

PROTEÇÃO DIPLOMÁTICA E CONFLITOS EM COMÉRCIO INTERNACIONAL: EVOLUÇÃO COMPARADA DE MODELOS

DIPLOMATIC PROTECTION AND INTERNATIONAL TRADE DISPUTES: COMPARATIVE EVOLUTION OF MODELS

Gustavo Ferreira Ribeiro¹
Rafael Caputo Bastos Serra²

RESUMO: O instituto da proteção diplomática se relaciona à defesa, pelos Estados, dos interesses dos particulares lesados na esfera internacional perante a jurisdição competente. No caso de comércio internacional, é utilizado pelos Estados para resolver conflitos de comércio, como aqueles na Organização Mundial do Comércio. Mundo afora, esses sistemas vêm passando por alterações. No Brasil, em 2019, ocorreu relevante modificação com o mecanismo denominado “Sem Barreiras”, que trouxe avanços nas fases iniciais de identificação de problemas comerciais do setor privado e na formação do cálculo do interesse do Estado para o exercício da proteção diplomática. Com base no método de abordagem comparativo e, em termos procedimentais, de pesquisa bibliográfica e documental, este artigo apresenta a experiência estrangeira, como a estadunidense e europeia, e, na sequência, o caso brasileiro. Como resultado das comparações efetuadas, demonstra-se, o quadro mais crítico, principalmente nos anos 2000, no Brasil. No novo modelo brasileiro, porém, houve avanços em termos de transparência na interlocução privado-público na fase de identificação dos pleitos. A decisão final do exercício da proteção, contudo, é mantida nos níveis governamentais, prática comparada que se observa em outros países.

Palavras-chaves: barreiras comerciais; conflitos internacionais; organização mundial do comércio; proteção diplomática; sem barreiras.

ABSTRACT: The institute of diplomatic protection relates to the defense, by the states, of the interests of the individuals injured in the international arena before the competent jurisdiction. In the case of international trade, it is used by States to resolve trade conflicts, such as those in the World Trade Organization. Worldwide, these systems are undergoing changes. In Brazil, in 2019, there was a significant change with the mechanism called “trade barriers”, which brought advances in the initial stages of identifying commercial problems from the private sector and in the formation of the calculation of the State’s interest in the exercise of diplomatic protection. Based on the method of comparative approach and, in procedural terms, bibliographical and documentary research, this article presents the foreign experience, such as the American and European, and, subsequently, the Brazilian case. As a result of the comparisons made, a critical picture is shown, especially in the 2000s, in Brazil. In the new Brazilian model, however, there have been advances in terms of transparency in the private-public dialogue in the phase of identifying claims. The final decision to exercise protection, however, is maintained at government levels, a comparative practice that is observed in other countries.

Keywords: diplomatic protection; international conflicts; world trade organization; trade barriers.

1 Doutor em Direito pela Maurer School of Law, Indiana University Bloomington (EUA). Mestre em Direito pela UFSC. Professor do Programa de Mestrado e Doutorado do Centro Universitário de Brasília (UniCEUB)

2 Mestrando pelo Centro Universitário de Brasília (UniCEUB). Advogado.

1. INTRODUÇÃO

O Sistema de Solução de Controvérsias (SSC) da Organização Mundial do Comércio (OMC) é usado exclusivamente pelos membros da organização, geralmente Estados³, para resolver acerca de alegadas medidas comerciais ilícitas (barreiras), tarifárias ou não-tarifárias, que violem as regras desse sistema. Não há possibilidade de acesso direto pelos agentes privados ao SSC.

Os agentes privados, normalmente, levam suas reclamações à respectiva instância governamental competente. Fazem isso informalmente, caso não existam procedimentos predefinidos. Assim sendo, podem dispor de alto grau de discricionariedade para escolher e decidir sobre o exercício, ou não, da proteção do interesse particular que, alegadamente, foi lesado.

Em alguns casos, todavia, essa troca de informação entre o setor privado e o governo está formalizada em procedimentos domésticos para que seus particulares requeiram a proteção em face de barreiras ilegais no comércio internacional.⁴ Nessas situações, o exercício da proteção diplomática pelo governo, que pode auxiliar na sua estratégia de acesso de produtos e serviços nacionais a mercados e seu próprio desenvolvimento, passa, então, a ser mais regrada.

O Brasil, recentemente, modificou instrumento para auxiliar seus agentes privados, denominado “Sem Barreiras”, trazendo vários avanços no que toca a identificação e o procedimento inicial de interesse do caso⁵. Outros membros da OMC possuem sistemáticas próprias. Daí surge o interesse em aprofundar o estudo a respeito do funcionamento de alguns mecanismos domésticos de recebimentos de demanda e exercício da proteção diplomática comercial. O eventual exercício dessa prerrogativa é condição necessária para a utilização dos mecanismos de solução de conflitos na OMC, seja pela abertura de um contencioso no SSC ou outros dispositivos alternativos de solução de disputas comerciais⁶.

Distingue-se, inicialmente, que a proteção dos interesses privados pelo Estado em temas de comércio pode ser feita em duas esferas: (i) interna, protegendo-os das práticas desleais no comércio que afetam o mercado nacional (dumping, salvaguardas e subsídios), por meio dos instrumentos de defesa comercial; e (ii) internacional, protegendo-os das barreiras comerciais encontradas em mercados estrangeiros, com eventual recurso ao SSC⁷.

O presente artigo, com base em pesquisa bibliográfica e documental, concentrar-se-á na proteção internacional, que envolve a apreciação do interesse e o eventual acionamento do SSC da OMC pelos respectivos governos.

Para isso, apresenta-se, inicialmente, o conceito de proteção diplomática (tradicional e comercial). Em seguida, incursiona-se na comparação de alguns modelos, com destaque para o estadunidense e europeu. Posteriormente, o modelo brasileiro é apresentado, aprofundando-se sobre seus avanços e potenciais desafios.

3 Sabe-se que a União Europeia não é Estado, mas uma União Econômica que é membro da OMC. No entanto, para efeitos deste artigo, a referência a “Estados” também a incluirá.

4 BARRAL, Welber. Solução de controvérsias na OMC. In: KLOR *et al.* *Solução de Controvérsias*: OMC, União Européia e Mercosul. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2004, p. 31.

5 BRASIL. Decreto n.º 10.098, de 6 de novembro de 2019. Dispõe sobre o Sistema Eletrônico de Monitoramento de Barreiras às Exportações - SEM Barreiras e institui o Comitê Gestor do SEM Barreiras. *Diário Oficial da União*, Brasília, 7 nov. 2019. Seção 1, página 13. O novo decreto revogou o anterior, Decreto n.º 9.195, de 9 de novembro de 2017.

6 Entre esses dispositivos, pode-se citar os *Specific Trade Concerns* (STC) traduzidos como *Preocupações Comerciais Específicas* (PCE).

7 Diz-se eventual, pois o SSC da OMC é uma alternativa entre outras existentes, como o uso dos Comitês próprios para encaminhamentos dos STC, conforme nota anterior, mas que não são objeto deste artigo.

2. PROTEÇÃO DIPLOMÁTICA

2.1 A proteção diplomática tradicional

Em sua origem, e com base em Emer de Vattel (*O Direito das Gentes* - 1758), a proteção dos nacionais era entendida como direito do Estado, fundamentalmente. Colocava-se o indivíduo como objeto da proteção diplomática e não como sujeito dessa⁸.

Era essa a regra no direito internacional: apenas os Estados possuíam plena capacidade jurídica. Somente eles poderiam exigir diretamente o cumprimento de tratados perante os tribunais internacionais, mesmo nas hipóteses em que os sujeitos particulares eram os destinatários finais das regras pactuadas⁹.

O conceito, entretanto, sofreu reformulações com a globalização econômica. Por exemplo, na esfera de investimentos estrangeiros, uma solução permite o acesso direto dos particulares aos mecanismos de solução de controvérsias internacionais. Esse é o caso, bastante conhecido, do *International Centre on Settlement of Investment Disputes* (ICSID), que proporciona aos agentes privados o acesso à resolução de controvérsias envolvendo investimentos internacionais diretamente, caso o Estado anfitrião assim o tenha aquiescido¹⁰.

Mas regra geral, os Estados defendem interesses de seus particulares lesados na esfera internacional perante a jurisdição competente por meio da proteção diplomática. Nesse caso, o Estado “assume o fato e a causa como seus, fazendo valer seu próprio direito”¹¹. O instrumento serve como um acesso indireto do particular aos sistemas de solução de controvérsias internacionais.

A prática consolidou a necessidade de cumprimento de duas condições para que o Estado possa exercer a proteção diplomática: (i) vínculo da nacionalidade do particular lesado; e (ii) o esgotamento dos recursos internos na jurisdição onde o ato lesivo aconteceu¹². Cumpridas essas condições, o Estado ainda desfruta de ampla discricionariedade para decidir se exercerá, ou não, a proteção do reclamante.

E o que ocorreu na seara do comércio internacional? Na essência, são as empresas que exportam e importam produtos e serviços. Houve evolução no modelo de proteção diplomática? Gozam elas de acesso ao SSC da OMC? A próxima seção examina mais a fundo o funcionamento desse importante instituto no contexto do comércio internacional.

2.2 A proteção diplomática comercial

Além das particularidades em relação aos requisitos tradicionais, o instituto da proteção diplomática tem traços próprios quando se trata de comércio internacional. As principais diferenças em comparação ao regime geral estão relacionadas ao objetivo, à natureza da decisão sobre o exercício da proteção e aos custos.

Quando o caso envolve as regras do SSC, o objetivo da proteção não será obter ressarcimento ou indenização pelo ato ilícito imputável ao Estado, e sim remover a barreira comercial ilícita – ainda que, eventualmente, a disputa possa envolver compensações e retaliações.

8 BUENO *et al.* As origens históricas da diplomacia e a evolução do conceito de proteção diplomática dos nacionais. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, v. XVII, 2017, p. 625

9 VARELLA, Marcelo D. *Direito Internacional Público*. 8. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019, p. 114; 175.

10 Outra solução conhecida é na área de Direitos Humanos, mas não abordada no presente artigo, em função de sua delimitação.

11 VARELLA, Marcelo D. *Direito Internacional Público*. 8. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019, p. 430.

12 MORAES, Henrique Choer. A atuação internacional do Estado em benefício de interesses privados: uma análise jurídica da formação da “micropolítica” externa. *Revista Brasileira de Política Internacional*. Brasília, v. 45, n. 2, 2012, p. 114-134.

Com efeito, a escolha pelo exercício da proteção de um agente privado nesse ambiente é, de fato, uma decisão de política de comércio exterior¹³, podendo implicar o acionamento do SSC. E isso tem custos e impactos consideráveis.

Há um custo político-diplomático envolvido no início de uma disputa comercial com outro Estado¹⁴. É comum, ainda, encontrar-se uma certa “*coincidência cronológica entre essas reclamações e contrarreclamações supostamente desvinculadas*” sendo também necessário considerar o risco de formar entendimentos que sejam desfavoráveis a políticas domésticas similares, fato mais evidente em países com economias diversificadas, como o Brasil¹⁵. Há, ainda, nas hipóteses em que são autorizadas retaliações, a possibilidade de prejudicar os consumidores domésticos ou outros setores da economia que dependam do produto ou serviço estrangeiro de setor que sofra a retaliação¹⁶.

Outro ponto igualmente relevante é a necessidade de investigação e avaliação mais apurada da prática reclamada, tendo em vista a complexidade das normas do sistema multilateral de comércio.

Somando todas essas peças, pode-se conceber um sistema de proteção diplomática próprio ao comércio internacional, que, em uma de suas etapas, funciona como um mecanismo de identificação e investigação de barreiras comerciais ilícitas. Considerando que são os agentes privados que lidam com essas barreiras no dia a dia, são eles que têm maior facilidade para identificá-las e reportá-las a seu Estado de origem¹⁷.

Essas formas de identificação e investigação de práticas desleais se inserem na órbita do direito interno, cabendo a cada Estado determinar o funcionamento desejável¹⁸.

Essa identificação e investigação, por sinal, é cada vez mais complexa. No início, as principais barreiras eram tarifárias, mais facilmente identificáveis e mensuráveis, sendo que as primeiras rodadas de negociação do GATT-47 tiveram certo êxito em reduzi-las¹⁹. O relativo sucesso dessas tratativas sob a égide do GATT-47, entretanto, acabou trazendo como efeito a própria evolução das barreiras comerciais. À medida que as tarifas já não ofereciam o nível de proteção desejado, os Estados recorreram com mais frequência às barreiras não-tarifárias (BNT) para proteger o seu mercado interno²⁰. As primeiras BNT também foram sendo reveladas, conforme as regras e o funcionamento do GATT-47 iam sendo aprimorados. Os Estados, por sua vez, buscaram novas e mais sofisticadas formas de proteção, com o uso de medidas técnicas, sanitárias e fitossanitárias, entre outras²¹.

Com isso, surgiram e ganharam relevância os primeiros mecanismos formais de

13 ARBIX, Daniel. Contenciosos brasileiros na Organização Mundial do Comércio: pauta comercial, política e instituições. *Contexto Internacional*. Rio de Janeiro, v. 30, n. 3, p. 655-699, dez. 2008; MORAES, Henrique Choer. A atuação internacional do Estado em benefício de interesses privados: uma análise jurídica da formação da “micropolítica” externa. *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília, v. 45, n. 2, p.114-134, dez. 2002, p.116.

14 DAVIS, Christina L.; SHIRATO, Yuki. Firms, Governments, and WTO Adjudication: Japan’s Selection of WTO Disputes. *World Politics*. v. 59, n. 2, jan. 2007, p. 274-313.

15 MESQUITA, Paulo Estivallet de. O papel central do setor privado na atuação do Brasil no Sistema de Solução de Controvérsias da OMC. In: Daniela Arruda Benjamin (org.). *O Sistema de Solução de Controvérsias da OMC: uma perspectiva brasileira*. 1 ed. Brasília: FUNAG, 2013, p. 259-260.

16 CHARNOVITZ, Steve. Should the teeth be pulled? An analysis of WTO sanctions. In: KENNEDY, Daniel; SOUTHWICK, James (Org.). *The Political Economy of International Trade Law: Essays in Honor of Robert E. Hudec*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. p. 621-622.

17 BRONCKERS, Marco; MCNELIS, Natalie. The EU Trade Barrier Regulation comes of age. *Journal of World Trade*. Holanda, v. 35, n. 4, p. 57; 99, 2001.

18 MORAES, Henrique Choer. A atuação internacional do Estado em benefício de interesses privados: uma análise jurídica da formação da “micropolítica” externa. *Revista Brasileira de Política Internacional*. Brasília, v. 45, n. 2, 2002, p. 118.

19 MESQUITA, Paulo Estivallet de. *A Organização Mundial do Comércio*. Brasília: FUNAG, 2013, p. 39.

20 MESQUITA, Paulo Estivallet de. *A Organização Mundial do Comércio*. Brasília: FUNAG, 2013, p. 43.

21 PRAZERES, Tatiana. *Comércio Internacional e Protecionismo: as Barreiras Técnicas na OMC*. São Paulo: Aduaneiras, 2003, p. 65-139.

proteção diplomática no comércio internacional²², notadamente nos Estados Unidos e na União Europeia²³, conferindo relevante papel aos agentes privados na identificação de barreiras que estivessem em desacordo com as normas do sistema de comércio multilateral.

O Brasil, como veremos, passava, durante a segunda metade do século passado, por um período de muitas mudanças na política de comércio exterior, com profundas alterações na sua orientação e no seu quadro institucional, mas sem uma evolução específica no tema. Permaneciam apontamentos sobre a tradição de informalidade, baixa transparência e *accountability*, além da pulverização de instâncias de acesso para o agente privado²⁴.

Nesse contexto, a próxima seção discorre sobre algumas características dos principais sistemas de proteção diplomática no comércio internacional, para, em seguida, retornar ao caso brasileiro e sua evolução.

3. OS PRINCIPAIS MECANISMOS DE PROTEÇÃO DIPLOMÁTICA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Os sistemas de proteção diplomática no comércio internacional são constituídos por instrumentos específicos, frequentemente identificados como “mecanismos domésticos de petição ao Estado”, que servem para a proteção dos agentes privados em mercados estrangeiros²⁵.

Esses mecanismos podem ser divididos em duas categorias: (i) os mecanismos formais de petição – estabelecidos por lei ou regulamentos, com competências e procedimentos bem definidos; e (ii) os mecanismos informais de petição²⁶.

Em relação aos mecanismos formais, separa-se, para uma análise mais aprofundada, aqueles encontrados nos Estados Unidos e na União Europeia – ainda que, sabidamente, existam outros mecanismos semelhantes, como na China.

Em seguida, serão oferecidos comentários sobre mecanismos informais, como aqueles encontrados na Austrália e no Canadá. O exame de ambas as categorias de mecanismos, tanto os formais, quanto os informais, dar-se-á primordialmente sobre questões procedimentais, de transparência e de acesso.

3.1 A Seção 301 do Trade Act de 1974 nos EUA

A Seção 301²⁷ da legislação comercial norte-americana estabeleceu o primeiro procedimento formal para que agentes privados levassem ao governo estadunidense reclamações referentes a barreiras comerciais ilícitas²⁸. Em suma, concede-se poder ao *United*

22 ELIASSON, Johan; SHERMAN, Richard. Trade disputes and non-state actors: new institutional arrangements and the privatization of Commercial Diplomacy. *World Economy*, v. 29, n. 4, mar. 2006, p. 473-489.

23 Aqui, novamente por questões de simplificação, será feita referência à “União Europeia” inclusive para os períodos anteriores à sua consolidação, quando ainda se tratava das “Comunidades Europeias”.

24 VEIGA, Pedro da Motta; IGLESIAS, Roberto Magno. A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior. In: MARKWALD, R.; PEREIRA, L.; PINHEIRO, A. (org.). *O desafio das exportações*. 1ª ed. Rio de Janeiro: BNDES, 2002, p. 50-96. CASTELAN, Daniel; SANTOS, Leandro Wolpert dos. O Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC: soft balancing? *Revista Carta Internacional*. Belo Horizonte, v. 13, n. 3, set./dez. 2018, p. 59-82.

25 ELIASSON, Johan; SHERMAN, Richard. Trade disputes and non-state actors: new institutional arrangements and the privatization of Commercial Diplomacy. *World Economy*, Nottingham, v. 29, n. 4, mar. 2006, p. 473-475.

26 WALSH, Thomas W. Dispute Settlement at the World Trade Organization: do municipal laws promoting private party identification of trade disputes affect state participation? *Journal of World Trade*, v. 40, n. 5, out. 2006, p.889-908.

27 Emendada por legislações posteriores, em especial o *Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988.

28 Para ser mais exato, já havia um projeto semelhante na Seção 252 do *Trade Expansion Act* de 1962, mas que praticamente não foi utilizada, sendo revogada pela lei de 1974 – motivo pelo qual não será objeto de maior análise. Ainda assim, essa lei de 1962 teve o êxito de criar o *Office of the Special Trade Representative* (STR), posteriormente renomeando como *Office of the United States Trade Representative* (USTR), instituição de política comercial que ganhou corpo e importância, tornando-se o principal centro da política de comércio exterior norte-americana. Vide: ARSLANIAN, Regis P. *O Recurso à Seção 301 da Legislação de Comércio Norte-Americana e a Aplicação de seus Dispositivos contra o Brasil*. Brasília: Instituto Rio Branco, 1994, p. 21-31.

States Trade Representative (USTR) para investigar possíveis violações às normas do sistema multilateral de comércio²⁹, podendo atuar mediante petição de particulares ou de ofício.

Em sua essência, a Seção 301 extrapola os objetivos básicos da proteção diplomática, indo além da identificação de possíveis barreiras ilícitas, para permitir também retaliações comerciais unilaterais – prática que, a partir da criação da OMC, tentou-se coibir, monopolizando a atividade retaliatória em casos de violação das normas do sistema multilateral de comércio³⁰.

Para o que interessa ao presente estudo, destaca-se que a Seção 301 disponibilizou aos agentes privados nos EUA um procedimento formal, com fases, prazos e autoridade competente bem definidos, para que possam requerer a proteção diplomática comercial. Esse instrumento trouxe mais previsibilidade e segurança jurídica aos particulares, além de determinar que as decisões sejam justificadas e públicas³¹.

A legislação elenca hipóteses nas quais seria mandatória a atuação do USTR, mas o referido instrumento também prevê exceções que, na prática, dão margem a decisões discricionárias³² – em especial a exceção de “interesse nacional”³³. Mas no contexto geral, a margem de discricionariedade acabou concretamente sendo limitada.

Como o próprio governo estadunidense já admitiu, o objetivo da Seção 301 é de abertura de mercados estrangeiros³⁴, e, ao que tudo indica, o instrumento tem cumprido bem sua função. Sem considerar as retaliações unilaterais, a possibilidade concreta do início de uma disputa comercial costuma ser suficiente para convencer o Estado reclamado a negociar em condições favoráveis aos interesses norte-americanos³⁵.

O impacto da Seção 301 foi tão expressivo, que movimentou forças políticas dentro da União Europeia favoráveis à adoção de instrumento similar. Passa-se, nesse momento, a sua análise.

3.2 A Trade Barrier Regulations (TBR) de 1995 na União Europeia

A ideia de adotar no âmbito europeu um instrumento capaz de fazer frente às barreiras comerciais ilícitas remonta à década de 1960, mas somente na década de 1980 ganhou força política e, finalmente, tomou forma legal³⁶.

Tratava-se do Regulamento do Conselho Europeu n. 2641/84, também conhecido como *New Instrument of Commercial Policy* (NICP), em parte como resposta à Seção 301 dos EUA³⁷, em parte como mecanismo considerado necessário para a abertura de mercados

29 WALSH, Thomas W. Dispute Settlement at the World Trade Organization: do municipal laws promoting private party identification of trade disputes affect state participation? *Journal of World Trade*, v. 40, n. 5, out. 2006, p.895.

30 MAVROIDIS, Petros; ZDOUC, Werner. Legal means to protect private parties' interests in the WTO: the case of the EC new Trade Barrier Regulation. *Journal of International Economic Law*, Oxford, v. 1, n. 3, set. 1998, p.407-432. Até por isso, o instrumento ficou conhecido como “unilateralismo agressivo”, valendo-se da pressão das retaliações unilaterais para forçar outros Estados a fazerem concessões e abrirem seus mercados para produtos e serviços norte-americanos. Como esse assunto foge ao escopo desse trabalho, não será abordado no presente trabalho.

31 ELIASSON, Johan; SHERMAN, Richard. Trade disputes and non-state actors: new institutional arrangements and the privatization of Commercial Diplomacy. *World Economy*, v. 29, n. 4, p.473-489, mar. 2006, p.486-487.

32 WALSH, Thomas W. Dispute Settlement at the World Trade Organization: do municipal laws promoting private party identification of trade disputes affect state participation? *Journal of World Trade*, v. 40, n. 5, out. 2006, p.896-897.

33 LEIRER, Wolfgang W. Retaliatory action in United States and European Union: a comparison of Section 301 of the Trade Act of 1974 and Council Regulation 2641/84. *North Carolina Journal of International Law & Commercial Regulation*, v. 20, n. 1, 1996, p.41;96.

34 ARSLANIAN, Regis P. *O Recurso à Seção 301 da Legislação de Comércio Norte-Americana e a Aplicação de seus Dispositivos contra o Brasil*. Brasília: Instituto Rio Branco, 1994, p. 31.

35 ARSLANIAN, Regis P. *O Recurso à Seção 301 da Legislação de Comércio Norte-Americana e a Aplicação de seus Dispositivos contra o Brasil*. Brasília: Instituto Rio Branco, 1994, p.29;33-34;115.

36 GARCIA-CASTRILLON, Carmen Otero. El instrumento de defensa comercial comunitario tras la conclusion de los acuerdos de la Ronda Uruguay. *Revista de Instituciones Europeas*, v. 23, n. 2, maio/ago. 1996, p.455-486.

37 LEIRER, Wolfgang W. Retaliatory action in United States and European Union: a comparison of Section 301 of the Trade Act of 1974 and Council Regulation 2641/84. *North Carolina Journal of International Law & Commercial Regulation*, v. 20, n. 1, p. 41-96, 1996, p. 69.

estrangeiros aos agentes privados europeus³⁸.

De forma similar à Seção 301, o NIPC instituiu um procedimento formal de proteção diplomática comercial à disposição da “indústria comunitária”, também prevendo a possibilidade de retaliações unilaterais em casos de barreiras comerciais ilícitas. Não funcionou tão bem quanto o mecanismo norte-americano, ficando aquém das expectativas³⁹.

Com a criação da OMC em 1995, para além da necessidade de conformar o mecanismo às novas regras do sistema multilateral de comércio, já que as retaliações unilaterais seriam contrárias às normas no novo sistema, viu-se a oportunidade de consertar deficiências enfrentadas pelos particulares no uso do NIPC⁴⁰. Sobreveio, então, o Regulamento do Conselho Europeu n. 3286/94⁴¹, instituindo a *Trade Barrier Regulation* (TBR).

Essencialmente, a TBR manteve a estrutura inaugurada pelo NIPC e apenas aprimorou pontos específicos em seu funcionamento. Destaca-se o maior acesso às “empresas comunitárias singulares”, visto que antes era necessária a condição de “indústria comunitária”⁴². Também foi dada mais relevância ao “interesse comunitário” na tomada de decisões, desde a abertura da investigação, até a decisão final, ainda mantendo algum nível de discricionariedade na decisão⁴³ – também similar ao que se passa na Seção 301.

É importante ressaltar que, assim como o seu equivalente norte-americano, o instrumento europeu também logrou oferecer a seus agentes privados um procedimento formal, com fases, prazos e autoridade competente bem definidos⁴⁴, estabelecendo uma via previsível e eficiente para o requerimento da proteção diplomática comercial⁴⁵. Há garantias procedimentais que, inclusive, podem sofrer revisão judicial pela Corte de Justiça Europeia no caso de desrespeito⁴⁶.

O mecanismo europeu também tem a função de exercer pressão sobre os Estados investigados, que sentem a ameaça concreta representada pelo procedimento formal que pode levar a um indesejável e custos contencioso comercial. Assim, o instrumento pode compelir os Estados a negociar em termos mais favoráveis aos interesses da União Europeia^{47 48}.

38 GARCIA-CASTRILLON, Carmen Otero. El instrumento de defensa comercial comunitario tras la conclusion de los acuerdos de la Ronda Uruguay. *Revista de Instituciones Europeas*, v. 23, n. 2, p. 455-486, maio/ago. 1996, p. 466.

39 CROWELL & MORING LLP *Interim Evaluation of the European Union's Trade Barrier Regulation (TBR)*, 2005. Disponível em: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/october/tradoc_125451.pdf Acesso em: 02 set. 2020.

40 GARCIA-CASTRILLON, Carmen Otero. El instrumento de defensa comercial comunitario tras la conclusion de los acuerdos de la Ronda Uruguay. *Revista de Instituciones Europeas*, v. 23, n. 2, p. 455-486, maio/ago. 1996, p. 473.

41 Renovado pelo Regulamento do Conselho Europeu n. 1843/2015, que manteve praticamente inalterado a regime anterior.

42 Na prática, a interpretação do termo “indústria comunitária” era flexibilizada para permitir as reclamações de “empresas solitárias” realizarem as queixas caso demonstrassem o interesse comunitário. Veja-se GARCIA-CASTRILLON, Carmen Otero. El instrumento de defensa comercial comunitario tras la conclusion de los acuerdos de la Ronda Uruguay. *Revista de Instituciones Europeas*, v. 23, n. 2, p. 455-486, maio/ago. 1996, p. 474-476.

43 MAVROIDIS, Petros; ZDOUC, Werner. Legal means to protect private parties' interests in the WTO: the case of the EC new Trade Barrier Regulation. *Journal of International Economic Law*, v. 1, n. 3, p. 407-432, set. 1998, p. 418-420.

44 MAVROIDIS, Petros; ZDOUC, Werner. Legal means to protect private parties' interests in the WTO: the case of the EC new Trade Barrier Regulation. *Journal of International Economic Law*, v. 1, n. 3, p. 407-432, set. 1998, p. 419-420.

45 GARCIA-CASTRILLON, Carmen Otero. El instrumento de defensa comercial comunitario tras la conclusion de los acuerdos de la Ronda Uruguay. *Revista de Instituciones Europeas*, v. 23, n. 2, p. 455-486, maio/ago. 1996, p. 481.

46 Poderá haver revisão judicial por três razões: (i) violação de direitos procedimentais; (ii) uso indevido da discricionariedade da Comissão quanto aos “interesses comunitários”; e (iii) interpretação equivocada de dispositivos do GATT. Vide: LEIRER, Wolfgang W. Retaliatory action in United States and European Union: a comparison of Section 301 of the Trade Act of 1974 and Council Regulation 2641/84. *North Carolina Journal of International Law & Commercial Regulation*, v. 20, n. 1, p. 41-96, 1996, p. 86-89.

47 BRONCKERS, Marco; MCNELIS, Natalie. The EU Trade Barrier Regulation comes of age. *Journal of World Trade*, v. 35, n. 4, p. 57-99, 2001, p.62;88;89.

48 Por fim, cita-se que, no final de 2019, a Comissão Europeia propôs atualização de sua legislação atual sobre as regras para aplicação e implementação de retaliações comerciais. O mecanismo, que vem sendo denominado bazuca comercial” (*trade bazooka*), permitiria a UE aplicar sanções em situações em que países adotam medidas ilegais e bloqueiam simultaneamente um processo de solução de controvérsias, principalmente, na atualidade de paralisação do SSC da OMC.

Cabe, agora, a análise dos mecanismos informais.

3.3 Os mecanismos informais de proteção diplomática comercial

Mesmo nos sistemas onde foram instituídos mecanismos formais, não é incomum que os agentes privados sigam buscando a proteção diplomática comercial por vias informais⁴⁹. A grande diferença é que existe, paralelamente, um mecanismo com garantias procedimentais que seria mais previsível.

Os mecanismos informais de proteção diplomática comercial são aqueles que não estão previstos em lei ou regulamento e, por isso, não contam com as garantias de um procedimento previamente definido. Entre esses mecanismos, Austrália e Canadá são abordados na literatura.

Conforme descreve Walsh, o mecanismo australiano é o *Dispute Investigation and Enforcement Mechanism* (DIEM), instituído ainda em 1999, concentrando os pleitos dos agentes privados no *Department of Foreign Affairs and Trade* (DFAT). O DFAT é o órgão competente para o exame do pedido de investigação da prática supostamente desleal, enquanto cabe ao *Minister for Trade*, quando finalizada a investigação, a decisão pela instauração, ou não, de contencioso comercial, avaliando a existência do interesse nacional. Existem controvérsias doutrinárias sobre o mecanismo de proteção diplomática comercial australiano ser formal ou informal. Preferiu-se enquadrá-lo entre os informais pela inexistência de um procedimento definido em lei. Ele tem mais aspectos formais que o habitual, mas não pode ser equiparado à Seção 301 e à TBR, por exemplo⁵⁰.

Já no Canadá há um mecanismo ainda menos formal, o *Consultations with Canadians*. O mecanismo recebe somente informações do setor privado relativas ao funcionamento dos acordos da OMC para o conhecimento do governo. O sistema canadense é bem conceituado, porque centraliza claramente a autoridade das políticas de comércio exterior no *Department of Foreign Affairs and International Trade* (DFAIT), e conta com um modelo de formulação de política comercial que privilegia a transparência e a articulação constante com o setor privado⁵¹.

Mas, de forma geral, um ponto negativo nos mecanismos informais de proteção diplomática comercial é que estariam mais suscetíveis à captura política por grupos de pressão com maior organização e articulação⁵², situação que pode ser mitigada diante da existência de procedimentos bem definidos⁵³. Outra crítica normalmente vinculada à informalidade do acesso dos agentes privados à proteção diplomática comercial são os possíveis conflitos entre autoridades, nos casos em que não existe uma competência bem definida⁵⁴.

49 BRONCKERS, Marco; MCNELIS, Natalie. The EU Trade Barrier Regulation comes of age. *Journal of World Trade*, v. 35, n. 4, p.57-99, 2001, p.89.

50 WALSH, Thomas W. Dispute Settlement at the World Trade Organization: do municipal laws promoting private party identification of trade disputes affect state participation? *Journal of World Trade*, v. 40, n. 5, p. 889-908, out. 2006, p.899-901.

51 WALSH, Thomas W. Dispute Settlement at the World Trade Organization: do municipal laws promoting private party identification of trade disputes affect state participation? *Journal of World Trade*, v. 40, n. 5, p. 889-908, out. 2006, p. 905.

52 LAIDHOLD, Michael. Private party access to the WTO: do recent developments in international trade dispute resolution really give private organizations a voice in the WTO? *Global Business & Development Law Journal*, v. 12, n. 2, p. 427-450, 1999, p.431-432.

53 ELIASSON, Johan; SHERMAN, Richard. Trade disputes and non-state actors: new institutional arrangements and the privatization of Commercial Diplomacy. *World Economy*, v. 29, n. 4, p.473-489, mar. 2006, p.486.

54 É o caso, por exemplo, do Japão. Veja-se: WALSH, Thomas W. Dispute Settlement at the World Trade Organization: do municipal laws promoting private party identification of trade disputes affect state participation? *Journal of World Trade*, v. 40, n. 5, p.889-908, out. 2006, p.907.

E qual é a situação brasileira frente aos mecanismos formais e informais apresentados? É que se passa a apresentar na sequência.

4. O SISTEMA DE PROTEÇÃO DIPLOMÁTICA COMERCIAL NO BRASIL

Após a introdução do tema proteção diplomática comercial e o conhecimento de alguns dos principais mecanismos ao redor no mundo, volta-se a atenção à realidade brasileira. A abordagem terá início com breve síntese dos antecedentes das instituições de política de comércio exterior no Brasil. Na sequência, serão apresentadas as características do funcionamento da proteção diplomática comercial no Brasil e suas recentes evoluções.

4.1 As instituições de política de comércio exterior no Brasil

Um primeiro momento relevante em relação às instituições de política de comércio exterior no Brasil foi a criação da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (Cacex), ainda na década de 1950, e, na década seguinte, do Conselho Nacional do Comércio Exterior (Concex). O desenho institucional era de alta centralização das competências normativas e de gestão de instrumentos comerciais na Cacex. Já o Concex atuava como foro interministerial de formulação de política comercial e articulação com o setor privado⁵⁵.

Essas instituições funcionaram dentro de um contexto de elevado protecionismo na política comercial brasileira, e mantiveram sua relevância até a abertura comercial do país, ainda no final da década de 1980⁵⁶. O período ficou marcado por uma articulação setorial dentro da iniciativa privada, sobretudo em arenas informais e com baixa transparência⁵⁷.

Uma reorganização desse arranjo institucional ocorreu após a transição democrática do país e a definição de uma agenda de abertura comercial, culminando na própria extinção da Cacex em 1990⁵⁸. Um resultado imediato do rompimento com o modelo de centralização foi o desmembramento da pauta de política comercial em diversas instâncias interessadas⁵⁹.

Ganhou destaque, em um primeiro momento, a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), órgão do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior (MDIC), a quem cabia a formulação e a implementação da política nessa área. Com o objetivo de aprimorar a coordenação da política de comércio exterior no país, em 1995 foi criada a Câmara de Comércio Exterior (Camex), retomando o modelo de instância interministerial para a formulação das diretrizes políticas, enquanto se mantiveram as competências operacionais principalmente sob a direção da Secex⁶⁰.

Desse modo, a Camex passou a ser o centro decisório para as questões de política de comércio exterior, principalmente após sua integração ao MDIC e à atribuição de capacidade

55 VEIGA, Pedro da Motta; IGLESIAS, Roberto Magno. A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior. In: MARKWALD, R. *et al* (org.). *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002, p.52.

56 FERNANDES, Ivan Filipe. Interesses organizados na política comercial brasileira: da era CACEX às negociações internacionais. *Leviathan*. São Paulo, n. 2, p.1-35, maio 2011.

57 VEIGA, Pedro da Motta; IGLESIAS, Roberto Magno. A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior. In: MARKWALD, R. *et al* (org.). *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002, p.55-56.

58 ARBIX, Daniel. Contenciosos brasileiros na Organização Mundial do Comércio: pauta comercial, política e instituições. *Contexto Internacional*, v. 30, n. 3, p.655-699, dez. 2008, p.661.

59 FERNANDES, Ivan Filipe. Interesses organizados na política comercial brasileira: da era CACEX às negociações internacionais. *Leviathan*, n. 2, p. 1-35, maio 2011, p.18.

60 VEIGA, Pedro da Motta; IGLESIAS, Roberto Magno. A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior. In: MARKWALD, R. *et al* (org.). *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002, p.60-61.

para emitir resoluções vinculantes⁶¹. Os departamentos da Secex se ocupavam com a implementação dos assuntos mais específicos – ambas sob a estrutura do MDIC. No Ministério das Relações Exteriores (MRE), por sua vez, a Coordenação-Geral de Contenciosos (CGC) assumia protagonismo em relação à condução das controvérsias comerciais, inclusive na parte de articulação com o setor privado e identificação de barreiras comerciais ilícitas⁶².

As mais recentes mudanças nesse desenho institucional ocorreram nos últimos quatro anos. A primeira delas foi a criação do projeto “SEM Barreiras” em 2017, como um “canal de interlocução entre setor privado e governo para identificação e registro de barreiras às exportações do Brasil”⁶³. A outra foi a incorporação do MDIC e de sua área de comércio exterior à estrutura do Ministério da Economia, agora sendo a Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais. A Camex, por fim, foi reestruturada com a edição de novo decreto, em outubro de 2019⁶⁴.

Passa-se agora à análise mais detida do impacto dessas mudanças para o exercício da proteção diplomática em temas comerciais.

4.2 A situação da proteção diplomática comercial no Brasil

Essa breve síntese dos antecedentes das instituições de política comercial no Brasil permite concluir que houve diversas alterações no que toca o grau de protagonismo das instituições, competências e funcionamento do sistema.

O quadro, principalmente nos anos 2000, era de crítica quanto ao desenho institucional e à transparência, não podendo-se identificar como os pleitos de agentes privados chegavam à pauta da Camex⁶⁵.

Como mencionado, relevante modernização nesse desenho foi a criação do SEM Barreiras, em 2017, com atualizações em 2019, definido como “mecanismo estruturado para canalização de demandas relativas a barreiras comerciais”⁶⁶. Nessa sistemática, compete aos órgãos e as entidades da administração pública federal participantes do SEM Barreiras analisar as informações prestadas pelos agentes privados, definir e executar ações para superar as barreiras identificadas, além de monitorar a situação⁶⁷.

O sistema estabelece, assim, um mecanismo formal de petição para os agentes privados no Brasil, o que o aproxima dos modelos comparados. Institucionaliza, ainda, a necessidade de uma resposta aos pleitos, uma vez que “[o]s resultados das análises e das ações destinadas à superação da barreira externa identificada ou à mitigação de seus efeitos serão comunicados, pelos órgãos e pelas entidades participantes, aos usuários por meio do SEM Barreiras”⁶⁸.

61 PEREIRA, Lia Baker Valls. A volta da Camex. *Revista Conjuntura Econômica*, v.70, n. 10, p. 64-65, out. 2016.

62 ARBIX, Daniel. Contenciosos brasileiros na Organização Mundial do Comércio: pauta comercial, política e instituições. *Contexto Internacional*, v. 30, n. 3, p. 655-699, dez. 2008, p.670.

63 BRASIL, SEM Barreiras. Perguntas frequentes. Disponível em: <<http://sembarreiras.gov.br/faq/>> Acesso em: 19 ago. 2020.

64 BRASIL. Decreto n.º 10.044, de 4 de outubro de 2019. Dispõe sobre a Câmara de Comércio Exterior. *Diário Oficial da União*, Brasília, 7 out. 2019. Seção 1, p. 1-3.

65 ARBIX, Daniel. Contenciosos brasileiros na Organização Mundial do Comércio: pauta comercial, política e instituições. *Contexto Internacional*, v. 30, n. 3, p. 655-699, dez. 2008, p.663;667. Mesmo em casos de grande monta, como o contencioso EUA - Algodão da OMC, identifica-se que iniciativa partiu da Secretaria de Produção e Comercialização do MAPA, ainda no início de 2001, e enfrentou grande resistência por parte do MRE, e somente no final de 2002 que a Camex finalmente decidiu por acionar o mecanismo de solução de controvérsias da OMC. Veja-se CASTELAN, Daniel; SANTOS, Leandro Wolpert dos. O Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC: soft balancing? *Revista Carta Internacional*, v. 13, n. 3, p. 59-82, set./dez. 2018, p. 74.

66 BRASIL, Ministério de Relações Exteriores. SEM Barreiras: Sistema Eletrônico de Monitoramento de Barreiras Comerciais. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/17818-sistema-eletronico-de-monitoramento-de-barreiras-comerciais>> Acesso em: 19 ago. 2020.

67 BRASIL. Decreto n.º 10.098, de 6 de novembro de 2019. Art. 4. *Diário Oficial da União*, Brasília, 7 nov. 2019. Seção 1, página 13.

68 BRASIL. Decreto n.º 10.098, de 6 de novembro de 2019. Art. 5. *Diário Oficial da União*, Brasília, 7 nov. 2019. Seção 1, página 13.

Com a reforma da Camex, a prerrogativa de se pronunciar sobre as propostas relativas a contenciosos para proteger os interesses brasileiros permitidos pelo Direito Internacional é mandatada ao Conselho de Estratégia Comercial. Destaca-se que, nos modelos comparados, essa decisão final também é transposta para órgão superior, como é o caso do *Minister for Trade*, na Austrália, e do *Department of Foreign Affairs and International Trade*, no Canadá.

De forma geral, avalia-se a existência de avanços no modelo de proteção diplomática comercial brasileiro, principalmente na fase preliminar de identificação das barreiras e peticionamento junto ao governo federal. Novos avanços poderão ocorrer no que toca a definição de prazos e melhor especificação da sistemática procedimental, a exemplo do que se verifica na Seção 301 e na TBR, onde há clara identificação de fases do procedimento, cada uma com prazos específicos. Na TBR, por exemplo, a Comissão tem quarenta e cinco dias para decidir sobre a admissibilidade da reclamação e começar o procedimento formal de investigação, e entre cinco e sete meses para concluí-lo⁶⁹. Já na Seção 301, o USTR também tem o prazo de quarenta e cinco dias relativo à admissibilidade do pleito, e, diferentemente da TBR, conta com prazos definidos não só para encerrar a investigação, mas também para a determinação final dela decorrente⁷⁰.

Por fim, aponta-se que o SEM Barreiras foi estabelecido por Decreto Presidencial, não possuindo a estabilidade necessária para ser considerado um mecanismo totalmente formal – como ocorre no caso da Seção 301 e da TBR, ambas estabelecidas por normativas mais robustas em seus respectivos modelos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conflitos comerciais existiram e continuarão a existir mundo afora. A dinâmica da economia mundial, guerras, pandemias, entre outros, proporcionam frequentes mudanças que alteram os cálculos de interesses dos agentes privados e dos Estados.

Nessas situações, os Estados devem decidir acerca do exercício da proteção diplomática uma vez que o SSC da OMC ou outros mecanismos alternativos disponíveis são acionáveis apenas pelos Membros, geralmente Estados.

Não há uma regra, entretanto, para o desenho do sistema de proteção diplomática comercial. A origem dos modelos institucionais ocorreu, principalmente, com a estruturação da Seção 301, nos Estados Unidos, e do NCPI, posteriormente substituído pela TBR, na União Europeia, que foram os primeiros mecanismos formais de petição ao Estado. As evoluções, entretanto, são distintas quando se expande a amostra de países. A Austrália e o Canadá mantiveram a via informal em seus sistemas, mas pode-se dizer que seus mecanismos têm mais aspectos formais do que o habitual. Avançaram especialmente no que toca a transparência e a centralização de demandas.

No tocante ao Brasil, também se observaram importantes avanços na fase inicial de identificação de pleitos como parte do sistema de proteção diplomática comercial, que parece ter superado as principais críticas que lhe eram dirigidas. Diz-se “parecer”, pois este artigo não faz um balanço empírico sobre as mudanças, sendo a mais notável delas a criação do SEM Barreiras, com o intuito de estabelecer mecanismo formal de petição no país. Outro ponto importante foi a consolidação da competência decisória relativa aos contenciosos comerciais sob o Conselho de Estratégia Comercial da Camex.

69 MAVROIDIS, Petros; ZDOUC, Werner. Legal means to protect private parties' interests in the WTO: the case of the EC new Trade Barrier Regulation. *Journal of International Economic Law*, v. 1, n. 3, p. 407-432, set. 1998, p. 419.

70 MAVROIDIS, Petros; ZDOUC, Werner. Legal means to protect private parties' interests in the WTO: the case of the EC new Trade Barrier Regulation. *Journal of International Economic Law*, v. 1, n. 3, p. 407-432, set. 1998, p. 429.

Sugere-se, assim, a existência de evolução em termos de transparência na interlocução privado-público na fase de identificação dos pleitos. Já a manutenção da prerrogativa da decisão do exercício da proteção diplomática no nível estatal é encontrada e praticada nos modelos comparados, dada o complexo conjunto de fatores que compõe essa decisão.

A partir desses avanços, poderão surgir novas reflexões para aprimorar os aspectos procedimentais, aproximando-o, quando couber, da experiência comparada da Seção 301 e da TBR, conforme explorado neste artigo.

REFERÊNCIAS

ARBIX, Daniel. Contenciosos brasileiros na Organização Mundial do Comércio: pauta comercial, política e instituições. *Contexto Internacional*, v. 30, n. 3, p. 655-699, dez. 2008.

ARSLANIAN, Regis P. *O Recurso à Seção 301 da Legislação de Comércio Norte-Americana e a Aplicação de seus Dispositivos contra o Brasil*. Brasília: Instituto Rio Branco, 1994.

BARRAL, Welber. Solução de controvérsias na OMC. In: KLOR et al. *Solução de Controvérsias: OMC, União Europeia e Mercosul*. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2004

BRASIL. Decreto nº 10.044, de 4 de outubro de 2019. Dispõe sobre a Câmara de Comércio Exterior. *Diário Oficial da União*, Brasília, 7 out. 2019. Seção 1, p. 1-3.

BRASIL. Decreto n. 10.098, de 6 de novembro de 2019. Dispõe sobre o Sistema Eletrônico de Monitoramento de Barreiras às Exportações - SEM Barreiras e institui o Comitê Gestor do SEM Barreiras. *Diário Oficial da União*, Brasília, 7 nov. 2019. Seção 1, página 13.

BRASIL, SEM Barreiras. *Perguntas frequentes*. Disponível em: <<http://sembarreiras.gov.br/faq/>> Acesso em: 19 ago. 2020.

BRASIL, Ministério de Relações Exteriores. *SEM Barreiras: Sistema Eletrônico de Monitoramento de Barreiras Comerciais*. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/17818-sistema-eletronico-de-monitoramento-de-barreiras-comerciais>> Acesso em: 19 ago. 2020.

BRONCKERS, Marco; MCNELIS, Natalie. The EU Trade Barrier Regulation comes of age. *Journal of World Trade*, v. 35, n. 4, p. 57-99, 2001.

BUENO *et al.* As origens históricas da diplomacia e a evolução do conceito de proteção diplomática dos nacionais. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, v. XVII, 2017.

CASTELAN, Daniel; SANTOS, Leandro Wolpert dos. O Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC: soft balancing? *Revista Carta Internacional*, v. 13, n. 3, p. 59-82, set./dez. 2018.

CHARNOVITZ, mavrSteve. Should the teeth be pulled? An analysis of WTO sanctions. In: KENNEDY, Daniel; SOUTHWICK, James (Org.). *The Political Economy of International Trade Law: Essays in Honor of Robert E. Hudec*. Cambridge: CUP, 2002, p.621-622.

CROWELL & MORING LLP. *Interim Evaluation of the European Union's Trade Barrier Regulation (TBR)*, 2005. Disponível em: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/october/tradoc_125451.pdf Acesso em: 02 set. 2020.

DAVIS, Christina L.; SHIRATO, Yuki. Firms, Governments, and WTO Adjudication: Japan's Selection of WTO Disputes. *World Politics*. v. 59, n. 2, p. 274-313, jan. 2007.

ELIASSON, Johan; SHERMAN, Richard. Trade disputes and non-state actors: new institutional arrangements and the privatization of Commercial Diplomacy. *World Economy*, v.29, n. 4, p.473-489, mar. 2006.

FERNANDES, Ivan Filipe. Interesses organizados na política comercial brasileira: da era CACEX às negociações internacionais. *Leviathan*, n. 2, p.1-35, maio 2011.

GARCIA-CASTRILLON, Carmen Otero. El instrumento de defensa comercial comunitario tras la conclusion de los acuerdos de la Ronda Uruguay. *Revista de Instituciones Europeas*, v.23, n. 2, p. 455-486, maio/ago. 1996.

LAIHOLD, Michael. Private party access to the WTO: do recent developments in international trade dispute resolution really give private organizations a voice in the WTO? *Global Business & Development Law Journal*, v. 12, n. 2, p. 427-450, 1999.

LEIRER, Wolfgang W. Retaliatory action in United States and European Union: a comparison of Section 301 of the Trade Act of 1974 and Council Regulation 2641/84. *North Carolina Journal of International Law & Commercial Regulation*, v. 20, n. 1, p. 41-96, 1996.

MAVROIDIS, Petros; ZDOUC, Werner. Legal means to protect private parties' interests in the WTO: the case of the EC new Trade Barrier Regulation. *Journal of International Economic Law*, v. 1, n. 3, p.407-432, set. 1998.

MESQUITA, Paulo Estivallet de. *A Organização Mundial do Comércio*. Brasília: FUNAG, 2013.

MESQUITA, Paulo Estivallet de. O papel central do setor privado na atuação do Brasil no Sistema de Solução de Controvérsias da OMC. In: Daniela Arruda Benjamin (org.). *O Sistema de Solução de Controvérsias da OMC: uma perspectiva brasileira*. Brasília: FUNAG, 2013.

MORAES, Henrique Choer. A atuação internacional do Estado em benefício de interesses privados: uma análise jurídica da formação da "micropolítica" externa. *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília, v. 45, n. 2, p.114-134, dez. 2002.

PEREIRA, Lia Baker Valls. A volta da Camex. *Revista Conjuntura Econômica*, v.70, n.10, p.64-65, out. 2016.

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

VARELLA, Marcelo D. *Direito Internacional Público*. 8. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

VEIGA, Pedro da Motta; IGLESIAS, Roberto Magno. A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior. In: MARKWALD, R. *et al* (org.). *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. p. 50-96.

WALSH, Thomas W. Dispute Settlement at the World Trade Organization: do municipal laws promoting private party identification of trade disputes affect state participation? *Journal of World Trade*, v. 40, n. 5, p. 889-908, out. 2006.

Recebido em: 08/09/2020

Aprovado em: 01/12/2020

Como citar este artigo (ABNT):

RIBEIRO, Gustavo Ferreira; SERRA, Rafael Caputo Bastos. Proteção diplomática e conflitos em comércio internacional: evolução comparada de modelos. *Revista Eletrônica de Direito do Centro Universitário Newton Paiva*, Belo Horizonte, n.41, p.95-107, maio/ago. 2020. Disponível em: <<https://revistas.newtonpaiva.br/redcunp/wp-content/uploads/2020/12/DIR41-05.pdf>>. Acesso em: dia mês. ano.