

Brasil e Contenciosos na OMC: uma análise sobre o processo de tomada de decisão brasileiro

Brazil and WTO Dispute Settlement: an analysis on the Brazilian decision-making process

Camilla Geraldello¹ 

DOI: 10.22478/ufpb.2525-5584.2020v5n2.51808

Recebido em: 13/04/2020
Aprovado em: 16/06/2020

Resumo: No início do século XXI, o Brasil que sempre procurou se engajar no multilateralismo assumiu um papel de protagonismo na Organização Mundial do Comércio (OMC) a partir de 1999, liderando o G-20 (agrícola) e abrindo diversas disputas contra países desenvolvidos, conquistando a vitória na maioria delas. Os contenciosos que marcam esse momento de mudanças externas e internas e de vitórias brasileiras são: o do algodão e o do suco de laranja (contra os Estados Unidos) e o do açúcar (contra a União Europeia). Contudo, apesar das vitórias na OMC para os respectivos setores agrícolas brasileiros, o fato de um setor demandar do governo a contestação em organização multilateral contra outro Estado que protege seu mercado de produtos importados pode ser entendido como um último recurso e derrota do setor exportador que não conseguiu negociar bilateralmente com o país importador. Nesse sentido, pretende-se neste trabalho responder as seguintes perguntas: por que os Estados decidem entrar em disputas na OMC? Quais os fatores relevantes para o Brasil contestar o protecionismo de outros países? Dois caminhos apresentam-se como possíveis para pensar a questão: 1) o processo de tomada de decisão em política externa e a escolha da linha de atuação do país nesse campo; e 2) a influência do setor demandante sobre a formulação e implementação de políticas públicas. Para responder as questões, esse trabalho analisará o primeiro caminho, refletindo sobre a escolha da linha de atuação brasileira para abrir contenciosos na OMC entre 1995 e 2018 e sobre como ocorreu o processo de tomada de decisão no contencioso do suco de laranja. Com isso, verificar-se-á de que forma o cenário externo, a posição da diplomacia brasileira nesse cenário e o processo de tomada de decisão influenciam a abertura de painéis na OMC.

Palavras-chave: Processo de Tomada de Decisão; Brasil; OMC.

¹ Doutoranda em Ciência Política pela FFLCH/USP. Professora de Relações Internacionais no Centro Universitário Moura Lacerda - Ribeirão Preto/SP.
E-mail: camillageraldello@gmail.com

Abstract: At the beginning of the 21st century, Brazil, which has always sought to engage in multilateralism, took on a leading role in the World Trade Organization (WTO) from 1999, leading the G-20 (agricultural) and opening several disputes against developed countries, winning the victory in most of them. The disputes that mark this moment of external and internal changes and Brazilian victories are: that of cotton and orange juice (against the United States) and that of sugar (against the European Union). However, despite the victories in the WTO for the respective Brazilian agricultural sectors, the fact that one sector demands from the government the challenge in a multilateral organization against another State that protects its market for imported products can be understood as a last resort and defeat of the exporting sector that failed to negotiate bilaterally with the importing country. In this sense, the aim of this paper is to answer the following questions: why do States decide to enter into disputes at the WTO? What are the relevant factors for Brazil to challenge the protectionism of other countries? Two ways are presented as possible to think about the issue: 1) the decision-making process in foreign policy and the choice of the country's line of action in this field; and 2) the influence of the demanding sector on the formulation and implementation of public policies. To answer the questions, this paper will analyze the first path, reflecting on the choice of the Brazilian line of action to open WTO disputes between 1995 and 2018 and on how the decision-making process took place in the orange juice dispute. With this, it will be verified how the external scenario, the position of Brazilian diplomacy in this scenario and the decision-making process influence the opening of panels at the WTO.

Keywords: Decision-Making Process; Brazil; WTO.

1. Introdução

Entre os séculos XIX e XX, o Brasil consolidou-se como um grande e competitivo exportador mundial de *commodities*, mesmo aumentando sua exportação de produtos industrializados a partir dos anos 1970. Com o *boom* chinês em 2002, as *commodities* valorizaram-se novamente e as “exportações [brasileiras de *commodities*] saltaram de US\$ 72 bilhões em 2003 para US\$ 201,9 bilhões em 2010” (Souza, 2011), o que representa 69,4% da pauta de exportação do país. Todavia, somente o *boom* das *commodities* não seria causa suficiente para explicar a “retomada da agropecuária como atividade de relevo na economia brasileira [e] o papel de grande importância que o setor vem desempenhando na nova etapa da vida econômica nacional” (Iglésias, 2007, p.75). Assim, as macrotransformações internacionais (a globalização e sua crescente integração de mercados) e domésticas (redemocratização e maior número de atores no processo de tomada de decisão) são apontadas como condições necessárias para essa explicação (Cason & Power, 2009; Iglésias, 2007; Mendonça & Ramanzini Jr., 2016; Oliveira, 2007; Schneider, 2010).

Surge, então, uma nova matriz regulatória, baseada na interação entre governos e empresários, visando a “ampliação da participação do país no comércio mundial de bens agropecuários” (Iglésias, 2007, p.76). Essa interação ocorreria fortemente por meio do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), via Câmaras Setoriais², dentro das quais as associações de representação de interesses teriam papel de destaque. Contudo, apesar de existirem “competências relativas à política externa distribuídas por toda a estrutura do Poder Executivo federal e não apenas no [Ministério das Relações Exteriores (MRE)]” (Silva, Spécie & Vitale, 2010, p. 27), muitas dessas Câmaras Setoriais não conseguiriam formular demandas uniformes tanto para as políticas domésticas, quanto para as estratégias internacionais do país de ampliação de mercados.

Órgão importante para formular a política comercial brasileira é a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), criada em 1995 sob os auspícios do Conselho de Governo da Presidência da República, sendo em 1999 transferida ao recém-criado Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) (Fernandes, 2013). Entretanto, a partir do momento em que a CAMEX passa a fazer parte do MDIC também seria um *locus* de conflito entre os ministérios³ até perder “sua competência de formulação da própria política para qual foi criada” (FERNANDES, 2013, p.144).

Ao mesmo tempo, parecia existir um “padrão mais ou menos delimitado de inserção internacional do Brasil” (Mendonça & Ramanzini Jr., 2016, p.223) que apontava para lados contrários ao que desejavam os grupos empresariais do agronegócio⁴. Isso porque “[...] desde o início dos anos 1990 pode-se caracterizar a política externa brasileira como um ‘*policy regime*’” (Mendonça & Ramanzini Jr., 2016, p.223). Tal padrão era (e é) pautado no respeito às normas do Direito Internacional e a solução pacífica de conflitos, ou seja, o Brasil atuaria de forma *rule-oriented* (Carvalho, 2012). Logo, com o aumento das diversas barreiras protecionistas tarifárias e não tarifárias aos produtos brasileiros, em decorrência da crise financeira de 2008-2009 (Cesar, 2013), o MRE reagiu no campo

² Sobre o assunto, ver Arbix, 1996; Geraldello, 2019; Guanziroli, Basco & Ortega, 2007; Moura & Brisola, 2010; Rissardi Jr., Shikida & Lages, 2017; Staduto et al, 2007; Takagi, 2000.

³ Até 2018 faziam parte do Conselho de Ministros da Camex os ministros da Indústria, Comércio Exterior e Serviços; das Relações Exteriores; da Fazenda; da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; do Planejamento Desenvolvimento e Gestão; do Desenvolvimento Agrário; dos Transportes, Portos e Aviação Civil e o chefe da Casa Civil da Presidência da República.

⁴ Para Lohbauer (2010, p.76), foi a “intensa atuação cada vez mais profissional das entidades representativas aliadas a uma conjuntura extremamente favorável ao consumo mundial de *commodities* que evitou um crescimento medíocre das exportações” e não as políticas estatais.

propício: o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC, tornando-se o país em desenvolvimento mais ativo neste sistema (Ramanzini Jr. & Viana, 2012).

Mesmo que o sucesso desses litígios na OMC dependa mais de aspectos externos (regras internacionais, país demandado, poder de barganha dos envolvidos) que internos (capacidades do país demandante), o “processo decisório doméstico é importante para se compreender o porquê um país tem determinada posição nas negociações internacionais” (Mendonça & Ramanzini Jr., 2016, p.216). Nessa perspectiva, a “posição externa dos países não pode ser explicada sem uma análise das interações entre políticas e estruturas decisórias domésticas e internacionais” (Mendonça & Ramanzini Jr., 2016, p.217). Dado que a unidade decisória que toma a decisão sobre determinada política externa é tão importante quanto o que e como se decide (Farias, 2009).

Dessa maneira, este trabalho visa responder as seguintes perguntas: por que o Brasil decide entrar em disputas na OMC? Quais os fatores relevantes para o Brasil contestar o protecionismo de outros países? Duas hipóteses apresentam-se como possíveis para pensar a questão: 1) o processo de tomada de decisão em política externa e a escolha da linha de atuação do país nesse campo; e 2) a influência do setor demandante sobre a formulação e implementação de políticas públicas. Embora, os caminhos sejam inter-relacionados, analisar a influência⁵ do setor demandante sobre as decisões de política externa torna-se tarefa difícil quando as preferências dos atores são as mesmas. Ou seja, quando o setor demandante e o governo têm as mesmas preferências, como afirmar que uma decisão de política pública foi tomada pela influência do setor? Ainda mais ao se considerar que nos contenciosos da OMC, o MRE apenas acolherá a demanda setorial caso haja uma concreta possibilidade de ganho com comprovada violação jurídica das normas da OMC somada a uma avaliação política positiva da disputa para o Brasil, conforme será visto.

Neste sentido, o trabalho refletirá sobre a hipótese da escolha da linha de atuação brasileira para abrir contenciosos na OMC entre 1995 e 2018, deixando a hipótese sobre a análise da influência setorial sob o MRE para ser explorada em trabalhos futuros. Portanto, para seguir o caminho escolhido, será realizado um estudo de caso para avaliar como ocorreu o processo de tomada de decisão no MRE de acordo com a linha de atuação

⁵ Influência é entendida aqui como o fenômeno que ocorre quando há o direcionamento da “atenção dos formuladores de políticas para alguns problemas, excluindo outros” (THOMAS, 2004, p.121) por grupos de interesse e a consequente convergência entre as demandas do grupo interessado e o resultado político alcançado (Mancuso & Gozetto, 2018).

da política externa brasileira. O caso escolhido foi o contencioso do suco de laranja, pois, o MRE abriu duas consultas no OSC sobre o produto, em distintos momentos internacionais e da inserção internacional do Brasil. Assim, será possível verificar de que forma o cenário externo, a posição da diplomacia brasileira nesse cenário e o processo de tomada de decisão influenciam a abertura de painéis na OMC.

2. Processo de Tomada de Decisão em Política Externa no Brasil

Diversas dissertações, teses e artigos têm sido escritos nas últimas décadas abordando o processo decisório da política externa brasileira. Toda essa produção vem considerando vários aspectos dessa interação⁶, desde a “forma como se estabelece a relação entre o Estado e a sociedade, o grau de abertura das instâncias estatais, a correlação de forças entre os atores domésticos estatais e não estatais” até “as próprias possibilidades de implementação da política comercial externa dados constrangimentos domésticos e sistêmicos” (MENDONÇA; RAMANZINI JR., 2016, p.214). Estes trabalhos, em maior ou menor medida, partem da ideia de que o interesse nacional não é coeso, pois existe uma gama de interesses dentro do Estado, muitas vezes, competindo entre si para serem alçados a uma política de Estado. Para tanto, utilizam como referência Allison (1969), Moravisk (1993), Milner (1997) e Putnam (2010), entre outros.

A respeito de Allison (1969) cabem algumas considerações, dada sua preocupação em “questionar o papel político desempenhado pelas burocracias” (Figueira, 2009, p.40). O autor desenvolve 3 modelos para analisar a ação estatal: 1º) o modelo de política racional, no qual a ação do Estado derivaria de uma racionalidade do líder do governo nacional visando maximizar ganhos; 2º) o modelo burocrático organizacional, no qual “os acontecimentos da política internacional são [...] outputs de processos organizacionais” (Allison, 1969, p.699) das diversas agências e instituições do Estado, dependendo pouco da vontade do governante; e 3º) o modelo da política-burocrática, no qual a política é vista como um resultado político, ou seja,

The decisions and actions of governments are essentially intra-national political outcomes: outcomes in the sense that what happens is not chosen as a solution to a problem but rather results from compromise, coalition, competition, and confusion among government officials who see different faces of an issue; political in the sense that the activity

⁶ Entre os trabalhos destacam-se Amorim Neto & Malamud, 2015, 2019; Carvalho, 2003; Cintra, 2007; Deitos, 2010; Farias, 2007; Figueira, 2009; Jakobsen, 2016; Lima, 2000; Lima; Santos, 2001; Mendonça & Ramanzini Jr., 2016; Ramanzini Jr., 2009.

from which the outcomes emerge is best characterized as bargaining (Allison, 1969, p.708).

Como no Brasil o processo de tomada de decisão em política externa não está concentrado nas mãos do governante, sendo dividido com um número cada vez maior de agências estatais, os dois segundos modelos são os que podem ajudar a compreender esse processo. Todavia, o terceiro modelo tem recebido maior atenção por incorporar os burocratas como atores e não apenas como administradores, abarcando assim aspectos dos outros dois modelos (Figueira, 2009; Jakobsen, 2016; Ramanzini Jr., 2009).

Isso porque o Brasil seria exemplo de uma estrutura doméstica “dominada pelo Estado” (Cintra, 2005). Segundo Risse-Kappen (1994, p.209), estruturas domésticas são “o aparato organizacional das instituições políticas e sociais, [...] bem como os valores e normas que prescrevem um comportamento apropriado embutido na cultura política”. Essas estruturas englobam três dimensões: 1^a) as instituições políticas do Estado e seu grau de centralização ou fragmentação; 2^a) a estrutura da sociedade no tocante a sua habilidade (forte ou fraca) em articular demandas; e 3^a) as redes políticas que ligam o Estado e a sociedade (Carvalho, 2003; Cintra, 2005).

No caso analisado por Carvalho (2003, p.390), apesar da diminuição da “autonomia do Itamaraty [e da] ampliação do processo de tomada de decisão à participação de outros atores burocráticos”, “a influência do Congresso Nacional foi nula” e o processo manteve-se concentrado no Executivo. Na mesma direção encontram-se os achados de Cintra (2005, p.19), que acredita que “existe um sistema forte de organizações representativas de interesse que canaliza demandas sociais”, porém, o poder está “muito concentrado no Executivo”.

Tal concentração no Executivo viria a ser reforçada por Farias (2007) ao demonstrar por meio da participação brasileira no GATT que a centralidade do MRE no processo decisório da política externa não era natural antes da redemocratização, como diversos pesquisadores supunham⁷. Segundo Farias (2007), o MRE viveria um paradoxo por, de um lado, possuir capacidade e reconhecimento para atuar em negociações

⁷ A partir da redemocratização brasileira, teria começado um movimento no sentido de diminuir o insulamento burocrático do MRE na formulação da política externa e comercial, indo em direção contrária ao que existia antes. Existem diversas formas (e nenhum consenso) para nomear esse fenômeno de descentralização da política externa sob o MRE, entre as quais desencapsulamento, descentralização, democratização, horizontalização, mudança de poder, diversificação de interesses (Farias & Ramanzini Jr., 2015). Entre os autores que lidaram com o tema nessa perspectiva estão Anastasia, Mendonça & Almeida, 2012; Cason & Power, 2009; Oliveira & Milani, 2012; Farias & Ramanzini Jr., 2015.

internacionais e, por outro lado, não ter competência técnica e de implementação doméstica dos acordos negociados internacionalmente. Nessa perspectiva, o MRE “não poderia isoladamente tomar decisões no plano multilateral” (Farias, 2007, p.15).

Essa “divisão de tarefas” entre MRE e outros ministérios pode ser visualizada em várias áreas, seja pela troca de funcionários entre ministérios, devido à formação de setores de Relações Internacionais em distintos ministérios, ou pelo estabelecimento de grupos de trabalho (Figueira, 2009; Silva, Spécie & Vitale, 2010). Contudo, as autoras destacam que entre 1988 e 2007 o número de diplomatas alocados em outros ministérios era quase 10 vezes maior que o número de funcionários de outros ministérios alocados no MRE. Para Silva, Spécie e Vitale (2010, p.20), isto pode ser uma tentativa do MRE de centralizar os “assuntos de política externa nas mãos dos diplomatas profissionais” mesmo que em outros ministérios.

Contudo,

[n]a primeira década dos anos 2000 o que se observa é que o Itamaraty tem um peso maior na definição das posições e nas estratégias brasileiras na OMC (CARVALHO 2000) [...]. O fato do Ministério das Relações Exteriores ter um papel importante no processo decisório doméstico de definição da política comercial do país, via CAMEX, além de ter um acesso privilegiado às informações dos atores internacionais, são alguns dos fatores que contribuem para essa dinâmica. A questão do aceleração dos chamados processos de “globalização” diminuir sensivelmente a possibilidade de órgãos domésticos formularem políticas incompatíveis com os compromissos internacionais assumidos pelo Brasil é um fator que tende também a aumentar o peso do Itamaraty. (Mendonça & Ramanzini Jr., 2016, p.223)

Para tanto, a CAMEX foi criada visando acomodar os grupos econômicos e sociais brasileiros que passaram a pressionar por maior participação na formulação da política de comércio internacional do Brasil para evitar perdas e/ou custos distributivos das políticas adotadas. Com isso, a Câmara serve de espaço de discussão entre governo e setor privado acerca das políticas domésticas a serem adotadas com impacto em compromissos internacionais. A CAMEX tem ainda procurado proteger o MRE dos lobbies setoriais. “Segundo entrevista realizada com diplomata da Divisão de Agricultura e Produtos de Base do MRE, [...] as instituições de governo expostas aos lobbies do setor privado são, e devem ser, os ministérios setoriais” (Machado, 2009, p.94-95).

Entretanto, segundo Lohbauer (2010), a política comercial do governo Lula

estaria submetida aos princípios determinados pela política externa. As diferenças entre o então ministro da Agricultura Roberto Rodrigues e o ministro Luiz Fernando Furlan, em relação aos caminhos a serem seguidos nas negociações da ALCA foram confrontadas com as posições do ministro Celso Amorim do MRE. O presidente Lula foi claro e explícito. A última palavra em política comercial seria dada a partir de então pelo MRE. A partir deste momento a [...] CAMEX [...] recebeu um duro golpe na eficiência de sua operacionalidade. (Lohbauer, 2010, p.76)⁸

Assim, apesar de o MRE não ser o único ator relevante no processo de tomada em política externa comercial, dado que a CAMEX é a responsável por formular, implementar e coordenar essa política, quando as questões envolvem a OMC, o Itamaraty torna-se fundamental. Isso seria fruto da sinergia entre MRE, Casa Civil e MDIC, pois, quando há convergências entre essas agendas (estratégias do MRE, estratégias da Presidência da República e as políticas domésticas demandadas por grupos de interesse), o MRE “tende a se fortalecer enquanto instituição e a aumentar o seu peso no processo decisório de definição das posições internacionais do país” (Mendonça & Ramanzini Jr., 2016, p.226).

3. Brasil e os Contenciosos na OMC entre 1995 e 2018

Desde o surgimento da OMC em 1995, a política externa comercial brasileira sofreu algumas alterações nessa seara. “No governo Fernando Henrique Cardoso, houve uma tentativa de se negociar em três tabuleiros [...]. Tinha negociação com a OMC, com a [União Europeia] e com os EUA, com a proposta para um acordo com as Américas. [...]. Com o governo Lula, a opção passou a ser apenas a OMC” (Thorstensen, 2014, p. 8). Já Oliveira (2012, p.34) acredita que nas últimas décadas “a política comercial externa do Brasil fez uso de uma estratégia de negociação em três trilhos, com a prioridade ao multilateral combinada com um regionalismo em dois tempos”. Para o autor, os três trilhos seriam as negociações multilaterais da OMC; os acordos preferenciais na América do Sul (notadamente o Mercosul); e outros acordos regionais com países de fora da América do Sul, como “Índia, México, Israel, Egito, Cuba, Palestina [...] e África do Sul (por meio da SACU)” (Oliveira, 2012, p.34). O regionalismo em dois tempos citado pelo autor diz respeito às mudanças na estratégia de negociação de acordos com países de fora

⁸ Veiga (2007) também apontou que a visão política é que definiria a estratégia de negociação brasileira no comércio internacional em oposição à visão econômica-pragmática.

América do Sul: o primeiro tempo foi representado pela tentativa de acordos com países desenvolvidos (acordo Mercosul-União Europeia e acordo com os Estados Unidos) nos anos 1990 e início dos anos 2000 e o segundo tempo pela assinatura de acordos com países em desenvolvimento a partir dos anos 2000.

Apesar das diferenças na percepção dos autores supracitados quanto à intensidade das mudanças em cada governo e dos motivos para essas mudanças, ambos elencam o multilateralismo como eixo central das ações tomadas. Nesse sentido, a OMC foi o principal cenário para a política externa comercial brasileira, principalmente a partir da Rodada Doha⁹, quando a discussão sobre liberalização do mercado agrícola torna-se pedra angular da posição brasileira na organização. Entretanto, como “EUA e [União Europeia] já fizeram suas reformas da agricultura via as recentes Farm Bill dos EUA e a Política Agrícola Comum da UE, [...] deixaram espaço zero para a negociação na OMC” (Thorstensen, 2014, p.9), o que tem impedido o avanço das negociações de Doha.

Desse modo, para Thorstensen (2014), se novas regras não são firmadas para liberalizar a agricultura dos países desenvolvidos, a solução para o Brasil conseguir diminuir o protecionismo agrícola desses países são os painéis da OMC. Porém, como esse não é um problema apenas para o Brasil, o OSC da OMC fica sobrecarregado ao ter que decidir temas ainda não negociados, levando a um alargamento dos conceitos existentes. Todavia, para Azevedo e Ribeiro (2009), “[a]cionar o mecanismo de solução de controvérsias não é apenas um exercício de obter – ou perder – vantagens econômicas. Trata-se igualmente de mecanismo de pressão política e de legitimação de direitos” (Azevedo & Ribeiro, 2009, p.8). Ou seja, para além da estratégia do país na OMC, participar de painéis no OSC também está relacionado com uma estratégia mais ampla de política externa, ligada à relação bilateral entre o demandante e o demandado e ao status do país no sistema internacional.

Logo, é necessário que o país demandante possua “um bando de litigadores para defender os interesses [de seu Estado] dentro da OMC” (Thorstensen, 2014, p.9). Para a autora, o Brasil deveria fortalecer a Coordenação-Geral de Contenciosos (CGC)¹⁰ do Ministério das Relações Exteriores (MRE) para se preparar melhor para os painéis no OSC. Mas, mesmo com a exígua quantidade de litigadores brasileiros aptos para as

⁹ Iniciada em 2001 e ainda hoje não finalizada.

¹⁰ Criada “em 2001, chefiada pelo embaixador Roberto Azevêdo, atual diretor-geral da OMC e o principal diplomata da área comercial do país desde a criação da Organização” (Bonomo, 2014, p.4) e transformada em Divisão de Contenciosos Comerciais em 2019.

discussões no OSC, “o Brasil (1,73) é a segunda [economia do G-20] mais ofensiva no sistema de solução de controvérsias da OMC, atrás apenas do Canadá (1,94)” (Bonomo, 2014, p.4). Isso porque o Brasil desenvolveu um processo estendido de litígio (ELP, na sigla em inglês): “um sistema informal [...] de avaliação criteriosa de cada caso potencial antes que este seja formalmente iniciado, [...] combinado com uma ação legal-diplomática bem definida tanto na fase anterior à análise jurídica do caso quanto na etapa posterior à sua conclusão” (Bonomo, 2014, p.5). Esse ELP tem auxiliado o MRE a “filtrar”, em termos jurídicos, econômicos e políticos, as demandas do setor privado e assegurar alta taxa de vitória e cumprimento com as decisões da OMC nos contenciosos iniciados pelo Brasil” (Bonomo, 2014, p.5).

Na tentativa de somente abrir contenciosos cuja taxa de vitória seja potencialmente alta, o Brasil tem diminuído a quantidade de disputas iniciadas, com uma redução de 30% entre 2002 e 2013 na abertura de contenciosos (Bonomo, 2014). Também se alterou o setor predominante: se entre 1995 e 2013 o setor industrial foi responsável por 46% dos painéis entre 2014 e 2018 o setor industrial foi responsável por 33% dos painéis abertos pelo Brasil, conforme a tabela 1. Isso porque a agricultura e a agroindústria aumentaram sua participação fortemente: de 1995 a 2018 dos 32 contenciosos abertos pelo Brasil, 16 (50%) são do setor agropecuário e 13 (40,6%) do setor industrial (World Trade Organization, 2019).

Pela tabela 1 percebe-se que a maior atividade brasileira na OMC ocorreu entre 1997 e 2002, período em que, excetuando-se 1998 e 1999, os pedidos de abertura de painéis variaram entre 4 a 7 por ano. Após um período de 5 anos sem demandar contenciosos, o Brasil passa a abrir pouco menos de um contencioso por ano, o que pode ser visto como resultado do ELP e da colaboração entre MRE, MDIC, MAPA e setor privado, conforme sugerido por Bonomo (2014), Carvalho (2003) e Mendonça e Ramanzini Jr. (2016).

Isso porque a formulação da estratégia brasileira inicia-se a partir das reclamações do setor afetado pelas medidas de outro país. Este setor ao apontar seus custos de oportunidades ao ministério setorial e à CAMEX enfrenta diversos obstáculos, entre os quais, algumas vezes, o próprio MRE (na CAMEX). Oliveira (2007), relembra a fala de Pedro de Camargo Neto, membro da Sociedade Ruralista Brasileira (SRB), acerca do contencioso do algodão:

alguns funcionários do [MRE] não desejavam enfrentar a superpotência mundial no terreno das questões agrícolas. Eu levei até eles um estudo sobre a contestação dos subsídios e eles disseram, 'Traga-me outro'. A seguir, eu levei dois e eles me pediram outros quatro. Certas pessoas fizeram de tudo para me atrapalhar. (Oliveira, 2007, p. 23)

Tabela 1. Casos abertos pelo Brasil no OSC

Ano	Caso	País demandado	Produto
1995	DS4	Estados Unidos	Gasolina
1997	DS69	União Europeia	Carne de frango
	DS70	Canadá	Aviões
	DS71		
	DS112	Peru	Ônibus
1998	DS154	União Europeia	Café
2000	DS190	Argentina	Têxteis
	DS208	Turquia	Tubos de aço e ferro
	DS209	União Europeia	Café
	DS216	México	Transformadores elétricos
	DS217	Estados Unidos	Act 2000 - Emenda Byrd (subsídios e dumping)
	DS218		Produtos de aço carbono
	DS219	União Europeia	Tubos de ferro
2001	DS222	Canadá	Aviões
	DS224	Estados Unidos	Patentes
	DS239		Metal de silício
	DS241	Argentina	Carne de frango
2002	DS250	Estados Unidos	Suco de laranja (EET)
	DS259		Produtos siderúrgicos
	DS266	União Europeia	Açúcar
	DS267	Estados Unidos	Algodão
	DS269	União Europeia	Carne de frango
2007	DS365	Estados Unidos	Subsídios agrícolas
2008	DS382	Estados Unidos	Suco de laranja
2010	DS409	União Europeia e os Países Baixos	Medicamentos genéricos em trânsito
2012	DS439	África do Sul	Carne bovina
2014	DS484	Indonésia	Carne de frango
2016	DS506	Indonésia	Carne bovina
	DS507	Tailândia	Açúcar
2016	DS514	Estados Unidos	Produtos de aço
2017	DS522	Canadá	Aviões
2018	DS568	China	Açúcar
2019	DS579	Índia	Açúcar

Fonte: elaboração própria com base em World Trade Organization, 2019.

O contencioso do algodão faz parte dos painéis abertos pelo Brasil em 2002, “primeiro ano de funcionamento pleno da CGC” (Bonomo, 2014, p.5), para proteger a agropecuária, marcando o início da predominância deste setor nas contestações na OMC. Em 2002 quatro contenciosos relevantes para a agropecuária foram abertos: em março, o DS 250 sobre um imposto aplicado na Flórida ao suco de laranja brasileiro; em setembro o DS 266 sobre subsídios europeus a seus produtores de açúcar e o DS 267 sobre subsídios estadunidenses a seus produtores de algodão¹¹; e em outubro o DS 269 sobre a classificação aduaneira na União Europeia de cortes de frango desossado.

Juntos, os painéis marcam o novo posicionamento assumido pelo Brasil no cenário internacional, reflexo tanto da autonomia pela integração de FHC, e sua premissa de adesão aos regimes internacionais, quanto da autonomia pela diversificação de Lula, e sua premissa de contestação aos países desenvolvidos¹². Assim, os casos ao denunciarem formas de países desenvolvidos burlarem as regras do regime multilateral de comércio, via barreiras não tarifárias, marcam a nova postura de reformas institucionais assumida pelo Brasil na política de comércio internacional.

Porém, um desses contenciosos reapareceu: as barreiras aplicadas sobre às exportações de suco de laranja aos Estados Unidos continuaram prejudicando o comércio desse produto. Além disso, o pedido surgia em momento oportuno, pois os países desenvolvidos, mesmo pregando o livre comércio para superar a crise financeira internacional de 2008, estavam adotando medidas protecionistas acima da média dos últimos anos (Cesar, 2013). Nessa perspectiva, a seguir é descrito como e por que esse caso teve mais um episódio.

4. O Contencioso do Suco de Laranja

¹¹ Abertos no mesmo dia, os casos do algodão e do açúcar representam a resposta brasileira pelos programas de subsídios de Estados Unidos e União Europeia, respectivamente a *Farm Bill* e a Política Agrícola Comum (PAC), sobre os produtos em questão e a contestação brasileira à países com vantagens competitivas menores que as suas no mercado internacional de *commodities*.

¹² Segundo Vigevani e Cepaluni (2007, p.283), “autonomia pela participação’ [representa] a adesão aos regimes internacionais, inclusive os de cunho liberal, sem a perda da capacidade de gestão da política externa; nesse caso, o objetivo seria influenciar a própria formulação dos princípios e das regras que regem o sistema internacional; [e] [...] ‘autonomia pela diversificação’ [representa] a adesão do país aos princípios e às normas internacionais por meio de alianças Sul-Sul, inclusive regionais, e de acordos com parceiros não tradicionais (China, Ásia-Pacífico, África, Europa Oriental, Oriente Médio etc.), pois acredita-se que eles reduzem as assimetrias nas relações externas com países mais poderosos e aumentam a capacidade negociadora nacional”.

O suco de laranja “enlatado” foi desenvolvido durante a Segunda Guerra Mundial visando suprir de vitamina C as tropas estadunidenses no exterior. Desde então, a indústria processadora desse suco nos Estados Unidos tem investido em tecnologia e em propaganda tanto para melhorar o sabor e a conservação do produto quanto para fomentar o consumo. Isso resultou na liderança estadunidense na produção de suco de laranja concentrado na década de 1960, momento em que essas indústrias passaram a auxiliar e investir na formação de novas indústrias no Brasil. (Geraldello, 2015; HAMILTON, 2009)

Todavia, após uma série de geadas (1977, 1981, 1982, 1983, 1985 e 1989) na principal região produtora desse suco nos Estados Unidos, o estado da Flórida, a partir da safra de 1981/82, o Brasil ascendeu a posição de liderança mundial no setor, tornando-se o maior produtor mundial de laranja e suco de laranja (Fava Neves et al, 2010; Geraldello, 2015). Assim, a partir da década de 1980, os Estados Unidos têm utilizado três mecanismos protecionistas contra o produto brasileiro:

pico tarifário alto; processos de defesa comercial; e preferências comerciais a terceiros países, como o México (BRASIL, 2007, p. 17). Este protecionismo estadunidense criou diversos impasses comerciais, obrigando as autoridades brasileiras a levar a questão para a OMC em 2002 e 2008/2009. (Geraldello, 2015, p.14-5)

Conforme visto anteriormente, o ano de 2002 marcou a confrontação a países desenvolvidos pelo Brasil na OMC, bem como a defesa do setor agropecuário. Apesar de ter sido a primeira contestação do referido ano, o painel sobre o suco de laranja não chegou a ser aberto. O questionamento brasileiro era acerca da legalidade de um

imposto aplicado às importações brasileiras de suco de laranja concentrado pelo Estado da Flórida, o *Equalizing Excise Tax* (EET). Este imposto era uma medida para compensar o *Florida Box Tax* cobrado dos produtores da Flórida que incide sobre as caixas de laranjas colhidas. O Brasil julgava-o como improcedente, tanto pelo fato do seu imposto equivalente para os nacionais ser cobrado no produto não processado quanto pelo fato dos produtores de outros Estados dos EUA não estarem sujeitos ao imposto [...] (Geraldello, 2015, p.52)

Além do EET taxar somente os produtos importados, era investido no marketing dos sucos produzidos na Flórida. Conquanto, Brasil e Estados Unidos não chegaram a um consenso sobre quem seriam os painelistas, os países mantiveram negociações bilaterais

e ocorreu uma decisão de um juiz dos Estados Unidos que convergia com o que era pretendido pelo Brasil: o EET deveria ser aplicado a todos os produtores nacionais (Geraldello, 2015; Monteiro, 2010). “Por fim, Brasil e EUA anunciaram, em 2004, que haviam chegado a um acordo e a Flórida tornou facultativo o pagamento de parte do imposto que era destinado a propaganda do produto flóridiano” (Geraldello, 2015, p.53).

Embora a Flórida tenha obrigado o pagamento de “um ‘imposto de equalização especial’ na laranja processada, em quantidades determinadas pelo Departamento de Citrus da Flórida” desde 1970 (Monteiro, 2010, p.98), outras barreiras prejudiciais ao produto brasileiro também foram impostas. De 1982 a 1º de janeiro de 2000, o suco de laranja brasileiro teve de pagar direitos compensatórios para entrar nos Estados Unidos; “a partir de 1987 até 2010, direitos antidumping, por meio de uma medida imposta de forma definitiva”; e em 2012 até medidas fitossanitárias foram utilizadas (Geraldello, 2015, p.51).

O MRE decide iniciar consultas no OSC em novembro de 2008 sobre a proteção ao mercado estadunidense vigente naquele momento: as medidas de direito antidumping impostas em agosto de 2005. Assim, o Brasil questionou na OMC as investigações do Departamento de Comércio dos Estados Unidos (USDOC) do período de outubro de 2003 a setembro de 2004 e suas revisões (que consideraram os períodos de agosto de 2005 a fevereiro de 2007 e de março de 2007 a fevereiro de 2008), levando à aplicação e manutenção de direitos de antidumping (Lohbauer, 2011). Entretanto, todas essas investigações foram feitas utilizando o zeroing, que é uma forma de calcular direitos antidumping na qual as transações em que o dumping não ocorreu são “zeradas”, ou seja, não são consideradas. Consequentemente, sempre haverá dumping quando o cálculo envolve mais de uma transação¹³. Essa metodologia vinha sendo condenada no OSC, tanto que a União Europeia parou de utilizá-la em 2000, deixando os Estados Unidos como o único usuário do método (Geraldello, 2015).

Some-se a este fato, a já destacada crise financeira internacional, que aumentou o protecionismo em países desenvolvidos (Cesar, 2013); a crise produtiva na Flórida e a crise de consumo nos Estados Unidos, que levaram ao aumento nos estoques e à queda na cotação do suco em 50% (Monteiro, 2010); e o surgimento de nova associação de representação de interesses da indústria de suco de laranja brasileira (a Associação

¹³ Sobre o assunto ver Cordovil (2009), Geraldello (2015) e Monteiro (2010).

Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos – CitrusBr)¹⁴, que vislumbrou aumento de problemas na exportação para o mercado estadunidense. Todos esses elementos poderiam aumentar as margens de dumping das empresas brasileiras, pois se “não tivesse sido aplicado o ‘zeroing’, as taxas de dumping simplesmente não existiriam” (Lohbauer, 2011).

Desse modo, dados os diversos fatores citados que corroboravam com a contestação brasileira e o não avanço nas negociações bilaterais entre os países, em agosto de 2009 foi estabelecido o painel. Apesar da argumentação estadunidense para defender o uso do zeroing, em abril de 2011 o Grupo Especial do OSC considerou seu uso incompatível com as normas da OMC. Essa decisão foi adotada em junho de 2011 pelo OSC e não foi contestada pelos Estados Unidos, que em 2012 deixou de utilizar o método para calcular margens de dumping sobre o suco de laranja brasileiro.

Ressalta-se que além do painel com o Brasil, em 2011 também se encerrava o painel que a Coreia do Sul abriu com o mesmo objetivo: condenar o uso do zeroing pelos Estados Unidos (DS 402) com a vitória coreana. Nesse sentido, em 2012, ano em que deveriam ser cumpridas as decisões desses painéis, os Estados Unidos entenderam-se com Japão e União Europeia em outros painéis sobre o tema¹⁵ e o USDOC “revogou a prática do zeroing em investigações e revisões AD, exceto em casos de targeted dumping” (Brasil, 2018, p.24).

Portanto, é “interessante notar que apesar das medidas contra o produto brasileiro [começarem] na década de 1980 somente nos anos 2000 é que o Brasil [se utiliza] dos mecanismos da OMC” (Geraldello, 2015, p.51). Acreditamos que a explicação para tanto seja multicausal e envolva:

- a postura da diplomacia brasileira na OMC (rule-oriented), que buscou confrontar todos os países que violavam às regras da organização de forma indistinta e afetavam o interesse de setores próximos às unidades decisórias. Em um primeiro momento esses setores eram industriais (entre 1997 e 2002) e na sequência a agropecuária;

¹⁴ Como destacado em alguns pontos desse trabalho, o setor privado é quem primeiro percebe problemas na aplicação das leis internacionais de comércio e quem solicita ações governamentais nas instituições responsáveis. Apesar de ser ator importante no tema em questão, esse trabalho somente tangenciará a CitrusBr, pois, mais informações sobre essa atuação ainda estão em fase de pesquisa.

¹⁵ Após deixar de utilizar o zeroing, Japão (DS 294 e DS 322) e União Europeia (DS 350) foram os que mais pressionaram os Estados Unidos para que também parasse de usar o método. Todavia, até 2013 ainda foram abertos questionamentos acerca do uso do zeroing pelos Estados Unidos.

- o aprendizado da diplomacia brasileira sobre quando levar as demandas domésticas à OMC, sendo a instituição de uma ELP e da CGC exemplos, e sobre quais demandas domésticas levar à OMC – optar por questionar o zeroing, com o histórico de condenação a essa prática, era indicativo de sucesso (como apontado por Lohbauer, 2011);
- o momento internacional, que em 2002 era propício a abertura de uma contestação contra os Estados Unidos, porém, com a vitória do contencioso do algodão¹⁶ deixa de ser necessidade outra contestação no setor agrícola. Já em 2008, o momento internacional torna-se novamente propício e importante para a diplomacia brasileira marcar posição acerca do protecionismo de países desenvolvidos;
- a situação do setor citrícola internacional e nacional. Internacionalmente, 2005 marca a chegada do greening¹⁷ aos Estados Unidos, o que leva a uma queda acentuada na produção de laranja e de suco estadunidense e a um aumento dos estoques globais. Já nacionalmente, 2008 marca a constituição da nova associação de representação de interesses da indústria citrícola, a CitrusBr.

Tais pontos foram as condições necessárias e suficientes para que o contencioso do suco de laranja fosse aberto em 2008. Outros estudos também apontam múltiplos aspectos para contenciosos na OMC¹⁸. Nessa perspectiva, apesar do processo decisório do Brasil no OSC ter se pautado por uma combinação de aspectos, como a representação na organização fica a cargo do MRE, o ministério possui a decisão final para abrir disputas na OMC, pautando-se muitas vezes pelas diretrizes da política externa do que pelas estratégias de política comercial delineadas (e desejadas) domesticamente.

5. Considerações Finais

Este trabalho procurou explicar de que forma o processo de tomada de decisão em política externa e a escolha da linha de atuação do país nesse campo pautaram as ações do Brasil dentro do OSC da OMC para abertura de contenciosos. Assim, seguindo o modelo da política-burocrática de Allison (1969) buscou-se mostrar que a atuação brasileira como país demandante no OSC deve ser explicada por meio das interações

¹⁶ Em março de 2005 o OSC deu vitória ao Brasil.

¹⁷ Doença que afeta as laranjeiras ocasionando a “morte de árvores, que ocorre em até 2 anos e meio após a infecção” e geralmente a queda da fruta antes de amadurecer (as “frutas que amadurecem são menos produtivas” e amargas) (Geraldello, 2015, p.85). Como ainda não possui um defensivo agrícola eficaz, a maneira de evitar a propagação da doença é erradicando as árvores.

¹⁸ Como por exemplo, Almeida, 2019; Arbix, 2008; Castelan & Santos, 2018; Cintra, 2007; Deitos, 2010; Iglésias, 2007; Oliveira, 2007.

domésticas entre o MRE e outros ministérios, bem como entre o MRE e o empresariado. Para ilustrar tais pontos foi utilizado o contencioso do suco de laranja.

O Brasil é o grande líder mundial na produção desta commodity, mas enfrenta diversas barreiras no mercado estadunidense. Todavia, apesar de antigas, as barreiras somente foram questionadas nos anos 2000: em 2002, momento em que a diplomacia comercial brasileira investiu fortemente em aberturas de contenciosos no OSC; e em 2008, momento de incremento no protecionismo dos países desenvolvidos. Em ambos os momentos a postura *rule-oriented* brasileira na OMC, guia pela ELP e pela CGC, defendeu os setores que conseguiram não apenas se aproximar dos ministérios, mas também reunir provas que demonstrassem juridicamente a violação dos princípios da OMC, garantindo uma vitória para o país. Logo, para o governo brasileiro levar o caso adiante e abrir um contencioso na OMC é necessário a conjunção de fatores doméstico (demanda setorial) e internacional (conjuntura internacional) e da visão de política externa do país (relacionamento bilateral com o país demandado e posição do Brasil no cenário internacional).

Neste sentido, o MRE destaca-se nesse processo por ser o formulador das estratégias da ação internacional do Brasil. Entretanto, conforme apontado, a influência do setor demandante sobre a formulação e implementação de políticas públicas merece uma apuração mais detalhada, configurando-se em uma sugestão de pesquisas futuras. O que pode estar interligado com os impactos do boom chinês, o aumento nas exportações de commodities e a abertura de contenciosos em benefício da agroindústria pelo governo brasileiro.

Referências

Allison, G. (1969). “Conceptual models and ‘the Cuban missile crisis’”. **The American Political Science Review**, vol. LXIII, n.3

Almeida, R. A. R. (2019). O Brasil e o multilateralismo comercial: a política externa brasileira em relação à OMC entre 2003 e 2008. Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Uberlândia, Programa de Pós-graduação em Relações Internacionais. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.14393/ufu.di.2019.622>

Anastasia, F.; Mendonça, C.; Almeida, H. (2012). Poder Legislativo e Política Externa: jogando com as regras. **Contexto Internacional**. Rio de Janeiro, vol. 34, no 2, julho/dezembro, p. 617-657.

ARBIX, D. (2008). Contenciosos Brasileiros na Organização Mundial do Comércio (OMC): Pauta Comercial, Política e Instituições **Contexto Internacional**, vol. 30, n. 3, setembro/dezembro.

ARBIX, G. A. T. (1995). Uma aposta no futuro: os três primeiros anos da câmara setorial da indústria automobilística e a emergência do meso-corporatismo no Brasil. Tese (Doutorado). São Paulo: Universidade de São Paulo.

Azevedo, R. C.; Ribeiro, H. M. (2009). O Brasil e o mecanismo de solução de controvérsias da OMC. In: LIMA, Maria Lúcia L. M. P., ROSENBERG, B. (org.). **Solução de controvérsias – o Brasil e os contenciosos na OMC**: tomo I. São Paulo: Saraiva.

Bonomo, D. (2014). Sem deixar a peteca cair: o Brasil e os contenciosos na OMC. **Pontes**, vol. 10, nº 6, ago.

Brasil. (2018). Embaixada do Brasil em Washington. Desafios e oportunidades à exportação de produtos brasileiros aos Estados Unidos. Agosto de 2018. Disponível em <<https://sistemas.mre.gov.br/kitweb/datafiles/Washington/en-us/file/Desafios%20e%20Oportunidades%20%C3%A0%20Exporta%C3%A7%C3%A3o%20de%20Produtos%20Brasileiros%20aos%20EUA.pdf>>.

Carvalho, M. I. V. (2003). Estruturas Domésticas e Grupos de Interesse: a formação da posição brasileira para Seattle. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, vol. 25, n. 2.

_____. (2012). O Órgão de Solução de Controvérsias da OMC e os países em desenvolvimento: quais são os membros que contam? **Boletim Meridiano 47**, vol. 13, n. 133, set.-out.

Cason, J.; Power, T. (2009). Presidentialization, pluralization, and the rollback of Itamaraty: explaining change in Brazilian Foreign Policy making from Cardoso to Lula. **International Political Science Review**, v. 30, n. 2, p. 117-140.

Castelan, D.; SANTOS, L. W. (2018). O Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC: *soft balancing*? **Rev. Carta Inter.**, v. 13, n. 3.

Cesar, S. E. M. (2013). A Organização Mundial do Comércio e a contenção do protecionismo como reação à crise econômica e financeira global. **Boletim Meridiano 47**, vol. 14, n. 140, nov.-dez.

Cintra, R. (2007). Agendas, Atores e Lobbies na tomada de decisão em política externa comercial: o caso da siderurgia (Brasil e Estados Unidos). Tese (Doutorado) – Universidade de Brasília, Programa de pós-graduação em Relações Internacionais.

Cordovil, L. A. G. (2009). O interesse público no antidumping. Tese (Doutorado em Direito Econômico e Financeiro) – Universidade de São Paulo, São Paulo.

Deitos, M. A. (2010). O contencioso internacional do comércio de pneumáticos – politização da política externa e internacionalização da política doméstica. Dissertação

(mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Programa de pós-graduação em Relações Internacionais.

Farias, R. S. (2007). O Brasil e o GATT (1973-1993): unidades decisórias e política externa. Dissertação (mestrado) – Universidade de Brasília, Brasília, Programa de pós-graduação em Relações Internacionais.

_____.; Ramanzini JR, H. (2015). Reviewing horizontalization: the challenge of analysis in Brazilian foreign policy. **Rev. bras. polít. int.**, Brasília, v. 58, n. 2, p. 5-22, Dec.

Fava Neves, Marcos; Trombin, Vinicius G.; Milan, Patricia; Lopes, Frederico F.; Cressoni, F.; Kalaki, Rafael. (2010). **O retrato da citricultura brasileira**. São Paulo: CitrusBR.

Fernandes, I. F. A. L. (2013). A construção institucional da política comercial brasileira: a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) no governo Cardoso. **Revista de Sociologia e Política**, v. 21, nº 45, mar.

Figueira, A. R. (2009). Processo Decisório em Política Externa no Brasil. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, Programa de pós-graduação em Ciência Política.

Geraldello, C. S. (2015). Medidas *antidumping* e política doméstica: o caso da citricultura estadunidense. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais “San Tiago Dantas” – UNESP-UNICAMP-PUC/SP.

_____. (2019). A Câmara Setorial da Citricultura do MAPA e os grupos de interesse citrícola: campo de conciliação ou de conflitos? **IX Seminário Discente da Pós-Graduação em Ciência Política da USP**. São Paulo, 6 a 10 de maio de 2019.

Guanziroli, C. E.; Basco, C. A.; Ortega, M. (2007). Regulação ou cooptação? A ação do Ministério de Agricultura e Pecuária (MAPA) através das Câmaras Setoriais e Temáticas da agricultura entre 2002 e 2006. XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Londrina, 22 a 25 de julho de 2007.

Hamilton, Alissa. (2009). **Squeezed: What You Don't Know About Orange Juice**. Yale: Yale University Press: New Haven and London: Yale Agrarian Studies Series: James C. Scott, Series Editor.

Iglecias, W. (2007). “O empresariado do agronegócio no Brasil: ação coletiva e formas de atuação política – as batalhas do açúcar e do algodão na OMC”. **Rev. Sociol. Polít.**, Curitiba, 28, p. 75-97, jun.

Jakobsen, K. (2016). A. Análise de Política Externa Brasileira: continuidade, mudanças e rupturas no Governo Lula. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, Programa de pós-graduação em Relações Internacionais.

Lima, M. R. S. (2000). Instituições Democráticas e Política Exterior. **Contexto Internacional**, V. 22, n. 2.

_____.; Santos, F. (2001). O Congresso e a Política de Comércio Exterior. **Lua Nova**, n. 51, p. 121-149.

Lohbauer, C. (2010). A inserção internacional do Brasil e o papel das associações de empresas exportadoras. **Revista Política Externa**. v. 19, n. 2, set/out/nov.

_____. (2011). O Contencioso do Suco de Laranja entre Brasil e Estados Unidos na OMC. **Revista Política Externa**. v. 20, n. 2, set/out/nov.

Machado, A. (2009). A formulação da política comercial externa agrícola: condicionantes internacionais e domésticos da transformação institucional do MAPA. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) Universidade de Brasília, Brasília.

Mancuso, W. P.; Gozetto, A. C. O. (2018) Lobby e políticas públicas. Rio de Janeiro: FGV Editora.

Mendonça, F. A. P.; Ramanzini JR, H. (2016). A política comercial externa do Brasil e dos Estados Unidos: formulação, instituições e especificidades. **Monções: Revista de Relações Internacionais da UFGD**, Dourados, v.5. n.9, jan./jun.

Milner, H. V. (1997). **Interests, institutions and information. Domestic politics and international relations**. New Jersey: Princeton University Press.

Monteiro, J. A. (2010). O Dumping contra as exportações de suco de laranja concentrado brasileiro e sua discussão na OMC. Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Programa de Estudos Pós-Graduados em Direito.

Moravcsik, A. (1993). Introduction: Integrating International and Domestic Theories of International Bargaining. In: EVANS, P.; JACOBSON, H. K.; PUTNAM, R. **Double-Edged Diplomacy – International Bargaining and Domestic Politics**. Los Angeles: University of California Press.

Moura, D.; Brisola, M. V. (2010). O Agronegócio e a Câmara Setorial no Brasil – um modelo a ser seguido. In: **Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural**, 48, Campo Grande, 25 a 28 de julho de 2009. Anais. Campo Grande: SOBER.

Oliveira, M. F. (2007). Multilateralismo, Democracia e Política Externa no Brasil: contenciosos das patentes e do algodão na Organização Mundial do Comércio (OMC). **Contexto Internacional**. Rio de Janeiro, vol. 29, nº1.

Oliveira, I. T. M.; Milani, C. R. S. (2012). Atores não estatais e trade policy - making no Brasil: análise dos interesses e das estratégias da CEB e da REBRIP. **Dados - Revista de Ciências Sociais**, vol. 55, núm. 2, p. 367-401.

_____. (2012). As negociações comerciais do Brasil: uma estratégia em três trilhos. **Boletim Meridiano** 47, vol. 13, n. 134, nov.-dez.

Putnam, R. D. (2010). Diplomacia e política doméstica: a lógica dos jogos de dois níveis. **Rev. Sociol. Polit.**, Curitiba, v. 18, n. 36.

Ramanzini JR., H. (2009). Processo decisório em política externa e coalizões internacionais: as posições do Brasil na OMC. Dissertação (mestrado) - Universidade de São Paulo, Programa de pós-graduação em Ciência Política.

_____; Viana, M. T. (2012). Países em desenvolvimento em uma ordem internacional em transformação: coalizões e soluções de disputas na OMC. **Rev. bras. polít. int.**, Brasília, v. 55, n. 2, Dez.

Rissardi Júnior, D. J.; Shikida, P. F. A.; Lages, A. M. G. (2017). Análise Empírica do Neocorporativismo na Agricultura Canavieira Paranaense. **Revista Gesto**, v.5, n.1, Jan./Jun.

Schneider, B. R. (2010). "Politics in Latin America: patterns of fragmentation and centralization". In: COEN, D.; GRANT, W.; WILSON, G. **The Oxford Handbook of Business and Government**. New York: Oxford University Press.

Silva, E. C. G.; Spécie, P.; Vitale, D. (2010). Atual arranjo institucional da política externa brasileira. Texto para discussão n 1489. IPEA: Brasília, maio.

Souza, L. S. (2011). A Importância Econômica das Exportações de Commodities para o Brasil. **Revista Eletrônica de Relações Internacionais Mundorama**. Disponível em: <<http://www.mundorama.net/?p=8181>>. Acesso em: 04 jul. 2018.

Staduto, J. A. R.; Rocha Júnior, W. F. Da; Gonçalves Júnior, C. A., Alves, Y. B. (2007). As câmaras setoriais do agronegócio brasileiro. In: **Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural**, 45, Londrina, 2007. Anais. Londrina: SOBER.

Takagi, M. (2000). Câmaras setoriais agroindustriais, representação de interesses e políticas públicas. Dissertação (mestrado). Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP.

Thorstensen, V. (2014). **Entrevista Vera Thorstensen**. [Entrevista concedida a] Ana Paula S. Lima. Revista Sapientia, São Paulo, ano 03, edição 18, p. 06-12, junho e julho.

Vigevani, T.; Cepaluni, G. (2007). A política externa de Lula da Silva: a estratégia da autonomia pela diversificação. **Contexto Internacional**, 29 (2).

World Trade Organization. **Dispute Settlement: The Disputes**. Find Disputes Cases. 2019. Disponível em <https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm>. Acesso em 17 jun. 2019.