUTAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO

INTERNAS.

1. 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.

2. Os produtos do território de qualquer Parte Contratante, importados por outra Parte Contratante, não estão sujeitos, direta ou indiretamente, a impostos ou outros tributos internos de qualquer espécie superiores aos que incidem, direta ou indiretamente, sobre produtos nacionais. Além disso nenhuma Parte Contratante aplicará de outro modo, impostos ou outros encargos internos a produtos nacionais ou importados, contrariamente aos princípios estabelecidos no parágrafo 1.

.....¹³

É importante destacar que este artigo também visa “eliminar distorções de mercado”¹⁴. Além disso, o conceito de “produtos similares” é o mesmo do Artigo I:1.

No entanto, a diferença aparece quando o assunto é tarifas. Enquanto que no Artigo I há uma aceitação das proteções tarifárias, visando apenas a “gestão ordenada de proteção”¹⁵, e, portanto, não há política de não-distorção, no Artigo III está claro que o objetivo é eliminar as distorções de mercado.

Por sua vez, Tatiana Prazeres dispõe que:

¹³ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. **Desenvolvimento**. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 05 de out. de 2012.

¹⁴ DAVEY, William; PAUWELYN, Joost. MFN- Unconditionality: A Legal Analysis of The Concept in View of Its Evolution in The GATT/WTO Jurisprudence. In: GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 291.

¹⁵ *Ibidem*, p. 292.

O princípio do tratamento nacional condena a discriminação entre o nacional e o estrangeiro, aplicando-se às relações comerciais que envolvam bens, serviço ou propriedade intelectual. Bens estrangeiros, uma vez cumpridos os requisitos para sua importação, devem receber o mesmo tratamento dos produtos domésticos em relação ao regime tributário, administrativo ou de qualquer outra natureza (Gatt-1994).¹⁶

Além disso, há uma outra importante diferença quanto às tarifas é o fato de que a política defendida no acordo é gerar tarifas menores quando houver negociações, esperando-se, assim, uma reciprocidade entre os membros da OMC.

2.4 O LEADING CASE: EC – BANANAS.

Trata-se de um caso em que a União Europeia concedeu preferências comerciais a alguns países do bloco ACP (África, Caribe e Pacífico) na venda de bananas. Equador, Guatemala, Honduras, México e Estados Unidos alegaram que isso seria uma violação à cláusula da Nação Mais Favorecida.

Na verdade, esse caso é conhecido apenas como uma disputa entre Estados Unidos e Europa, pois boa parte das plantações de banana na América Latina eram controladas por firmas estadunidenses. No entanto, é a primeira vez que há uma disputa na qual as duas partes são países em desenvolvimento (por um lado, países do bloco ACP, por outro países da América Latina).

A importância desse caso se dá pelo fato de que o comércio de bananas tem para ambos os lados do conflito relevante importância econômica, pois fatores históricos os colocam numa dependência em relação às nações mais desenvolvidas, sem contar que o comércio de bananas gera significativos lucros para o exportador. Assim, se uma das partes sofre discriminação ela certamente será muito prejudicada.

Todavia, o Painel considerou que, embora as preferências tarifárias dadas aos países da ACP violassem o Artigo I:1 do GATT, elas seriam justificadas pela isenção concedida nos Acordos da Convenção de Lomé. Porém, além das preferências tarifárias, a UE também teria quotas tarifárias preferenciais ao bloco ACP, o que violaria a NMF no âmbito do Artigo XIII.

¹⁶ PRAZERES, Tatiana. **Comércio Internacional e Protecionismo: As Barreiras Técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003. p. 41.

2.4.1 Relatório do Órgão de Apelação: Um Breve Resumo

Há duas questões legais levantadas pela União Europeia em relação à interpretação do Artigo XIII do Acordo Geral. A primeira diz respeito se as quotas tarifárias dadas a apenas alguns países, sem ter um substancial interesse no fornecimento de bananas à UE, seria compatível com o referido artigo. A segunda é se a regra de realocação das quotas tarifárias do acordo que deu preferência a apenas alguns países latino-americanos, como Costa Rica e Colômbia, são conformes os requisitos do artigo.

Na visão do Órgão, “um membro não pode restringir a importação de qualquer produto de outro membro a menos que a importação de produtos similares de todos os países terceiros sejam identicamente restritos”¹⁷. De acordo com o Órgão de Apelação, as violações do Artigo XIII não foram justificadas pelas autorizações da Convenção de Lomé’ (em inglês, Lomé Permission), que justificou apenas violações do Artigo I do Acordo, dado que foi permitido apenas tarifas discriminatórias, mas não quotas de importação discriminatórias.

Outrossim, foi argumentado pela União Europeia que sua lista de concessões tarifárias, nos termos do Acordo sobre Agricultura, poderia, assim, ser violação ao Artigo XIII. O Órgão de Apelação rejeitou a tese defensiva, indo de acordo com o que fora dito no Painel, o qual achou que as listas de concessões continuam sujeitas às obrigações da cláusula da Nação Mais Favorecida. Neste sentido, o Órgão de Apelação considerou que “o termo ‘concessão’ sugere que um Membro pode produzir direitos e garantir benefícios, mas não pode diminuir obrigações”¹⁸.

Desta forma, não foram achadas inconsistências do Acordo sobre a Agricultura em relação ao Artigo XIII do GATT. Sobre o caso, pode-se dizer que a ocorrência de uma violação à Nação Mais Favorecida é decorrente de uma política comercial ou medida listados no Artigo I:1, onde um membro concedeu uma vantagem comparada aos demais, sendo que esta vantagem não foi imediata e incondicionalmente dada aos demais membros da OMC. Além disso, como fora dito, tal vantagem deve se referir a produtos similares.

¹⁷ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm. Acessado em: 06 de out. de 2012.

¹⁸ *Loc. cit.*

3 RAZÕES DE NÃO APLICAR O PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA: O TRATAMENTO DIFERENCIADO.

Como dito anteriormente, fatores externos, como divergências em níveis de desenvolvimento econômico ou capacidades desiguais de enfrentar determinado problema, são as causas que afastam o princípio da igualdade soberana e que motivam aplicação do tratamento diferenciado.

Mas não quer dizer que isso vá em desacordo com o princípio da igualdade soberana. Na verdade, se refere a regimes não-recíprocos que procuram prover igualdade na comunidade internacional, principalmente em benefício de países menos favorecidos. Tal tratamento é facilmente demonstrado através de vantagens no campo da economia.

No entanto, segundo Philippe Cullet a economia não é o único meio reconhecido, na prática, pelas organizações internacionais, para o tratamento diferenciado¹⁹. Ele cita exemplos onde isso foi aplicado, como o Acordo Internacional sobre Madeiras Tropicais, a Convenção sobre Mudanças Climáticas e o Protocolo de Montreal sobre Substâncias que Destroem a Camada de Ozônio.

Outro importante exemplo é o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) de 1994, onde há uma tendência de eliminar a diferenciação e apenas manter algumas reciprocidades, mas de maneira temporária²⁰.

Finalizando, o autor mostra que a tendência recente é prover diferentes compromissos para diferentes categorias de países-membros. Além disso, está se utilizando cada vez mais a transferência de tecnologia e mecanismos de ajuda em vez de auxílio de caráter econômico²¹.

Em suma, o grupo de países favorecidos são, na maior parte das vezes, países em desenvolvimentos ou menos desenvolvidos. Apesar de haver disparidades na classificação dos grupos dos países em desenvolvimento, a tendência é analisar cada país em separado. Deve-se, portanto, individualizar a situação que cada país tem para responder a determinado problema, cuja solução é

¹⁹ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>. Acessado em: 06 de jun. 2012. p. 551

²⁰ *Ibid.* p. 552.

²¹ CULLET, *loc. cit.*

visada pela comunidade internacional. Exemplo para isso é o da ONU, que separou os Estados-membros de acordo com sua capacidade de pagar suas contribuições.

3.1 OBJETIVOS DO TRATAMENTO DIFERENCIADO.

São três os objetivos para a aplicação do tratamento diferenciado. O primeiro é a igualdade material, baseada na ideia de que a igualdade formal pode ser equiparada com a justiça. A segunda meta é que os problemas não podem ser resolvidos em níveis doméstico ou bilateral. Ou seja, só tem um papel a desempenhar na promoção da cooperação entre os estados. E em terceiro lugar, é para que haja a melhor implementação das suas obrigações.

3.2 A IGUALDADE E O TRATAMENTO DIFERENCIADO.

Primeiramente, é importante levar em conta que o tratamento diferenciado na comunidade internacional é baseado no princípio da igualdade soberana.

A partir disso, o estudo passa a se direcionar na relação entre a igualdade e o tratamento diferenciado, através da menção aos conceitos relativos à igualdade, bem como aos tipos de igualdade. Para tanto, é necessário buscar a ajuda de algumas referências no assunto, como Herbert Hart e John Rawls, da área jurídica, e de Amartya Sen, da área econômica.

3.2.1 A Igualdade Formal

A pergunta que se faz a este tipo de igualdade é se ela pode ser aplicada à Economia da mesma forma que se pensa em aplicar no Direito. Para responder à questão, é necessário observar o objetivo visado pela igualdade formal. Assim, conforme Philippe Cullet:

Formal equality posits that all subjects of the law should be treated in a

similar fashion. Rules are usually deemed to be just if they apply to all without discrimination.²²

De acordo com a citação acima, a igualdade formal é ideal quando aplicada entre dois sujeitos que detém similar poder, ou até mesmo idênticas capacidade e forças (para não dizer somente que são iguais) numa relação jurídica. No entanto, para o Direito Internacional Público, devem ser levadas em consideração as discrepâncias econômicas e sociais existentes entre os países para a aplicação das regras.

Além disso, tem sido sustentado que algumas desigualdades são inadequadas porque elas dão aos poucos que têm riqueza muito alta uma recompensa para encorajar produtividade, enquanto que ao mesmo tempo negam produtos essenciais à maioria²³.

Ademais, a Teoria Rawlsiana também se baseia na igualdade formal, só que de uma maneira mais branda. A respeito do assunto, Philippe Cullet dispõe que:

While it accepts the inevitability of inequalities in the basic structure of any society, it provides that inequalities in access or distribution must have advantages for the beneficiaries and for everyone else as well.²⁴

Assim, deve-se garantir necessidades básicas para todos, mesmo porque, se isso não é garantido, o pobre não ficará relativamente mais pobre. Nesse diapasão, Amartya Sen, citando Rawls, argumenta o seguinte:

Sua teoria possui muitos componentes, e começarei com um requisito específico que John Rawls denominou “a prioridade da liberdade formal”. A formulação dessa prioridade pelo próprio Rawls é a comparativamente moderada, mas essa prioridade assume uma forma particularmente importante na teoria libertarista moderna que, em algumas formulações (por exemplo, na construção elegantemente inflexível apresentada por Robert Nozick), considera que amplas classes de direitos – variando de liberdades formais a direitos de propriedade – têm precedência política quase total

²² “Igualdade formal postula que todos os sujeitos do direito devem ser tratados de maneira similar. Regras são geralmente consideradas como justas se elas aplicam a todos sem discriminação.” (tradução nossa). In: CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>. p. 553

²³ CULLET, *loc. cit.*

²⁴ “Enquanto aceita a inevitabilidade das desigualdades na estrutura básica de qualquer sociedade, dispõe que desigualdades no acesso de distribuição deve ter vantagens para os beneficiários e para todos os demais também.” (tradução nossa). In: CULLET, *loc. cit.*

sobre a promoção de objetivos sociais (incluindo a eliminação da privação e da miséria). Esses direitos assumem a forma de “restrições colaterais”, que não podem absolutamente ser violadas. Os procedimentos que não são arquitetados para garantir os direitos, que têm de ser aceitos independentemente das consequências que deles possam advir, não estão no mesmo plano (reza o argumento) que as coisas que podemos julgar desejáveis (utilidades, bem-estar, igualdade de resultados ou oportunidades etc.). Portanto, nessa formulação, a questão não é a *importância comparativa* dos direitos, mas sua *prioridade absoluta*.²⁵

Em outras palavras, a promoção de objetivos sociais depende de uma garantia de direitos a todos, de maneira **incondicional**, isto é, *independentemente de consequências*, como argumenta Sen. Outrossim, deve-se buscar uma garantia de necessidades básicas a todos²⁶.

Assim, para o direito internacional deve-se buscar a noção de igualdade soberana dos estados, através de tratados que só são considerados justos quando há uma reciprocidade de obrigações entre as partes contratantes.²⁷

3.2.2 A Igualdade Material.

Ainda de acordo com o autor acima citado, mesmo que haja resultados positivos ao tratar da mesma maneira os sujeitos fortes e fracos, haverá ainda uma desvantagem em relação aos menos favorecidos. Isso se dá porque há uma disparidade quanto a recursos e capacidades. Ademais, “sistemas legais se baseiam na necessidade de trazer estabilidade, coerência e previsibilidade nas relações humanas”²⁸.

Assim, um dos instrumentos para regular a conduta social é a aprovação de regras e padrões. Nos dizeres de Hart, “a lei deve predominantemente... referir a classes de pessoa, e a classes de atos, coisas e circunstâncias”²⁹.

No entanto, isso não quer dizer que devemos seguir todas as regras. As relações humanas mudam com o tempo e, conseqüentemente, o sistema legal. Além

²⁵ SEN, Amartya. **Desenvolvimento Como Liberdade**. São Paulo: Companhia do Bolso, 2010. p. 90-91.

²⁶ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>. p. 553.

²⁷ CULLET, *loc. cit.*

²⁸ *Ibid.*, p. 554.

²⁹ CULLET, *loc. cit.*

disso, uma regra geral só deve ser aplicada se forem considerados fatores especiais e que tipo de interesse está em jogo. Por fim, não é garantido que uma lei seja justa só porque veio de um órgão competente.³⁰

Desse modo, deve haver uma busca por uma base alternativa, que é “tratar igualmente os iguais e desigualmente os desiguais, na medida de sua desigualdade”, conforme defendido por Aristóteles na célebre obra *Ética a Nicômaco*:

(...)

E haverá a mesma igualdade entre as porções tal como entre os indivíduos, uma vez que a proporção entre as porções será igual à proporção entre os indivíduos, pois não sendo as pessoas iguais, não terão porções iguais – é quando os iguais detêm ou recebem porções desiguais, ou indivíduos desiguais (detêm ou recebem) porções iguais que surgem conflitos e queixas.³¹

Destarte, deve-se observar as características de uma pessoa (sexo, idade, condições de saúde) para determinar que medidas podem ser aplicadas para que se busque a igualdade material. Nos dizeres de Amartya Sen:

As pessoas apresentam características físicas díspares relacionadas à incapacidade, doença, idade ou sexo, e isso faz com que suas necessidades difiram. Por exemplo, uma pessoa doente pode precisar de uma renda maior para tratar da doença – uma renda de que uma pessoa sem essa doença não necessitaria; e, mesmo com tratamento médico, a pessoa doente pode não desfrutar a mesma qualidade de vida que determinado nível de renda permitiria àquela outra pessoa. Uma pessoa incapacitada pode precisar de alguma prótese; uma pessoa mais velha, de mais apoio e auxílio; uma mulher grávida, de maior ingestão de nutrientes, e assim por diante. A 'compensação' necessária para as desvantagens variará e, ademais, algumas desvantagens podem não ser totalmente 'corrigíveis', mesmo com transferência de renda.³²

Assim, ao contrário do que se pensa na igualdade formal, onde há uma igualdade no tratamento entre as partes, a igualdade material necessita de uma compensação à parte menos avantajada para eliminar as desigualdades e, assim, chegar à igualdade propriamente dita. Ou, ainda, “a realização de igualdade material

³⁰ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>. p. 553.

³¹ ARISTOTELES. **Ética a Nicômaco. Livro V**. Edipro: São Paulo, 2007. 2ª ed. p.152.

³² SEN, Amartya. **Desenvolvimento Como Liberdade**. São Paulo: Companhia do Bolso, 2010. p. 99.

pode apenas acontecer se existindo desigualdades, tal como desigualdades nas doações de riqueza naturais, são reconhecidas e levadas em conta”³³.

Quanto ao nível estatal, tem-se levado em conta o fator econômico. Contudo, não deve apenas ser utilizado o PNB per capita como o único e principal fator para definir o desenvolvimento econômico de uma nação. Outros fatores podem ser relevantes, como sustenta Philippe Cullet:

These may include, depending on the matter under consideration, the share of a given resource under the sovereignty of a given state, the importance of an industry for a state or the geographical situation of certain states, such as landlocked states, in the context of the law of the sea.³⁴

As situações de uma nação devem, portanto, ser analisadas sob o contexto no qual ela se encontra.

Finalizando, para o direito internacional, as exceções para a regra de reciprocidade devem ter duas formas. A primeira, parecido com um tratado de paz, onde o tratado é imposto a um determinado estado; a segunda diz respeito à ausência de reciprocidade, o qual o tratamento diferenciado é usualmente baseado, onde a igualdade formal dá passagem a uma desigualdade compensatória, “tendo em conta que estados poderosos são favorecidos por um sistema legal enfocando a validade formal das normas jurídicas”³⁵.

3.3 O TRATAMENTO DIFERENCIADO E A EQUIDADE JUDICIAL

A equidade judicial é importante para a igualdade material, pois aquela “aparece como uma forma de individualização da justiça e serve para moderar a injustiça significativa que algumas vezes resulta de uma estrita aplicação da lei”³⁶. É através disso que o julgador pode alcançar a justiça material, coisa que através da

³³ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>. p. 555.

³⁴ “Estes podem incluir, dependendo da matéria em questão, a parcela de um determinado recurso sob a soberania de um determinado estado, a importância de uma indústria para um estado ou a situação geográfica de certos Estados, como Estados sem litoral, no contexto do direito marítimo.” In: CULLET, *loc. cit.*

³⁵ CULLET. *loc. cit.*

³⁶ CULLET, *loc. cit.*

aplicação formal da norma dificilmente poderia ocorrer. Ademais, a equidade judicial, através da igualdade material, serve para preencher lacunas da lei e proporcionar a base para uma interpretação mais justa³⁷.

Por isso a necessidade de às vezes não aplicar pura e simplesmente a todos como forma de alcançar a igualdade. Devem haver 'compensações' a uma parte mais fraca numa relação jurídica ou social para eliminar desigualdade e alcançar a justiça. Em outras palavras, conforme já decidiu a Corte Internacional de Justiça, “igualdade como um conceito legal é uma emanção direta da ideia de justiça”³⁸.

Desta forma, no direito internacional, a aplicação de uma regra igual para todos gera desigualdades entre os países. Por isso a necessidade de criar exceções não permanentes, gerando desigualdades legais temporárias para acabar com a desigualdade de fato. Isso serve para preencher lacunas do desenvolvimento econômico de diferentes países, dando, assim, capacidade para que os países realizem suas independências financeiras e, portanto, alcancem a igualdade material.

Além disso, é importante ressaltar que isso não é uma caridade. É Apenas uma adaptação do sistema legal às realidades econômicas e sociais³⁹. Nessa linha de pensamento, a caridade é relativa a um ato discricionário do doador, enquanto que tratamento diferenciado visa “firmar bases para medidas redistributivas cujo objetivo eventual é o fortalecimento de atores mais fracos”⁴⁰.

3.4 FORMAS DE TRATAMENTO DIFERENCIADO.

O tratamento diferenciado pode ser classificado em duas formas: discriminação positiva e redistribuição de recursos.

Inicialmente, há a discriminação positiva. Ela não busca eliminar completamente a desigualdade, mas apenas aquelas derivadas de deficiências históricas. No entanto, na maioria dos casos tem sido proposta para sanar apenas

³⁷ Continental Shelf (Tunisia/Libyan Arab Jamahiriya), Judgment, ICJ Reports (1982) 18, apud: CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf> p. 556

³⁸ CULLET, *loc. cit.*

³⁹ *Ibid.* p. 558.

⁴⁰ CULLET, *loc. cit.*

problemas atuais⁴¹.

Ela tem sido utilizada amplamente como instrumento de proteção dos direitos humanos, como no caso da Convenção sobre a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação Contra as Mulheres⁴².

Em segundo lugar, pode haver tratamento diferenciado quando há redistribuição de recursos, que “envolve redistribuição de bens em quantidades finitas, e é, desse modo, uma medida de redistribuição direta ou indireta de riqueza ou renda”⁴³.

3.5 O TRATAMENTO DIFERENCIADO E A COOPERAÇÃO.

Este tópico visa demonstrar que o tratamento diferenciado não gera apenas uma igualdade material, mas também diminui conflito entre as nações. Para tanto, deverão ser analisados os diversos níveis que conectam o tratamento diferenciado à cooperação. O primeiro deles está ligado ao princípio da solidariedade; o segundo é relacionado à convergência de interesses dos estados, principalmente das nações mais ricas; e em terceiro lugar, baseado em diferentes responsabilidades e capacidades.

3.5.1 A Solidariedade e o Tratamento Diferenciado.

Há um consenso na comunidade internacional que questões como pobreza devem ser combatidas por todas as nações conjuntamente, pois quem ganha é toda a comunidade. É desta forma que a solidariedade surge como uma expressão a qual deve ser seguida por todos, através de interesses que devem ser em comum.

Por isso que o princípio da solidariedade é visto como um dos princípios basilares das relações inter-estatais. Com ele, há um padrão para as relações pacíficas entre os estados e um elemento essencial da existência da comunidade de

⁴¹ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf> p. 572.

⁴² *Ibid.*, p. 571.

⁴³ *Ibid.* p. 572-573.

Estados, além de ser uma “característica inalterável básica do direito internacional”⁴⁴. Tamanha importância deste princípio se reflete no fato de haver respeito recíproco entre os estados para não prejudicar uns aos outros, nem interferir em assuntos como economia, meio ambiente e demais políticas internas.

Todavia, surgem algumas divergências quanto a este princípio. Uns pensam que há uma obrigação num plano extra-legal por parte dos países desenvolvidos para dar assistência aos países em desenvolvimento. Assim, o tratamento diferenciado basear-se-ia neste princípio, criando-se deveres positivos para as nações mais desenvolvidas⁴⁵.

Ocorre que há uma diferença entre solidariedade e tratamento diferenciado. Nas palavras do Philippe Cullet:

While solidarity is in large part a fundamental moral standard, differential treatment is a practical application of the notion of solidarity whose direct impacts are more easily measurable.⁴⁶

Ademais, é possível encontrar referência ao princípio da solidariedade no Artigo 55 da Carta das Nações Unidas:

ARTIGO 55 - Com o fim de criar condições de estabilidade e bem estar, necessárias às relações pacíficas e amistosas entre as Nações, baseadas no respeito ao princípio da igualdade de direitos e da autodeterminação dos povos, as Nações Unidas favorecerão: a) níveis mais altos de vida, trabalho efetivo e condições de progresso e desenvolvimento econômico e social; b) a solução dos problemas internacionais econômicos, sociais, sanitários e conexos; a cooperação internacional, de caráter cultural e educacional; e c) o respeito universal e efetivo dos direitos humanos e das liberdades fundamentais para todos, sem distinção de raça, sexo, língua ou religião.⁴⁷

Através deste artigo, é possível verificar que há uma “necessidade de cooperação entre nações para alcançar os objetivos de desenvolvimento econômico

⁴⁴ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>, p. 559.

⁴⁵ *Ibid.* p. 558.

⁴⁶ “Enquanto a solidariedade é em grande parte um padrão moral fundamental, tratamento diferenciado é uma aplicação prática da noção de solidariedade, cujos impactos diretos são mais facilmente mensuráveis.” “tradução nossa”.In: *Ibid.* p. 559.

⁴⁷ ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Carta das Nações Unidas. **OEA**. Disponível em: <http://www.oas.org/dil/port/1945%20Carta%20das%20Na%C3%A7%C3%B5es%20Unidas.pdf>. Acessado em: 15 de out. 2012.

e social”⁴⁸. Daí o porque de a Organização Mundial do Comércio também reconhecer este princípio como forma de assegurar uma participação dos países menos desenvolvidos no crescimento do comércio internacional, proporcionando-lhes, através de suas necessidades, o desenvolvimento econômico.⁴⁹

Por fim, há também a necessidade de aplicar este princípio em questões ambientais. Nesse sentido, importante reprimir a definição do princípio para questões que envolvem poluição transfronteiriça, formulada pelo Professor Pierre-Marie Dupuy, citado no artigo de Daniel Barstow Magraw:

1.States have the obligation to co-operate, in a spirit of solidarity, with one another as well as with competent international organizations with a view to preventing, diminishing and eliminating transfrontier pollution.

2.To discharge this obligation, States inform and consult one another, in all good faith, on their activities or measures, undertaken or projected, that are likely to cause transfrontier pollution.

3.Without prejudice to paragraph 2 above, States inform one another on their respective pollution prevention policies, consult with one another about all questions likely to arise between them in connection with the management of their environments and take concerted action aimed at harmonizing their environmental policies.⁵⁰

3.5.2 O Interesse dos Países Desenvolvidos em Aplicar o Tratamento Diferenciado.

São diferentes os níveis de interesse para a aplicação do tratamento diferenciado.

Primeiramente, há um interesse econômico. Através do tratamento

⁴⁸ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>, p. 559.

⁴⁹ CULLET, *loc. cit.*

⁵⁰ “1. Estados têm a obrigação de cooperar, em um espírito de solidariedade uns com os outros, bem como com organizações internacionais competentes, com vista a prevenir, diminuir e eliminar poluição transfronteiriça.

2. Para cumprir esta obrigação, Estados informam e consultam uns com os outros, através da boa-fé, sobre suas atividades ou medidas, realizadas ou projetadas, que são susceptíveis de causar poluição transfronteiriça.

3. Sem prejuízo ao parágrafo 2 acima, Estados informam uns com os outros sobre suas respectivas políticas de prevenção de poluição, consultam uns com os outros sobre todas as questões que possam surgir entre eles em conexão com a gestão de seus ambientes e tomar medidas concertadas com vista a harmonizar as suas políticas ambientais”. (tradução nossa). In: MAGRAW, Daniel Barstow. **Legal Treatment of Developing Countries: Differential, Contextual, and Absolute Norms**. 1 COLO. J. INT’L ENVTL. L. & POL’Y 69, 73 (1990). p. 86-87.

diferenciado, é possível ter um melhor acesso aos recursos primários, que muitas vezes estão situados nos países em desenvolvimento. Em segundo lugar, há o fato de que os países que recebem o tratamento diferenciado passam a absorver parte da produção das nações desenvolvidas, seja em produtos manufaturados ou em serviços.

Existe também o interesse ambiental, em questões relacionadas à destruição da camada de ozônio e a desertificação. Ainda relacionado ao problema ambiental, mas em menor escala, está o fato de que normalmente as tecnologias ecológicas normalmente são desenvolvidas pelas nações mais ricas, e isso faz com que haja um interesse comercial por trás disso, ao exportar tais tecnologias para os países em desenvolvimento.

3.6 TRATAMENTO DIFERENCIADO NO DIREITO INTERNACIONAL.

O tratamento diferenciado no direito internacional é visto sob dois diferentes pontos de vista. Na visão europeia, as diferenças existentes entre as nações seria normal e, portanto, as obrigações no direito internacional seriam recíprocas e da mesma maneira para todos os seus membros⁵¹. A ideia é de que as normas do direito internacional seriam baseadas no conceito de igualdade jurídica, associada com a ideia de independência política⁵².

Um exemplo disso é a Cláusula da Nação Mais Favorecida, prevista no GATT. Esta cláusula prevê que cada Estado deve impor as mesmas obrigações para todos os outros membros da OMC. A “reciprocidade seria assim um elemento central da base das obrigações”⁵³.

Contudo, a ideia de diferenciação substitui essa noção de reciprocidade absoluta ao se aplicar a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados, a qual prevê que reservas podem ser feitas quando não há uma incompatibilidade com o objeto e proposta do tratado em questão⁵⁴.

⁵¹ CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>. p. 653.

⁵² CULLET, *loc. cit.*

⁵³ *Ibid.*, p. 564.

⁵⁴ CULLET, *loc. cit.*

No caso do GATT, nota-se que há uma possibilidade de seus membros se eximirem de suas obrigações quando o objetivo for proteger valores sociais⁵⁵. Isso está previsto no Artigo XX do acordo:

ARTIGO XX

EXCEÇÕES GERAIS

Desde que essas medidas não sejam aplicadas de forma a constituir quer um meio de discriminação arbitrária, ou injustificada, entre os países onde existem as mesmas condições, quer uma restrição disfarçada ao comércio internacional, disposição alguma do presente capítulo será interpretada como impedindo a adoção ou aplicação, por qualquer Parte Contratante, das medidas:

- (a) necessárias à proteção da moralidade pública;
- (b) necessárias à proteção da saúde e da vida das pessoas e dos animais e à preservação dos vegetais;
-
- (d) necessárias a assegurar a aplicação das leis e regulamentos que não sejam incompatíveis com as disposições do presente acordo, tais como, por exemplo, as leis e regulamentos que dizem respeito à aplicação de medidas alfandegárias, à manutenção em vigor dos monopólios administrados na conformidade do § 4º do art. II e do art. XVII à proteção das patentes, marcas de fábrica e direitos de autoria e de reprodução, e a medidas próprias a impedir as práticas de natureza a induzir em erro;
- (e) relativas aos artigos fabricados nas prisões;
- (f) impostas para a proteção de tesouros nacionais de valor artístico, histórico ou arqueológico;
- (g) relativas à conservação dos recursos naturais esgotáveis, se tais medidas forem aplicadas conjuntamente com restrições à produção ou ao consumo nacionais;

.....⁵⁶

Desta forma, verifica-se que não se pode aplicar estritamente a reciprocidade absoluta quando há diferenças entre os países que devem ser levadas em conta, ainda mais quando o assunto é desenvolvimento econômico. Além disso, conforme exposto no artigo XX do GATT, é importante observar os inúmeros valores que o dispositivo visa proteger, como moral pública, saúde humana e recursos naturais esgotáveis.

⁵⁵ CARTIER, Stephanie. **Curso sobre Solução de Controvérsias em Comércio Internacional, Investimento e Propriedade Intelectual. Módulo 3.5 GATT 1994. Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento.** Tradução: Rabih Ali Nasser. Disponível em: http://unctad.org/pt/docs/edmmisc232add33_pt.pdf. Acessado em 12 out. 2012. p. 55

⁵⁶ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. **Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. Desenvolvimento.** Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 05 de out. de 2012.

4 O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS.

4.1 CONTEXTO HISTÓRICO.

Criado em 1947, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês) foi o primeiro acordo mundial referente à circulação livre de mercadorias. Ele tem como um dos principais objetivos o desenvolvimento econômico de nações menos desenvolvidas, através dos princípios basilares, que são a diminuição de barreiras comerciais, de natureza tarifária ou não-tarifária, não-discriminação entre as partes contratantes e a reciprocidade entre seus membros.

Porém, com o fim da II Guerra Mundial, começa a surgir o fenômeno da descolonização na África e na Ásia, dando origem a inúmeros países que, se juntando com os países latino-americanos, compuseram um grupo de países que inicialmente foi denominado de terceiro mundo.

Conseqüentemente, surgem as primeiras preocupações quanto ao desenvolvimento desses países. Um exemplo disso foi a Conferência de Bandung, que estabeleceu a “necessidade da criação de um foro internacional para suas discussões”⁵⁷ e de ajuda financeira para seu desenvolvimento.

Para responder a essas necessidades, a Organização das Nações Unidas criou, em 1964, a Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), visando acelerar o desenvolvimento econômico dos países em desenvolvimento, através de uma maior participação desses no comércio internacional. Esse órgão da ONU se tornou o principal meio de pressão dessas nações em se tratando de políticas econômicas. Assim, por intermédio da UNCTAD, foi criado em 1971 o Sistema Geral de Preferências (*General System of Preferences – GSP*)⁵⁸.

4.2 A CLÁUSULA DE HABILITAÇÃO (*ENABLING CLAUSE*).

⁵⁷ BARBOSA, Rangel Garcia. **Uma Visão do Sistema Geral de Preferências no Comércio Internacional**. Disponível em: http://www.fmd.pucminas.br/Virtuajus/1_2004/Uma%20visao%20do%20Sistema%20Geral%20de%20Preferencias%20no%20Comercio%20Interancional.pdf. Acessado em: 03 set. 2012.

⁵⁸ Disponível em: www.wto.org. Acessado em: 03 set. 2012.

A Cláusula de Habilitação, que regulamentou o Sistema Geral de Preferências no GATT, foi consagrada na Rodada de Tóquio, que reconheceu o princípio de que “alguns países em desenvolvimento devem ter tratamento mais favorável no GATT, ao menos sob certas circunstâncias”⁵⁹. A cláusula está presente no artigo 1º da Decisão de 28 de novembro de 1979 (L/4903):

1. No obstante las disposiciones del artículo primero del Acuerdo General, las partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.⁶⁰

A Cláusula de Habilitação consiste em dar preferências tarifárias, tratamento especial e diferenciado na formação de acordos regionais entre os países em desenvolvimento e tratamento especial para países menos desenvolvidos.

Ademais, o critério para definir o grau de desenvolvimento de um país continua sendo o utilizado pelo Banco Mundial, que classifica os países em quatro categorias, de acordo com Produto Nacional Bruto *per capita* anual. Assim, os países renda baixa são aqueles que apresentam PNB *per capita* anual abaixo de 1,025 dólares americanos; os de renda média baixa, acima deste valor até US\$ 4,035; os de renda média alta, até US\$ 12,475; e, acima disso, os de renda alta, sendo estes países considerados desenvolvidos⁶¹.

Parece sensato que outros fatores deveriam ser levados em conta. Porém, se for analisada esta classificação, verifica-se que o critério utilizado pelo Banco Mundial não foge da realidade, **conforme sugere a tabela do Anexo I**.

Além disso, pelos Acordos da OMC foi reconhecida uma categoria que classifica os países menos desenvolvidos. Nesta categoria se encontram a maior parte dos países africanos⁶².

Assim, dentro desse sistema, pode-se definir os países desenvolvidos, os quais poderão reduzir tarifas e barreiras comerciais, sem exigir uma reciprocidade

⁵⁹ JACKSON, John. H. **The World Trading System: Law and policy of international economic relations**. 2. ed. Cambridge: The MIT Press, 1997. p. 1173.

⁶⁰ “1. Não obstante as disposições do artigo primeiro do Acordo Geral, as partes contratantes poderão conceder um tratamento diferenciado e mais favorável aos países em desenvolvimento, sem conceder tal tratamento às outras partes contratantes.” “tradução nossa” In: ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Tratamento Diferenciado e Mais Favorável, Reciprocidade e Maior Participação dos Países em Desenvolvimento. **OMC**. Disponível em: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling1979_s.htm. Acessado em 08 out. 2012.

⁶¹ <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>. Acessado em 06 de dez. de 2012.

⁶² *Ibid.* p. 627.

de seus beneficiários, que são as nações menos desenvolvidas.

Além disso, uma vez alcançado o grau de desenvolvimento de um determinado setor econômico a qual o SGP é destinado, o país desenvolvido pode retirar qualquer beneficiário do sistema como bem entender. Um exemplo disso é a recente decisão da União Europeia de retirar o Brasil da lista de beneficiários do SGP europeu.⁶³

4.3 MODELOS DE SISTEMA DE PREFERÊNCIAS TARIFÁRIAS.

A União Europeia foi a primeira a conceder o Sistema de Preferência Tarifária, em 1971. Nesse antigo modelo, havia vários regulamentos, abrangendo certos tipos de produtos, como têxteis, industrializados e agrícolas. Importante salientar que cada regulamento era adotado pelo período de um ano. Outrossim, verifica-se que nesse antigo sistema europeu havia limitações quantitativas para os diferentes produtos e países.⁶⁴

Além do modelo europeu, surge também na década de 70 o sistema de preferências tarifárias adotado pelos Estados Unidos. O SGP estadunidense teve origem com o Trade Act, em 1974⁶⁵. No entanto, ele só entrou em vigor em 1976, ficando em vigência até 1984, quando o Congresso americano aprovou o Trade and Tariff Act, renovando o sistema⁶⁶.

O modelo americano de garantia de preferências consiste em dar preferências tanto específicas, quando relacionadas a apenas um produto, quanto amplas. Ele é um sistema complexo, sendo que, para a inclusão de um beneficiário, o país deve cumprir uma série de requisitos de elegibilidade, através do cumprimento de diversas tabelas e classificações impostas pelo modelo estadunidense.

Entretanto, verifica-se nitidamente que essas escolhas são de acordo com

⁶³ Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/pontesquinzenal/149732/>. Acessado em 06 de dez. de 2012.

⁶⁴ BARBOSA, Rangel Garcia. **Uma Visão do Sistema Geral de Preferências no Comércio Internacional**. Disponível em: http://www.fmd.pucminas.br/Virtuajus/1_2004/Uma%20visao%20do%20Sistema%20Geral%20de%20Preferencias%20no%20Comercio%20Interacional.pdf. Acessado em: 03 set. 2012.

⁶⁵ JACKSON, John. H. **The World Trading System: Law and policy of international economic relations**. 2. ed. Cambridge: The MIT Press, 1997. p. 1190.

⁶⁶ BARBOSA, *op. cit.*

critérios políticos. A começar pelo fato de países como Indonésia e Cingapura receberem mais benefícios que Albânia e as ex-repúblicas soviéticas⁶⁷. Além disso, nota-se que os Estados Unidos exigem uma reciprocidade, ainda que não tarifária, de seus beneficiários, pois eles devem seguir os “princípios basilares das legislações americanas sobre a preservação do meio-ambiente e legislação trabalhista, durante a produção de seus produtos, para que sejam aceitos no programa”⁶⁸.

Além disso, uma peculiaridade encontrada no sistema americano de preferências é o fato de empresas do setor privado poderem requerer a remoção de um determinado país da lista de beneficiários. Isso significa que a manutenção de um determinado beneficiário do sistema consiste num processo de revisão público e privado⁶⁹.

Por fim, vale a pena falar um pouco sobre o sistema de preferências australiano, que é considerado o mais moderno entre os modelos existentes na atualidade. O *Australian System of Tariff Preferences* (ASTP) tem como princípio básico a diminuição de cinco por cento da tarifa de importação sobre cada produto exportado por um membro beneficiário⁷⁰.

Atualmente, esse sistema beneficia apenas membros menos desenvolvidos e as ilhas do Pacífico. Além disso, produtos como comida em lata, suco e frutas secas foram retirados da lista de produtos que sofrem a redução da taxa de importação. No entanto, todos os artigos produzidos artesanalmente estão na condição de *rate free*⁷¹.

4.3.1 Outros Modelos

Além do Sistema Geral de Preferências, há outros modelos de preferências tarifárias. Tais modelos têm os mesmos objetivos que o SGP, visando a

⁶⁷ BARBOSA, Rangel Garcia. **Uma Visão do Sistema Geral de Preferências no Comércio Internacional**. Disponível em: http://www.fmd.pucminas.br/Virtuajus/1_2004/Uma%20visao%20do%20Sistema%20Geral%20de%20Preferencias%20no%20Comercio%20Interacional.pdf.

Acessado em: 03 set. 2012.

⁶⁸ BARBOSA, *loc. cit.*

⁶⁹ JACKSON, John. H. **The World Trading System: Law and policy of international economic relations**. 2. ed. Cambridge: The MIT Press, 1997. p. 1192.

⁷⁰ BARBOSA, *op. cit.*

⁷¹ BARBOSA, *loc. cit.*

desenvolvimento das economias subdesenvolvidas, porém diferenciam-se pelo modo em que são aplicados.

A começar, há os Acordos sobre o Comércio de Produtos de Base. Consistem em acordos bilaterais – diferentemente do SGP, que é unilateral –, gerando uma reciprocidade entre as partes, bem como visando a estabilização no mercado mundial de apenas um produto. A única semelhança existente entre esse modelo e o sistema de preferências é o fato de ambos terem um caráter temporário⁷².

Outro importante modelo é o acordo de cooperação econômica através das Convenções de Lomé. Essas convenções surgiram em 1975 e consistem em acordos entre os membros da União Europeia e mais 65 países em desenvolvimento, sendo a maioria ex-colônias britânicas e francesas, como os países da África, Caribe e Pacífico (ACP). Suas semelhanças podem confundir com o SGP, mas, por se tratar de um acordo plurilateral, distancia-se da natureza jurídica utilizada pelo SGP. A mais importante dessas convenções foi a Convenção de Lomé IV, que consistiu numa série de financiamentos aos países da África, Caribe e Pacífico, visando a estabilização dos preços de seus produtos agrícolas.

Outrossim, há o Sistema Global de Preferências Tarifárias entre Países em Desenvolvimento (sigla em inglês, GSTP). Segundo dispõe Rangel Garcia Barbosa⁷³:

Este “ programa de preferências” retrata em seus artigos regulações acerca das barreiras tarifárias e não-tarifárias existentes no comércio entre seus países signatários, visando a contínua diminuição das mesmas. Isso funciona dentro de um quadro de lista de concessões, as quais os países não podem modificar - sistema *stand still*.

Outras características, nesta mesma linha de falta de criatividade, são: a presença da cláusula da nação mais favorecida regulando suas relações comerciais; a possibilidade de derrogações, medidas de salvaguarda, exceções por motivo de segurança; a excepcionação do regime dos blocos de integração.

Há ainda outros modelos que podem se tornar importantes no decorrer deste século, como os regimes comerciais no eixo Sul-Sul, que ainda detêm uma pequena

⁷² BARBOSA, Rangel Garcia. **Uma Visão do Sistema Geral de Preferências no Comércio Internacional**. Disponível em: http://www.fmd.pucminas.br/Virtuajus/1_2004/Uma%20visao%20do%20Sistema%20Geral%20de%20Preferencias%20no%20Comercio%20Interacional.pdf. Acessado em: 03 set. 2012.

⁷³ BARBOSA, *loc. cit.*

porcentagem do comércio mundial⁷⁴. Porém, com as reformas internas dos países em desenvolvimento, essa situação pode mudar. Um exemplo desse fenômeno ocorre com os países do Sudeste Asiático, denominados de Novos Países Industrializados. Eles vêm exportando cada vez mais produtos para os países menos desenvolvidos.

Por fim, os autores Michael J. Trebilcock e Robert Howse apontam outras alternativas para a incorporação das nações menos desenvolvidas no comércio internacional. Eles sustentam que a liberalização unilateral de suas economias e os acordos regionais com os países desenvolvidos são algumas dessas alternativas⁷⁵. Entretanto, isso gera polêmica, pelo fato de isso causar uma maior dependência de países pobres para com os ricos. Isso será analisado mais detalhadamente no Capítulo 5.

4.4 O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS EUROPEU NO SISTEMA LEGAL DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO.

Em 1995, foi incorporado no sistema legal da OMC o Sistema Geral de Preferências europeu, também chamado de “velho SGP”. Ele previa cinco tipos de regimes:

- 1) SGP geral, que beneficiava todos os países em desenvolvimento, mas sujeito à cláusula escapatória;
- 2) Regime de incentivos especiais, visando cumprir normas ambientais;
- 3) Incentivos especiais com finalidade de cumprir normas trabalhistas;
- 4) Incentivos especiais para combater a produção e o tráfico de drogas (Regime de Drogas);
- 5) Regime especial para os países menos desenvolvidos⁷⁶.

⁷⁴ Disponível em: <http://exame.abril.com.br/blogs/noticias/brasil-propoe-aumentar-cooperacao-no-eixo-sul-sul?page=1>. Acessado em 06 dez. 2012.

⁷⁵ HOWSE, Robert; TREBILCOCK, Michael J. **The Regulation of International Trade**. 3. ed. New York: Routledge, 2005. p. 491-492.

⁷⁶ GRUSZCZYNSKI, Lukasz. **The EC General System of Preferences and International**

Esse sistema foi motivo de uma demanda pela Índia em 2004, perante o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC. O motivo do descontentamento da Índia foi a sua exclusão do Regime Especial de Drogas do sistema de preferências da União Europeia⁷⁷.

Por fim, temos a partir de 2004 o novo SGP. Em julho daquele ano foram adotadas novas orientações pela União Europeia para o SGP.

Corresponde às disposições básicas do Conselho de Regulamentação do Comitê Econômico e Social Europeu (Regulamento 980/2005), com vigência de dez anos (entre 2006 e 2015). Em regra geral, o novo SGP visa suplantiar as necessidades de desenvolvimento especial para países considerados vulneráveis, classificados de acordo com as regras do Banco Mundial⁷⁸.

Porém, o novo sistema traz poucas mudanças. Ele prevê três diferentes regimes de preferências tarifárias:

- 1) O Regime Geral;
- 2) Regime de incentivos especiais para desenvolvimento sustentável e boa-governança, ou “SGP plus”;
- 3) Regime Especial para os países menos desenvolvidos.⁷⁹

No que se refere aos países menos desenvolvidos, o Regulamento prevê que a sua classificação está de acordo com os critérios da Organização das Nações Unidas. Uma vez que a ONU retira determinado país da lista dos menos desenvolvidos, ele automaticamente é retirado da lista dos beneficiários deste regime especial.

Além disso, conforme o novo SGP, não são todos os produtos que serão suscetíveis ao tratamento especial. Produtos farmacêuticos, agrícolas, armas e munições estão fora da lista de mais de 7.200 produtos que o sistema selecionou.

Obligations in the Area of Trade – The Never-Ending Story. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1199502. Acessado em: 07 mai. 2012. p. 5

⁷⁷ GRUSZCZYNSKI, Lukasz. **The EC General System of Preferences and International Obligations in the Area of Trade – The Never-Ending Story.** Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1199502. Acessado em: 07 mai. 2012. p. 7.

⁷⁸ *Ibid.* p. 9

⁷⁹ *Ibid.* p. 8

Esses produtos estão divididos em duas categorias⁸⁰:

- 1) Produtos “sensíveis”, que consistem numa mistura de itens como têxteis, vestuários, tapetes e calçados. Recebem uma redução tarifária menor, se comparada aos produtos “não-sensíveis”;
- 2) Produtos “não-sensíveis”, que são isentos de todas as taxas⁸¹.

4.5 CRÍTICAS AO SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS.

O Regulamento 908/2005, que instituiu o novo modelo de preferências tarifárias na União Europeia, trouxe preocupações aos países em desenvolvimento.

Primeiramente, há questionamentos se esse sistema estaria compatível com o sistema jurídico da OMC, principalmente no que se refere à retirada do Regime de Drogas do novo SGP⁸².

Outrossim, o termo “não-discriminação” do dispositivo não estaria interpretado conforme o entendimento do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, que prevê tratamento idêntico a todos os beneficiários do SGP, pois não há critérios para determinar qual país deve ser beneficiário do sistema. Por exemplo, um critério que poderia ser utilizado pelo Regulamento, seria o Índice de Desenvolvimento Humano. Entretanto, Costa Rica, que tem um elevado nível de desenvolvimento humano, está na lista de beneficiários, enquanto que países como Brasil e Índia, com IDH’s médios, não estão⁸³.

Além disso, não está clara a disposição que prevê se o novo regime responderá positivamente às necessidades dos países em desenvolvimento. Isso abre margem para necessidades que não sejam econômicas, como as sócio-culturais. Entretanto, o novo SGP considera somente as necessidades

⁸⁰ GRUSZCZYNSKI, Lukasz. **The EC General System of Preferences and International Obligations in the Area of Trade – The Never-Ending Story**. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1199502. Acessado em: 07 mai. 2012. p. 8.

⁸¹ GRUSZCZYNSKI, *loc. cit.*

⁸² *Ibid.* p. 10.

⁸³ *Ibid.* p. 11.

econômicas⁸⁴.

O Órgão de Apelação da OMC também critica o fato de que as novas medidas a serem tomadas seriam prejudiciais aos demais membros da OMC. Tais medidas criariam barreiras ou dificultariam as relações comerciais dos demais membros. Por exemplo, a retirada de um país da lista de beneficiários poderia resultar efeitos catastróficos nas exportações, em relação aos demais beneficiários.

Ainda, o Órgão de Apelação considera que o principal objetivo para inclusão de um país na lista de beneficiários seria mais por questões políticas internas do que necessidades econômicas. Ou seja, a finalidade do novo SGP estaria relacionada com a promoção de certas políticas em vez de se destinar às necessidades econômicas das nações⁸⁵.

Por fim, salienta que o novo sistema não é suficientemente flexível. Isto é, não haveria mecanismos para a inclusão de novos países na lista de beneficiários.

O que se viu acima foi que o sistema europeu apresenta sérios problemas em relação à transparência e não-discriminação de um país em desenvolvimento. Há uma rigidez no SGP europeu que precisa ser mudada. Isso poderia acontecer através de uma revisão da lista de países beneficiários.

Por outro lado, é notório que o sistema de preferências estadunidense está muito subordinado às empresas nacionais. Dificilmente o governo americano conseguirá modificar este modelo público-privado, haja vista que a pressão das empresas privadas é muito forte no Congresso americano.

Enfim, é notório que tanto o sistema estadunidense quanto o europeu possuem a semelhança de não serem transparentes na escolha de seus beneficiários. Isso se justifica pelo fato de que os países em desenvolvimento acabam se subordinando aos países desenvolvidos que fornecem o sistema de preferências. Aliás, esse condicionamento acaba gerando uma reciprocidade entre as nações envolvidas, infringindo, pois, a Cláusula de Habilitação.

⁸⁴ GRUSZCZYNSKI, Lukasz. **The EC General System of Preferences and International Obligations in the Area of Trade – The Never-Ending Story**. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1199502. Acessado em: 07 mai. 2012. p. 12.

⁸⁵ *Ibid.* p. 13

4.6 O LEADING CASE: TARIFF - PREFERENCES

4.6.1 Comunidade Europeia – Condições para a Concessão de Preferências Tarifárias aos Países em Desenvolvimento (AB – 2004 – 1)⁸⁶.

Através do Regulamento nº 2501/2001, a União Europeia estabeleceu um grupo especial de países, que receberam preferências tarifárias generalizadas para o período compreendido entre 01/01/2002 e 31/12/2004. Esse grupo era composto por cinco diferentes regimes, sendo um regime geral e quatro especiais (relacionados às políticas ambientais, trabalhistas, antidrogas e para países menos desenvolvidos)⁸⁷.

A Índia, uma das beneficiárias do Regime Geral, não conseguiu benefícios quanto aos regimes especiais, que foram dados aos países da Comunidade Andina mais Paquistão, Costa Rica, Panamá, El Salvador, Honduras, Nicarágua e Guatemala.

Irresignada, a Índia contestou perante a OMC, solicitando o estabelecimento de um grupo especial que trata-se do assunto, além de impugnar o Regime de Drogas e os Regimes Especiais de estímulo aos direitos trabalhistas e ambientais. Entretanto, ao se reunir com o Diretor Geral que tratou da composição do Grupo Geral para a solução da controvérsia, resolveu limitar sua reclamação para somente em relação ao Regime de Drogas⁸⁸.

A Índia sustenta que o Regulamento que trata dos Regime de Drogas não é compatível com o parágrafo 1º, do Artigo I do GATT, nem que a referida decisão estaria justificada pela Cláusula de Habilitação, que dispõe tratamento diferenciado e mais favorável, reciprocidade e maior participação aos países em desenvolvimento⁸⁹.

⁸⁶ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds246_e.htm. Acessado em 15 de mai. 2012.

⁸⁷ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds246_e.htm. Acessado em 15 de mai. 2012.

⁸⁸ APEA, Yvonne; SHAFFER, Gregory. **Institutional Choice in the General System of Preferences Case: Who Decides the Conditions for Trade Preferences? The Law and Politics of Rights.** Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=871240. Acessado em 07 set. 2012. p. 9.

⁸⁹ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds246_e.htm. Acessado em 15 de mai. 2012.

Assim, o Painel formado para o caso estabeleceu que caberia à Índia demonstrar que o Regime de Drogas é incompatível com o artigo acima. Além disso, coube à União Europeia o ônus de demonstrar que o Regime de Drogas está em conformidade com o parágrafo 2 a) da Cláusula de Habilitação, que assim dispõe:

2. Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán:

a) al trato arancelario preferencial concedido por partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo de conformidad con el Sistema Generalizado de Preferencias;

..... 90

O painel concluiu que a União Europeia não demonstrou a conformidade do Regime de Drogas com o parágrafo 2 a) da Cláusula de Habilitação, nem de acordo com o Artigo XX b), do GATT:

Desde que essas medidas não sejam aplicadas de forma a constituir quer um meio de discriminação arbitrária, ou injustificada, entre os países onde existem as mesmas condições, quer uma restrição disfarçada ao comércio internacional, disposição alguma do presente capítulo será interpretada como impedindo a adoção ou aplicação, por qualquer Parte Contratante, das medidas:

(...)

(b) necesarias à proteção da saúde e da vida das pessoas e dos animais e à preservação dos vegetais;

..... 91

Assim, uma vez não comprovada a compatibilidade do Regime de Drogas com o Artigo I. 1 do GATT, nem a sua justificativa pelo Parágrafo 2 a) da Cláusula de Habilitação ou pelo Artigo XX b) do GATT, o painel condenou a discriminação feita pela União Europeia.

A UE apelou, asseverando que a Cláusula de Habilitação é uma exceção ao Artigo I.1 do GATT, pois aquela não tem normas positivas que estabelecem uma

⁹⁰ “2. As disposições do parágrafo 1 se aplicarán:a) Ao tratamento tarifário preferencial concedido pelas partes contratantes desenvolvidas a produtos originários de países em desenvolvimento de acordo com o Sistema Geral de Preferências” “nossa tradução” In: ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Tratamento Diferenciado e Mais Favorável, Reciprocidade e Maior Participação dos Países em Desenvolvimento. OMC. Disponível em: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling1979_s.htm. Acessado em 08 set. 2012.

⁹¹ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. **Desenvolvimento**. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 08 de out. de 2012.

obrigação. Aliás, sustentou que o Painel não examinou o contexto, o objetivo e o fim da Cláusula para determinar sua relação com o artigo I.1 do GATT. Assim, o Painel deveria ter examinado a Cláusula de acordo com o artigo 31 da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados⁹².

Outrossim, quanto à nota 3 da Cláusula de Habilitação, que faz referência ao artigo 2 da Cláusula de Habilitação:

Tal como lo define la Decisión de las PARTES CONTRATANTES de 25 de junio de 1971, relativa al establecimiento de un "sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación que redunde en beneficio de los países en desarrollo" (IBDD, 18S/26).⁹³

A expressão "sem discriminação" não significa preferência idêntica a todos os membros, existindo exceções, como no presente caso. Segundo a União Europeia, os países em desenvolvimento devem ser escolhidos de acordo com a repercussão do problema da droga em cada país⁹⁴.

Além disso, a Índia não fez alegação alguma em relação à Cláusula de Habilitação. Portanto, o Órgão de Apelação deveria se abster de avaliar isso, restringindo-se apenas quanto à compatibilidade do Regime de Drogas com o artigo

⁹² Artigo 31. Regra Geral de Interpretação:

1. Um tratado deve ser interpretado de boa fé segundo o sentido comum atribuível aos termos do tratado em seu contexto e à luz de seu objetivo e finalidade.
2. Para os fins de interpretação de um tratado, o contexto compreenderá, além do texto, seu preâmbulo e anexos:
 - a) qualquer acordo relativo ao tratado e feito entre todas as partes em conexão com a conclusão do tratado;
 - b) qualquer instrumento estabelecido por uma ou várias partes em conexão com a conclusão do tratado e aceito pelas outras partes como instrumento relativo ao tratado.
3. Serão levados em consideração, juntamente com o contexto:
 - a) qualquer acordo posterior entre as partes relativo à interpretação do tratado ou à aplicação de suas disposições;
 - b) qualquer prática seguida posteriormente na aplicação do tratado, pela qual se estabeleça o acordo das partes relativo à sua interpretação;
 - c) quaisquer regras pertinentes de Direito Internacional aplicáveis às relações entre as partes.
4. Um termo será entendido em sentido especial se estiver estabelecido que essa era a intenção das partes.

Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D7030.htm.

Acessado em: 08 set. 2012.

⁹³ "Tal como define a Decisão das PARTES CONTRATANTES de 25 de junho de 1971, relativa ao estabelecimento de um 'sistema geral de preferências sem reciprocidade e sem discriminação que resulte em benefícios para os países em desenvolvimento'" (tradução nossa) In: ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Tratamento Diferenciado e Mais Favorável, Reciprocidade e Maior Participação dos Países em Desenvolvimento. OMC. Disponível em: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling1979_s.htm. Acessado em 08 set. 2012.

⁹⁴ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds246_e.htm. Acessado em 15 de mai. 2012.

I.1 do GATT⁹⁵.

Por sua vez, a Índia sustentou que a Cláusula de Habilitação é uma exceção ao artigo I.1 do GATT. Outrossim, afirmou que a norma referente à Cláusula deve ser invocada somente pela defesa (UE) e que a expressão “sem discriminação”, em concorrência com a expressão “generalizado” da nota 3 da referida cláusula, presume a referência a todos os países beneficiários do SGP. Assim, uma vez que exista preferência tarifária a um país em desenvolvimento, cria-se uma obrigação para dar tratamento igual às demais nações.

A Comunidade Andina, composta pelos governos da Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, além da Costa Rica, Panamá e os Estados Unidos, manifestaram, na condição de terceiros participantes, argumentos favoráveis à União Europeia. Esses países sustentaram que a Cláusula de Habilitação estabelece “um regime autônomo” em relação ao artigo I.1 do GATT, devendo a Índia ter apresentado sua alegação quanto a essa cláusula. Também afirmaram que a expressão “sem discriminação” não obriga um tratamento idêntico aos países em desenvolvimento⁹⁶.

O Órgão de Apelação da OMC achou que o referido sistema era incompatível com a legislação da OMC, e o condenou como sendo inflexível, pois não havia mecanismos para a inclusão de novos países ao regime; não-transparente, porque não mostrava as condições que determinavam o status de um país como beneficiário do regime; e arbitrário, uma vez que não havia justificativas de como o Regime de Drogas responderia às necessidades dos países em desenvolvimento⁹⁷.

Além disso, o Órgão de Apelação asseverou que deve haver um tratamento igual a todos os beneficiários do SGP, bem como responder positivamente às necessidades financeiras e comerciais do país em desenvolvimento. Por fim, ressalta que deve existir um nexo entre o tratamento preferencial e as necessidades do país beneficiário⁹⁸.

O Órgão de Apelação, ao examinar a questão, constatou o seguinte:

1) A Cláusula de Habilitação é uma exceção ao parágrafo 1 do

⁹⁵ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds246_e.htm. Acessado em 15 de mai. 2012.

⁹⁶ *Loc. cit.*

⁹⁷ *Loc. cit.*

⁹⁸ *Loc. cit.*

artigo I do GATT;

2) A Cláusula de Habilitação “não exclui a aplicabilidade” do referido artigo;

3) Embora coubesse à Índia fazer alegações referente à Cláusula de Habilitação, cabia à União Europeia provar que o Regime de Drogas cumprir as condições da cláusula;

4) A expressão “sem discriminação” exige, sob o esquema do SGP, que sejam concedidas preferências tarifárias idênticas a todos os países em desenvolvimento, sem estabelecer diferenças. A única exceção é quanto à aplicação de limitações *a priori* das importações adotadas como medidas de salvaguarda;

5) A expressão “países em desenvolvimento” que aparece no parágrafo 2 a) da Cláusula de Habilitação significa todos os países em desenvolvimento, exceto quando houver limitações *a priori* aplicadas pelos países desenvolvidos;

6) A União Europeia não demonstrou a compatibilidade do Regime de Drogas com o parágrafo 2 a) da Cláusula de Habilitação⁹⁹.

Por essas razões, o Órgão de Apelação recomendou que o Órgão de Solução de Controvérsias solicitasse à União Europeia que o Regulamento nº 2501/2001 fosse adequado para com as obrigações do GATT 1994. Para implementar essas medidas, a União Europeia revogou o Regulamento nº 2501/2001 e promulgou o Regulamento nº 980/2005¹⁰⁰.

4.6.2 Considerações sobre a Decisão do Órgão de Apelação

Através desta disputa, verificou-se a possibilidade de novas interpretações do Órgão de Apelação.

⁹⁹ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds246_e.htm. Acessado em 15 de mai. 2012.

¹⁰⁰ GRUSZCZYNSKI, Lukasz. **The EC General System of Preferences and International Obligations in the Area of Trade – The Never-Ending Story**. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1199502. Acessado em: 07 mai. 2012. p. 9.

Segundo Gregory Shaffer e Yvonne Appea, a decisão do Órgão de Apelação da OMC foi uma “oportunidade para os países em desenvolvimento reprimirem o grande poder de manipulação do sistema de preferências”¹⁰¹. Isso deve ser visto com bons olhos, pois a maioria dos julgadores são norte-americanos, que, inevitavelmente, refletem e privilegiam “certos conhecimentos e prioridades normativas”¹⁰².

No entanto, o presente caso mostrou um avanço. A Índia foi corajosa ao se desvincilhar da manipulação originada pelas preferências e desafiar o sistema europeu. Isso encoraja os países em desenvolvimento a também questionarem as medidas tomadas pelas nações mais desenvolvidas e forçar novas interpretações pelo Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

¹⁰¹ APEA, Yvonne; SHAFFER, Gregory. **Institutional Choice in the General System of Preferences Case: Who Decides the Conditions for Trade Preferences? The Law and Politics of Rights.** Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=871240. Acessado em 07 set. 2012. p. 30.

¹⁰² APEA; SHAFFER. *Loc. cit.*

5 A ASCENSÃO DO REGIONALISMO E O DECLÍNIO DO PRINCÍPIO DA NAÇÃO MAIS FAVORECIDA

No capítulo anterior, foi analisado Sistema Geral de Preferências. Através desse sistema busca-se diminuir as desigualdades entre as nações através de discriminações positivas, dando-se tratamento diferenciado principalmente aos países mais pobres.

Assim, falta estudar as exceções que não são oriundas dessa busca por uma maior igualdade, mas que são previstas no GATT e têm fundamental importância ao desuso do princípio da Nação Mais Favorecida. Tratam-se dos acordos de comércio preferenciais, divididos em áreas de livre comércio e uniões aduaneiras.

Atualmente são mais de quatrocentos e cinquenta acordos regionais, chegando, assim, ao dobro em relação ao número de países¹⁰³, **conforme se verifica no Anexo II.**

Este número é significativo, pois os arranjos regionais passam a ter uma importante interferência no espaço público, que até então era privativo das unidades estatais¹⁰⁴. Acerca disto, observam Marceau e Wyatt que:

RTAs are not only increasingly numerous—some 450 have been notified to the WTO at the time of publication—but also increasingly wide in their scope, many more recent agreements venturing into not strictly trade-related areas such as labour, human rights, competition and investment.¹⁰⁵

Além disso, possibilitam “a criação de estruturas de poder paralelo às competências decisórias dos próprios Estados de onde se originam, às vezes, até superior a eles, então considerados os atores centrais das relações internacionais e de maior protagonismo junto à sociedade internacional”¹⁰⁶.

¹⁰³ OLIVEIRA, Odete Maria de. Capítulo VII. Regionalismo. In: BARRAL, Welber: Organizador. **O Brasil e a OMC**. 2 ed. Curitiba: Juruá. 2002. p. 142.

¹⁰⁴ OLIVEIRA, *loc. cit.*

¹⁰⁵ “Acordos Comerciais Regionais não estão cada vez mais numerosos – alguns dos 450 tem sido notificados à OMC no momento da publicação – mas também estão cada vez mais amplos nos seus âmbitos de aplicação, muitos acordos mais recentes que se aventuram em áreas estritamente não-relacionadas ao comércio, como trabalho, direitos humanos, competição e investimento.”(tradução nossa). In: MARCEAU, Gabrielle; WYATT, Julian. **Dispute Settlement Regimes Intermingled: Regional Trade Agreements and the WTO**. Journal of International Dispute Settlement, Vol. 1, n. 1. Oxford: Oxford University Press, 2010. Disponível em: <http://jids.oxfordjournals.org/>.

¹⁰⁶ OLIVEIRA, *op. cit.* p. 142.

Estas exceções não estão relacionadas à busca pela igualdade, mas buscam fomentar a liberdade de comércio e, conseqüentemente, gerar uma maior integração econômica entre os países signatários destes acordos¹⁰⁷.

5.1 OS PRINCÍPIOS DE ACORDOS COMERCIAIS DE PREFERÊNCIA: ANÁLISE DO ARTIGO XXIV DO GATT.

A essência dos acordos comerciais de preferência está prevista no artigo XXIV do GATT, com destaque o parágrafo 4:

ARTIGO XXIV

APLICAÇÃO TERRITORIAL -TRÁFICO FRONTEIRIÇO - UNIÕES ADUANEIRAS E ZONAS DE LIVRE TROCA

4. As Partes Contratantes reconhecem que é recomendável aumentar a liberdade do comércio desenvolvendo, através de acordos livremente concluídos, uma integração mais estreita das economias dos países participantes de tais acordos. Reconhecem igualmente que o estabelecimento de uma união aduaneira ou de uma zona de livre comércio deve ter por finalidade facilitar o comércio entre os territórios constitutivos e não opor obstáculos ao comércio de outras Partes Contratantes com esses territórios.¹⁰⁸

Analisando o dispositivo, verifica-se a possibilidade de formação de uniões aduaneiras e de áreas de livre comércio. Nesse ínterim, importante verificar a definição que o parágrafo 8 do mesmo dispositivo dá para esses dois termos:

8. Para fins de aplicação do presente Acordo:

(a) entende-se por união aduaneira, a substituição, por um só território aduaneiro, de dois ou mais territórios aduaneiros, de modo que:

(i) os direitos aduaneiros e outras regulamentações restritivas das trocas comerciais (com exceção, na medida necessária, das restrições autorizadas nos termos dos artigos XI, XII, XIII, XIV, XV e XX) sejam eliminados para a maioria das trocas comerciais entre os territórios constitutivos da união, ou ao menos para a maioria das trocas comerciais relativas aos produtos originários desses territórios;

¹⁰⁷ Disponível em: <http://www.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/97f367c7df12505783256937003ee6b7/c74855d5475fdc07032568cd00447d7d?OpenDocument>. Acessado em 15 de out. de 2012.

¹⁰⁸ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. **Desenvolvimento**. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 05 de out. de 2012.

(ii) e, à exceção das disposições do parágrafo 9 os direitos aduaneiros e outras regulamentações idênticas em substância sejam aplicadas, por qualquer membro da união, no comércio com os territórios não compreendidos naqueles;

(b) entende-se por zona de livre troca um grupo de dois ou mais territórios aduaneiros entre os quais os direitos aduaneiros e outras regulamentações restritivas das trocas comerciais (com exceção, na medida necessária, das restrições autorizadas nos termos dos artigos XI, XII, XIII, XIV, XV e XX) são eliminados para a maioria das trocas comerciais relativas aos produtos originários dos territórios constitutivos da zona de livre troca.¹⁰⁹

Assim, para áreas de livre comércio deve haver a eliminação de tarifas e outras restrições comerciais para todo o comércio; já para as uniões aduaneiras, seus membros “devem similarmente eliminar tarifas e outras barreiras dentro das uniões aduaneiras”¹¹⁰. Neste sentido, entende Tatiana Prazeres que:

Em síntese, o parágrafo 8 apresenta as definições de união aduaneira e zona de livre comércio, e o faz a partir de duas frentes: uma interna e outra externa. Pelo ponto de vista interno, os blocos devem eliminar substancialmente todas as restrições ao comércio regional. Pela perspectiva externa, o dispositivo determina que a união aduaneira adote substancialmente a mesma política para os produtos originários de terceiros mercados (exigência essa que, naturalmente, não se aplica a zonas de livre comércio).¹¹¹

Observa-se aqui que há uma maior facilidade em criar uniões aduaneiras do que áreas de livre comércio. O reflexo disso é justamente o fato de que as uniões aduaneiras são mais comuns que as áreas de livre comércio.

Assim, como exemplo de área de livre comércio há o NAFTA, onde há uma tarifa comum de importação de bens de países que não fazem parte dessas áreas.

No entanto, as áreas de livre comércio não precisam ser essencialmente regionais. É o caso dos Estados Unidos, que firmaram parcerias com países de todo o mundo, como Coreia do Sul, Marrocos, Jordânia e Chile¹¹².

Por isso, pode-se classificar tanto uniões aduaneiras quanto áreas de livre

¹⁰⁹ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. **Desenvolvimento**. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 05 de out. de 2012.

¹¹⁰ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 316.

¹¹¹ PRAZERES, Tatiana. **A OMC e os Blocos Regionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2008. p. 274

¹¹² GUZMAN, PAUWELYN. *op. cit.* p. 316.

comércio como “acordos comerciais preferenciais”, sendo esta a principal exceção ao princípio da Nação Mais Favorecida. Os participantes destes acordos podem dar uma maior preferência aos seus parceiros do que aos demais membros da OMC¹¹³.

Nesse diapasão, é importante observar os termos do parágrafo 5 do artigo XXIV:

5. Em conseqüência, as disposições do presente Acordo não se oporão à formação de uma união aduaneira entre os territórios das Partes Contratantes ou ao estabelecimento de uma zona de livre troca ou à adoção de Acordo provisório necessário para a formação de uma união aduaneira ou de uma zona de livre troca, com a condição de que :

(a) no caso de uma união aduaneira ou de um Acordo provisório concluído visando à formação de uma união aduaneira, os direitos aduaneiros, estabelecidos no momento da formação dessa união ou da conclusão desse Acordo provisório, não serão, no seu conjunto, no que respeita ao comércio com as Partes Contratantes estranhas a tais uniões ou acordos, de uma incidência geral mais elevada, nem os regulamentos de trocas comerciais mais rigorosos, que os direitos e as regulamentações aplicáveis às trocas comerciais nos territórios constitutivos dessa união, antes da formação de tal união ou da conclusão do acordo, segundo o caso;

(b) no caso de uma zona de livre troca ou de um Acordo provisório concluído visando a formação de uma zona de livre troca, os direitos aduaneiros mantidos em cada território constitutivo, no que respeita ao comércio das Partes Contratantes que não fazem parte de um tal território ou que não participam de tal acordo, no momento da formação da zona ou da conclusão do Acordo provisório, não serão mais elevados, nem as outras regulamentações de trocas comerciais mais rigorosas que os direitos e regulamentações correspondentes existentes nos mesmos territórios antes da formação dessa zona ou da conclusão do Acordo provisório, segundo o caso;

(c) e com a condição de que todo Acordo provisório, tendo em vista as alíneas (a) e (b), compreenda um plano e um programa para a formação de uma união aduaneira ou o estabelecimento de uma zona de livre troca num prazo razoável.¹¹⁴

Nota-se que a chave para a exceção da NMF se encontra neste parágrafo. Ademais, a alínea ‘b’ estabelece que, no caso de deveres e outras regulações entre um país membro de uma área de livre comércio e outro da OMC que não faça parte desta zona não deve haver uma restrição maior do que com os demais países da área de livre comércio. Em outras palavras, a proposta do artigo XXIV é não aumentar barreiras comerciais que possam afetar importações de membros

¹¹³ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 316.

¹¹⁴ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. **Desenvolvimento**. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 15 de out. de 2012.

terceiros.

Parece simples, mas a parte 'a' do parágrafo prevê que “os direitos aduaneiros estabelecidos no momento da formação dessa união ou da conclusão desse Acordo provisório, não serão, *no seu conjunto* (...) de uma incidência geral mais elevada”.

Acerca disto, é importante verificar como entende a jurista Tatiana Prazeres:

Assim, o parágrafo 5, em suma, garante o direito de os membros da OMC formarem uniões aduaneiras e zonas de livre comércio, mas proíbe que esses arranjos prejudiquem, para terceiros países, o acesso ao mercado daqueles que venham a formar o bloco.¹¹⁵

No entanto, a dúvida paira sobre o termo “no seu conjunto”, razão pela qual não se consegue ter uma certeza absoluta se um direito aduaneiro é oriundo de uma zona de livre comércio. Deste modo, o “Entendimento sobre a Interpretação do Artigo XXIV” de 1994 reconhece que:

La Secretaría calculará los promedios ponderados de los tipos arancelarios y los derechos de aduana percibidos siguiendo la metodología utilizada para la evaluación de las ofertas arancelarias en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.¹¹⁶

Assim, para se verificar se as tarifas estão de acordo com as normas da OMC, todas as áreas de livre comércio e uniões aduaneiras devem ser examinadas pelo Comitê de Acordos Comerciais Regionais, conforme estabelecido pela alínea 'a' artigo XXIV:7:

7. (a) Toda Parte Contratante que resolva participar de uma união aduaneira ou de uma zona de livre troca ou de um Acordo provisório, concluído para o estabelecimento de tal união ou de tal zona, comunicará sem demora às Partes Contratantes e lhes fornecerá, a respeito dessa

¹¹⁵ PRAZERES, Tatiana Lacerda. **A OMC e os Blocos Regionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2008. p. 274.

¹¹⁶ “O Secretariado computará a média ponderada das tarifas e taxas alfandegárias de acordo com a metodologia utilizada na avaliação das ofertas tarifárias na Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais” (tradução nossa) In: ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. OMC. Disponível em:http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24.pdf, p. 39.

união ou dessa zona, todas as informações que lhes permitam endereçar às Partes Contratantes os relatórios e recomendações que julgarem apropriados;¹¹⁷

Na prática, este órgão não teve êxito. No entanto, os próprios membros da OMC adotaram, em 2006, novos mecanismos de transparência ao anunciar novas áreas de livre comércio.

Ademais, é importante notar que a tendência é surgir cada vez mais áreas de livre comércio e uniões aduaneiras, o que torna cada vez mais raro algum membro da OMC utilizar tarifas não-preferenciais, conforme estabelece a Nação Mais Favorecida. Na prática, parte da doutrina argui que este princípio tem-se transformado no tratamento da “nação menos favorecida”¹¹⁸. Nesse sentido:

A combinação dos fatores indicados acima aponta para um cenário em que a não-discriminação, pilar central do regime multilateral, vem sendo nitidamente enfraquecida. Em particular, a regra da “nação mais favorecida” passou a consistir basicamente no pior tratamento que um país pode receber de outro parceiro do regime multilateral. Trata-se da consequência de um cenário em que, sob vários aspectos, a regra da não-discriminação tornou-se a exceção diante da proliferação de esquemas preferenciais. Não sem razão, a cláusula da nação mais favorecida atualmente se torna sinônimo de tratamento de nação menos favorecida.¹¹⁹

5.2 O *LEADING CASE*: TURQUIA – RESTRIÇÕES APLICADAS ÀS IMPORTAÇÕES DE PRODUTOS TÊXTEIS E VESTUÁRIOS.

Em 1996, Turquia importou da Índia produtos têxteis, os quais teriam regime comercial liberal para têxteis e roupas. Quase concomitante a isso, no final de 1995 foi firmado entre Turquia e União Europeia uma união aduaneira, onde a UE tinha quotas restritivas em relação a produtos têxteis. Deste modo, invocando o Artigo XXIV:8(a), a Turquia acabou introduzindo restrições quantitativas para os produtos importados da Índia, buscando, assim, harmonizar com o regime de importação estabelecido com os europeus¹²⁰.

¹¹⁷ ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Acordo Geral de Preferências Tarifárias, de 1947. **Desenvolvimento**. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf. Acessado em: 12 de out. de 2012.

¹¹⁸ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 318.

¹¹⁹ PRAZERES, Tatiana Lacerda. **A OMC e os Blocos Regionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2008. p. 381.

¹²⁰ GUZMAN; PAUWELYN, *op. cit.* p. 321

No entanto, o Painel da OMC afirmou, em 1999, que tais restrições eram inconsistentes com os artigos XI e XIII do GATT, dando razão à reclamação feita pelos indianos. Além disso, o órgão rejeitou a arguição dos turcos, que afirmavam ser possível a aplicação das restrições quantitativas em razão do Artigo XXIV.

A Turquia apelou da decisão somente quanto à interpretação do Artigo XXIV, transformando este caso como o único que até então deu margem ao Órgão de Apelação proceder algum tipo de interpretação sobre o referido dispositivo.

5.2.1 Decisão do Órgão de Apelação.

Segundo o Órgão de Apelação, a resposta para a solução da controvérsia está no *caput* do parágrafo 5 do Artigo XXIV, conforme já citado, com destaque no trecho que refere que não haverá impedimento à formação de uma união aduaneira nem de uma zona de livre comércio, porém se preenchidos os requisitos expostos nas alíneas 'a', 'b' e 'c'¹²¹.

Assim, o que se observa é que há a possibilidade de formação de uniões aduaneiras, mas com restrições estabelecidas pelo artigo acima. Pode-se entender, ainda, que a formação de união aduaneira é permitida, mas desde que não seja inconsistente com o que está disposto na carta da OMC.

Aprofundando o assunto, é importante ressaltar que o parágrafo 8 (a) do mesmo artigo estabelece a definição do que seria uma união aduaneira. Este parágrafo refere que a formação de uma união aduaneira induz na eliminação de direitos aduaneiros e demais regulamentações comerciais restritivas com relação à *maioria* das trocas comerciais entre os territórios constituintes. Desta palavra destacada, pode-se concluir que há uma margem de flexibilidade para as partes contratantes, de modo que não significa eliminar as tarifas de todo o comércio entre os membros, nem de apenas uma parte. Assim, na visão do Órgão de Apelação, o Painel concluiu corretamente a respeito deste tema¹²².

¹²¹ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 321.

¹²² Disponível em: http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS34%FCAB%FCR%2A+and+not+RW%2A%29&doc=D%3A%2FDDDOCUMENTS%2FV%2FWT%2FDS%2F34ABR%2EDOC%2EHTM&curdoc=3&popTitle=WT%2FDS34%2FAB%2FR . Parágrafo 48. Acessado em: 19 de out de 2012.

Não obstante que o *caput* do parágrafo 5 do Artigo XXIV possa justificar a criação de uma união aduaneira, é necessário haver o preenchimento de dois requisitos para justificar tal medida. A primeira é que deve ficar demonstrada que a medida litigada, a qual foi introduzida para a formação das uniões aduaneiras, preencheu os requisitos dos parágrafos 8 (a) e 5 (a) do artigo acima. A segunda é que a adoção da medida impugnada seria indispensável para a formação da união aduaneira¹²³.

Quanto a este segundo quesito, Turquia suscitou que “se não fosse permitido introduzir restrições quantitativas à importação de produtos têxteis e de vestuário oriundos da Índia, não poderia satisfazer o requisito estabelecido no Artigo XXIV:8 (a) (i), o que impedida de estabelecer uma união aduaneira com a União Europeia”¹²⁴.

Embora o Órgão de Apelação tenha revertido algumas conclusões do Painel, ele acabou rejeitando o recurso da Turquia. Segundo o órgão, foi correta a conclusão de primeira instância de que a Turquia não adotou as mesmas restrições quantitativas aplicadas pela União Europeia¹²⁵. Assim como observado pelo Painel, haveria alternativas comerciais para as partes preencherem os requisitos do subparágrafo 8 (a) (i) e, conseqüentemente, estabelecer a união aduaneira, uma vez que há certa flexibilidade em tal dispositivo¹²⁶.

Portanto, a adoção das restrições quantitativas por parte da Turquia não é válida sob a luz do Artigo XXIV, pois não restou demonstrado pelos turcos que a adoção destas restrições seria indispensável para a adoção da união aduaneira em questão¹²⁷.

¹²³ Disponível em: http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS34%FCAB%FCR%2A+and+not+RW%2A%29&doc=D%3A%2FDDFD%2FV%2FWT%2FDS%2F34ABR%2EDOC%2EHTM&curdoc=3&popTitle=WT%2FDS34%2FAB%2FR . Parágrafo 58. Acessado em: 19 de out de 2012.

¹²⁴ *Loc. cit.*

¹²⁵ *Ibid.* Parágrafo 62.

¹²⁶ *Loc. cit.*

¹²⁷ *Ibid.*, Parágrafo 63.

5.3 ACORDOS REGIONAIS

5.3.1 O Regionalismo entre Países em Desenvolvimento: A Relação entre o Artigo XXIV e a Cláusula de Habilitação

Os acordos regionais entre os países desenvolvidos estão dispostos no Artigo XXIV do GATT. No entanto, a Cláusula de Habilitação, introduzida em 1979, dispôs regras específicas para as nações em desenvolvimento, como o parágrafo 2(c) deste artigo, que permitiu exceções à Cláusula da Nação Mais Favorecida:

2.Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán:

(...)

c)a los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES CONTRATANTES, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo;

.....
128

Verifica-se que neste parágrafo os países menos desenvolvidos receberiam redução mútua ou eliminação de tarifas. Ocorre que os acordos comerciais oriundos desta cláusula não são iguais ao Artigo XXIV. Enquanto este prevê eliminação de barreiras para quase que todas as trocas comerciais, aquele não dispõe explicitamente sobre a eliminação de barreiras internas¹²⁹. Quanto às barreiras externas, esta cláusula apresenta semelhança com o Artigo XXIV, pois visa facilitar e promover o comércio de países em desenvolvimento. Tal semelhança com o artigo não é reconhecida, todavia, pela OMC¹³⁰.

¹²⁸ “2. As disposições deste artigo se aplicarão: c) aos acordos regionais ou gerais concluídos entre partes contratantes em desenvolvimento, com o fim de reduzir ou eliminar mutuamente as tarifas e, em conformidade com os critérios ou condições que possam fixar as PARTES CONTRATANTES, as medidas não-tarifárias, aplicáveis aos produtos importados no marco de seu comércio mútuo.” (tradução nossa) In: ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Tratamento Diferenciado e Mais Favorável, Reciprocidade e Maior Participação dos Países em Desenvolvimento. OMC. Disponível em: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/enabling1979_s.htm. Acessado em 19 de out de 2012.

¹²⁹ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009.p. 328.

¹³⁰ GUZMAN, PAUWELYN. *Loc. cit.*

5.3.2 Os Prós e Contras dos Acordos Regionais.

Ultimamente tem-se registrado um número cada vez maior de acordos regionais. A maioria destes acordos são áreas de livre comércio, pois nelas seus membros aplicam tarifas zero entre si. Contudo, cada país tem sua própria tabela tarifária a ser aplicada aos países fora da zona de livre comércio; diferentemente do que ocorre com as uniões aduaneiras, onde há uma tarifa externa comum.

É exatamente desta forma que o regionalismo é visto como mais uma das inúmeras exceções ao princípio da nação mais favorecida, que busca a não-discriminação tarifária entre os membros da OMC.

Além disso, outro aspecto negativo é defendido por Paul Krugman, que lançou a Teoria da Deterioração. Segundo esta teoria, se o mundo passar a ser dividido em blocos regionais, isso poderia deteriorar o sistema multilateral de comércio e, conseqüentemente, o livre comércio internacional¹³¹.

Se por um lado o regionalismo é visto com maus olhos, pelo fato de ser mais uma exceção ao princípio da NMF, por outro é visto como uma importante alavanca para impulsionar a integração multilateral. Ademais reduz barreiras externas e estimula a competição de mercado¹³².

Além disso, é importante ressaltar as palavras de Odete Maria de Oliveira, em referência à obra de Hornero :

Em suma, para o novo regionalismo há diversas razões na participação entre unidades desenvolvidas e em desenvolvimento. Para os *países desenvolvidos*: a) participação em áreas de forte potencial de crescimentos econômicos; b) colaboração política em zonas de possíveis conflitos militares; c) preferência à liberalização comercial unilateral frente ao sistema multilateral, que impõe a Cláusula de Nação Mais Favorecida. Para os *países em desenvolvimento*: a) maior cooperação econômica e política com os países desenvolvidos; b) manutenção de um elevado grau de liberação econômica frente às pressões protecionistas anteriores; c) participação no mercado interno dos países desenvolvidos frente a previsíveis correntes protecionistas destes países.¹³³

¹³¹ OLIVEIRA, Odete Maria de. Capítulo VII. Regionalismo. In: BARRAL, Welber: Organizador. **O Brasil e a OMC**. 2 ed. Curitiba: Juruá. 2002. p. 159.

¹³² GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 330.

¹³³ OLIVEIRA, Odete Maria de. *Op. cit.* p. 146. In: HORNERO. Organización Mundial del Comercio. p. 21.

5.3.3 As Diferentes Formas de Regionalismo no Comércio

As categorias tradicionais de regionalismo que serão apresentadas a seguir foram elaboradas pelo economista Béla Balassa¹³⁴, referência no assunto e constantemente citado pela doutrina atual.

Primeiramente há as áreas de livre comércio, onde seus membros eliminam taxas de produtos importados entre si, mas mantém barreiras comerciais em relação a terceiros. Em segundo lugar, há as uniões aduaneiras, onde além de haver eliminação das taxas entre os membros, é estabelecida uma tarifa externa comum, “cujo resultado será um tratamento de preferência aos bens importados aos Estados da área integrada e uma discriminação para os bens precedentes de terceiros países”¹³⁵.

Além disso, há uma terceira categoria que é o mercado comum, onde inclui uma “remoção adicional de barreiras ao movimento de fatores de produção e pode incluir uma maior coordenação de política comercial externa”¹³⁶.

Outrossim, há a união econômica, onde há uma harmonização da política econômica. Por fim, há uma total integração econômica, que envolve unificação de políticas monetária, social, além de uma autoridade supranacional que liga os estados-membros¹³⁷.

A UE é vista como um exemplo de mercado comum, com algumas características de integração econômica. Enquanto isso, o NAFTA é visto como uma área de livre comércio, com algumas características que envolvem investimento, propriedade intelectual e serviços¹³⁸.

Obviamente estas categorias não precisam ser seguidas à risca, pois cada acordo regional requer mais ou menos características para alcançar uma determinada eficácia almejada por seus membros.

¹³⁴ OLIVEIRA, Odete Maria de. Capítulo VII. Regionalismo p. 146. In: HORNERO. Organización Mundial del Comercio. p. 21.

¹³⁵ OLIVEIRA, *loc. cit.*

¹³⁶ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p.330.

¹³⁷ GUZMAN, PAUWELYN. *Loc. cit.*

¹³⁸ GUZMAN; PAUWELYN. *Loc. cit.*

5.3.4 Consequências do Regionalismo: Criação e Desvio de Comércio e a Tigela de Espaguete

Os acordos regionais trouxeram “mudanças nos volumes de comércio sujeitos às rendas capturadas domesticamente(...) e rendas que não foram capturadas domesticamente”¹³⁹, além de “termos de efeitos comerciais”¹⁴⁰.

Quanto às mudanças das rendas domésticas, há a ocorrência de dois fenômenos: criação e desvio de comércio. O primeiro ocorre quando “a redução de barreiras internas leva particulares a importar de um fornecedor que é um produtor de custo menor do que produtores domésticos”¹⁴¹. Já o segundo fenômeno ocorre quando esta redução gera uma preferência de particulares comprarem de um produtor que faça parte do acordo regional do que um produtor que não faça parte do acordo¹⁴².

Ou, conforme explica Jacob Vilner, “de um lado, a criação de comércio, que é o comércio adicional criado pelo estabelecimento da aludida união e, de outro, o desvio de comércio, que é exatamente o comércio que foi desviado de um produtor eficiente, situado fora da união aduaneira, em favor de um produtor menos eficiente, situado em um país partícipe da união aduaneira”¹⁴³.

Em outras palavras, os acordos regionais serão bons quando houver mais criação de comércio do que desvio. Ou seja, “a criação de comércio seria benéfica para o comércio internacional, pois não afeta negativamente a terceiros países situados fora da união aduaneira, por sua vez, o desvio de comércio resulta deveras prejudicial ao comércio internacional, voltando-se mesmo a uma espécie de protecionismo intrabloco”¹⁴⁴.

Por fim, há uma consequência definida por Bhagwati como “tigela de espaguete”, que significa que essa proliferação de acordos regionais gera uma variedade de tarifas e regras aos exportadores e agentes aduaneiros, gerando-lhes

¹³⁹ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p.330.

¹⁴⁰ GUZMAN, PAUWELYN. *Loc. cit.*

¹⁴¹ GUZMAN; PAUWELYN. *Loc. cit.*

¹⁴² GUZMAN, PAUWELYN. *Loc. cit.*

¹⁴³ OLIVEIRA, Odete Maria de. Capítulo VII. Regionalismo. In: BARRAL, Welber: Organizador. **O Brasil e a OMC**. 2 ed. Curitiba: Juruá, 2002. p. 152.

¹⁴⁴ *Ibid.* p. 153

uma tarefa árdua quando estas têm de ser aplicadas¹⁴⁵.

5.4 O NOVO REGIONALISMO SOB A VISÃO DA UNCTAD¹⁴⁶

Nos últimos vinte anos têm-se verificado um crescente número de acordos bilaterais, principalmente entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Os elementos destes acordos contêm políticas nacionais de harmonização, associados a uma maior liberdade para o mercado e menor intervencionismo do governo¹⁴⁷. Este fenómeno é chamado de “novo regionalismo” e envolve países de diferentes regiões geográficas.

Os efeitos destes novos acordos são uma maior liberalização económica e harmonização “através de uma ampla gama de políticas, leis e instituições destinadas à internacionalização do investimento e da produção”¹⁴⁸.

Consequentemente, acordos e instituições multilaterais são ignoradas, como a Organização Mundial do Comércio, que critica a sua proliferação¹⁴⁹, pois acaba transformando o princípio da Nação Mais Favorecida numa exceção e não numa regra, o que gera um aumento da discriminação no comércio mundial.

Os exemplos de quem mais fazem esses tipos de acordos são os Estados Unidos, com muitos países em desenvolvimento de diversas partes do mundo, a União Europeia, através da Associação de Livre Comércio Europeia, e o Japão, com países da Ásia e do Pacífico¹⁵⁰.

Como vantagem, há o fato de que os países em desenvolvimento procuram através dos acordos bilaterais obter concessões que outros países não possuem, principalmente no que se refere a um maior acesso de seus produtos no mercado, além de novas oportunidades de negócio¹⁵¹.

¹⁴⁵ GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 332.

¹⁴⁶ CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007. UNCTAD. In: GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 333

¹⁴⁷ *Ibid.* p. 334.

¹⁴⁸ CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007. UNCTAD. In: GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 333

¹⁴⁹ Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007. *Loc. cit.*

¹⁵⁰ *Ibid.* p. 335.

¹⁵¹ Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007. *Loc. cit.*

Por outro lado, tais acordos geram uma maior liberalização de investimento estrangeiro e aquisições públicas, novas regras em política de concorrência, regras estritas no campo de direito de propriedade intelectual e a incorporação de normas e padrões trabalhistas e ambientais¹⁵².

Outras consequências que podem ser verificadas são a diminuição de poder de barganha por parte dos países em desenvolvimento, que, por exemplo, são obrigados a cortar drasticamente as tarifas de seus produtos industrializados, e pouca flexibilidade de negociação com seu parceiro país desenvolvido, motivado por *lobbies* internos e limitações impostas pela legislação nacional e pela complexidade de governança¹⁵³.

Apesar disso, os acordos podem gerar aos países em desenvolvimento possibilidades para criação de novas capacidades econômicas, aprimoramento de suas indústrias e mudanças significativas na estrutura de suas economias¹⁵⁴.

Porém, se formos analisar os prós e contras, verifica-se que os ganhos oriundos de tais acordos são mais garantias e previsões do que certezas, o contrário do que se espera com as suas perdas.

Por fim, é importante que os países em desenvolvimento levem em conta não apenas potenciais mudanças nas importações e exportações, oriundas desta abertura de mercado. Devem também considerar o impacto que isso pode gerar “nas suas habilidades de usar várias opções políticas e instrumentos na busca de uma estratégia de desenvolvimento de longo prazo”¹⁵⁵. Ainda, devem buscar outras áreas de cooperação com parceiros da mesma região geográfica, o que seria “o espírito do verdadeiro regionalismo”¹⁵⁶.

¹⁵² CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007. UNCTAD. In: GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 333

¹⁵³ Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007. *Loc. cit.*

¹⁵⁴ CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007. UNCTAD. In: GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 335.

¹⁵⁵ *Ibid.* p. 336.

¹⁵⁶ *Ibid.* p. 335.

6 CONCLUSÃO

Após a análise minuciosa do tratamento da Nação Mais Favorecida, através do estudo de *leading cases*, foram mostrados os motivos de aplicar o tratamento diferenciado, principalmente no que se refere a aplicar na prática os conceitos de igualdade judicial e os princípios de cooperação e solidariedade.

No entanto, viu-se que a questão do tratamento diferenciado não é tão simples de ser aplicada, principalmente quando há um choque com a cláusula da NMF, que é um dos princípios basilares da Organização Mundial do Comércio.

Assim, superada a questão jurídica quanto à violação do princípio da Nação Mais Favorecida, mostrando a importância que as preferências tarifárias têm para o desenvolvimento e integração das economias mais pobres no comércio internacional, verificam-se, ainda, alguns problemas que precisam ser resolvidos nos próximos anos.

Uma das questões é quanto à transparência e discriminação na escolha dos beneficiários do Sistema Geral de Preferências, feito principalmente pelos dois mais importantes sistemas: o europeu e o americano.

Isso foi motivo de demanda pela Índia contra a União Europeia no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, que constatou a existência de discriminação no regime europeu a adequação do regime para com as normas do GATT. Embora a UE tenha apresentado algumas mudanças, o SGP europeu ainda enfrenta o problema da rigidez nos critérios de escolha dos países beneficiários.

Notam-se, também, problemas com o sistema americano, que está atrelado não somente às questões de política externa, através de métodos confusos e pouco confiáveis na escolha de seus países, mas também enfrenta a pressão do setor privado.

Todavia, viu-se que o sistema pode dar certo. Um exemplo disso é o moderno método australiano empregado em seu sistema, tanto para a escolha de países quanto para a classificação de seus produtos e a seus benefícios tarifários.

Além do SGP, foram mostrados outros modelos de preferências tarifárias que podem ser mais utilizados, através de acordos regionais entre países desenvolvidos

e em desenvolvimento, acordos entre o eixo Sul-Sul, a Convenção de Lomé, e demais acordos bilaterais.

Outrossim, foi mostrado como os acordos comerciais de preferência estão colocando em cheque o princípio da Nação Mais Favorecida, através de acordos multilaterais oriundos do regionalismo e suas diversas facetas.

Ademais, houve a análise de mais um caso consagrado pelo Órgão de Apelação da OMC, apontando, assim, saídas para que haja a convivência entre o princípio estudado neste trabalho e as diversas formas de tratamento diferenciado.

Por fim, o presente trabalho demonstrou como a não-discriminação, que deveria ser uma regra básica da OMC, tem, em verdade, se tornado uma exceção.

REFERÊNCIAS

APEA, Yvonne; SHAFFER, Gregory. **Institutional Choice in the General System of Preferences Case: Who Decides the Conditions for Trade Preferences? The Law and Politics of Rights**. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=871240. Acessado em 07 set. 2012.

BARBOSA, Rangel Garcia. **Uma Visão do Sistema Geral de Preferências no Comércio Internacional**. Disponível em: http://www.fmd.pucminas.br/Virtuajus/1_2004/Uma%20visao%20do%20Sistema%20Geral%20de%20Preferencias%20no%20Comercio%20Interancional.pdf. Acessado em: 03 jun. 2012;

CARTIER, Stephanie. **Curso sobre Solução de Controvérsias em Comércio Internacional, Investimento e Propriedade Intelectual. Módulo 3.5 GATT 1994**. Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento. Tradução: Rabih Ali Nasser. Disponível em: http://unctad.org/pt/docs/edmmisc232add33_pt.pdf. Acessado em 12 out. 2012;

CULLET, Phillipe. **Differential Treatment in International Law: Towards a New Paradigm of Inter-state Relations**. Florença: EJIL, 1999. Disponível em: <http://www.ejil.org/pdfs/10/3/599.pdf>;

FAIS, Juliana Marteli. **A Organização Mundial do Comércio e o Desenvolvimento**. In: BARRAL, Welber; PIMENTEL, Luiz Otávio (org.). **Comércio Internacional e Desenvolvimento**. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2006;

GRUSZCZYNSKI, Lukasz. **The EC General System of Preferences and International Obligations in the Area of Trade – The Never-Ending Story**. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1199502. Acessado em: 07 mai. 2012;

GUZMAN, Andrew; PAUWELYN, Joost. **International Trade Law**. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009.

HOWSE, Robert; TREBILCOCK, Michael J. **The Regulation of International Trade**. 3. ed. New York: Routledge, 2005;

JACKSON, John. H. **The World Trading System: Law and policy of international economic relations**. 2. ed. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1997;

JANK, Marcos S.; THORSTENSEN, Vera. **O Brasil e os Grandes Temas do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

MAGRAW, Daniel Barstow. **Legal Treatment of Developing Countries: Differential, Contextual, and Absolute Norms**;

MARCEAU, Gabrielle; WYATT, Julian. **Dispute Settlement Regimes Intermingled: Regional Trade Agreements and the WTO**. *Journal of International Dispute Settlement*, Vol. 1, n. 1. Oxford: Oxford University Press, 2010. Disponível em: <http://jids.oxfordjournals.org/> .

OLIVEIRA, Odete Maria de. **Regionalismo**. In: BARRAL, Welber: Organizador. *O Brasil e a OMC*. 2 ed. Curitiba: Juruá. 2002.

OLIVEIRO, Cecília Kaneto. **A UNCTAD e sua Contribuição para o Direito ao Desenvolvimento**. In: BARRAL, Welber; PIMENTEL, Luiz Otávio e CORREA, Carlos M. (org.). **Direito, Desenvolvimento e Sistema Multilateral de Comércio**. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2008;

PRAZERES, Tatiana. **Comércio Internacional e Protecionismo: As Barreiras Técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003;

_____. **A OMC e os Blocos Regionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2008.

Sites Acessados:

<http://www.wto.org/>. Acessado em: 2012.

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D7030.htm.

Acessado em: 08 de set. de 2012.

<http://www.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/97f367c7df12505783256937003ee6b7/c74855d5475fdc07032568cd00447d7d?OpenDocument>. Acessado em: 15 de out. De 2012.

http://www.fazenda.gov.br/sain/sobre_sain/copol/acordo_gatts.pdf Acessado em: 16 de out. 2012.

http://docsonline.wto.org/GEN_highLightParent.asp?qu=%28%40meta%5FSymbol+WT%FCDS34%FCAB%FCR%2A+and+not+RW%2A%29&doc=D%3A

[%2FDDFDOCUMENTS%2FV%2FWT%2FDS%2F34ABR%2EDOC](#)

[%2EHTM&curdoc=3&popTitle=WT%2FDS34%2FAB%2FR](#) Acessado em 19 out de 2012.

http://www.eclac.org/ddsah/noticias/paginas/6/28386/trato_diferenciado.pdf

Acessado em 19 de out de 2012.

http://unctad.org/en/docs/tr2007fas_en.pdf Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento, 2007.

http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm Acessado em: 15 de nov. de 2012.

http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm. Acessado em: 06 de out. de 2012.

<http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>.

Acessado em 06 de dez. de 2012.

<http://ictsd.org/i/news/pontesquinzenal/149732/>. Acessado em 06 de dez. de 2012.

<http://exame.abril.com.br/blogs/noticias/brasil-propoe-aumentar-cooperacao-no-eixo-sul-sul?page=1>. Acessado em 06 dez. 2012.

ANEXO I¹⁵⁷

Low-income economies (\$1,025 or less)

Afghanistan	Gambia, The	Mozambique
Bangladesh	Guinea	Myanmar
Benin	Guinea-Bissau	Nepal
Burkina Faso	Haiti	Niger
Burundi	Kenya	Rwanda
Cambodia	Korea, Dem Rep.	Sierra Leone
Central African Republic	Kyrgyz Republic	Somalia
Chad	Liberia	Tajikistan
Comoros	Madagascar	Tanzania
Congo, Dem. Rep	Malawi	Togo
Eritrea	Mali	Uganda
Ethiopia	Mauritania	Zimbabwe

54

Lower-middle-income economies (\$1,026 to \$4,035)

Albania	Indonesia	Samoa
Armenia	India	São Tomé and Príncipe
Belize	Iraq	Senegal
Bhutan	Kiribati	Solomon Islands
Bolivia	Kosovo	South Sudan
Cameroon	Lao PDR	Sri Lanka
Cape Verde	Lesotho	Sudan
Congo, Rep.	Marshall Islands	Swaziland
Côte d'Ivoire	Micronesia, Fed. Sts.	Syrian Arab Republic
Djibouti	Moldova	Timor-Leste
Egypt, Arab Rep.	Mongolia	Tonga
El Salvador	Morocco	Ukraine
Fiji	Nicaragua	Uzbekistan
Georgia	Nigeria	Vanuatu
Ghana	Pakistan	Vietnam

¹⁵⁷<http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>. Acessado em 06 de dez. de 2012.

Guatemala	Papua New Guinea	West Bank and Gaza
Guyana	Paraguay	Yemen, Rep.
Honduras	Philippines	Zambia

54

Upper-middle-income economies (\$4,036 to \$12,475)

Angola	Ecuador	Palau
Algeria	Gabon	Panama
American Samoa	Grenada	Peru
Antigua and Barbuda	Iran, Islamic Rep.	Romania
Argentina	Jamaica	Russian Federation
Azerbaijan	Jordan	Serbia
Belarus	Kazakhstan	Seychelles
Bosnia and Herzegovina	Latvia	South Africa
Botswana	Lebanon	St. Lucia
Brazil	Libya	St. Vincent and the Grenadines
Bulgaria	Lithuania	Suriname
Chile	Macedonia, FYR	Thailand
China	Malaysia	Tunisia
Colombia	Maldives	Turkey
Costa Rica	Mauritius	Turkmenistan
Cuba	Mexico	Tuvalu
Dominica	Montenegro	Uruguay
Dominican Republic	Namibia	Venezuela, RB

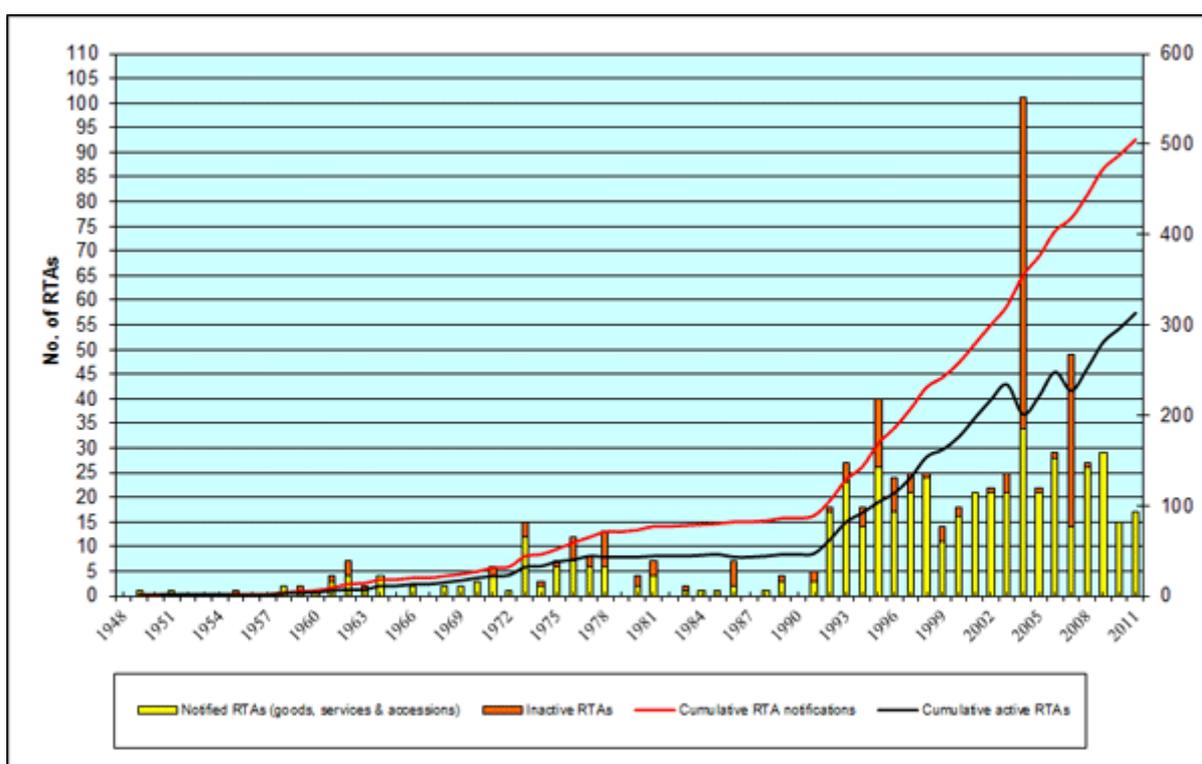
70

High-income economies (\$12,476 or more)

Andorra	Germany	Oman
Aruba	Greece	Poland
Australia	Greenland	Portugal
Austria	Guam	Puerto Rico
Bahamas, The	Hong Kong SAR, China	Qatar
Bahrain	Hungary	San Marino
Barbados	Iceland	Saudi Arabia

Belgium	Ireland	Singapore
Bermuda	Isle of Man	Sint Maarten
Brunei Darussalam	Israel	Slovak Republic
Canada	Italy	Slovenia
Cayman Islands	Japan	Spain
Channel Islands	Korea, Rep.	St. Kitts and Nevis
Croatia	Kuwait	St. Martin
Curaçao	Liechtenstein	Sweden
Cyprus	Luxembourg	Switzerland
Czech Republic	Macao SAR, China	Trinidad and Tobago
Denmark	Malta	Turks and Caicos Islands
Estonia	Monaco	United Arab Emirates
Equatorial Guinea	Netherlands	United Kingdom
Faeroe Islands	New Caledonia	United States
Finland	New Zealand	Virgin Islands (U.S.)
France	Northern Mariana Islands	
French Polynesia	Norway	

ANEXO II



158

¹⁵⁸ Disponível em: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm Acessado em: 15 de nov. de 2012. In: JANK, Marcos S.; THORSTENSEN, Vera. **O Brasil e os Grandes Temas do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.