



Brasília | ano 53 | nº 209
janeiro/março – 2016

Dilemas e desafios da retaliação como mecanismo de indução ao cumprimento na OMC

FERNANDO LOPES FERRAZ ELIAS

Resumo: O presente artigo busca analisar a retaliação como mecanismo de indução ao cumprimento no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). Inicialmente, investigamos a questão da implementação em seu contexto político e jurídico. À frente, examinamos os fatores que influenciam os mecanismos de execução das regras e das decisões da OMC. Concluímos que o instrumento da retaliação não pode ser concebido como a única, tampouco como a mais adequada ferramenta para o necessário cumprimento do direito, em virtude da acentuada assimetria entre seus membros, sob pena de conduzir o sistema jurídico da OMC à ilegitimidade e à ineficácia.

Palavras-chave: OMC. Mecanismos de indução ao cumprimento. Retaliação. Implementação.

1. Introdução

Qual o valor de um recurso que não pode ser exercitado por uma parte, especialmente quando essa parte é a mais fraca? Qual a legitimidade de um sistema jurídico cujos mecanismos de reparação são ineficazes? Não basta que um sistema seja juridicamente orientado, se ele é incapaz de produzir resultados eficientes. Porém, preteri-lo em favor de um sistema baseado no poder e nas relações de poder não faria nada mais do que consignar um indesejado estado de desigualdade permanente entre os membros. O sistema jurídico da Organização Mundial do Comércio (OMC), em geral, e o mecanismo da retaliação, em particular, alcançam vários objetivos ao mesmo tempo, mas o fazem de forma imperfeita; portanto, os incentivos ao cumprimento podem, muitas vezes, não ter o resultado desejado.

Recebido em 3/6/15
Aprovado em 19/10/15

A indução ao cumprimento se dá menos pelos méritos jurídicos do instrumento da retaliação do que pela força política do demandante. Para muitos países em desenvolvimento, a retaliação constitui-se em uma “não medida”. No ineficaz sistema de solução de controvérsias da OMC, nada desvela mais a dicotomia entre a igualdade de direito e a desigualdade de fato do que o mecanismo da retaliação. A realidade de alguns membros serem mais iguais do que outros orienta um sistema baseado na lei do mais forte, ao contrário de um desejado sistema calcado na força da lei. Nitidamente, trata-se de um regime jurídico responsável pela criação de duas classes de países, segundo o qual o benefício da violação das normas é permitido somente a uma delas. Em seu “grande salto”, a OMC “tropeçou” no problema do descumprimento de suas regras e decisões. Incapaz de forjar o cumprimento por parte dos estados mais fortes, o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) não tem contribuído para a construção de uma ordem mundial mais justa.

Além disso, casos há em que a autoridade do OSC tem sido desvirtuada, a pretexto de uma ação “democrática”. Entretanto, as sociedades contemporâneas são demasiado complexas para que a democracia se limite ao livre comércio, e os interesses “do povo” àqueles dos consumidores. Ademais, seria no mínimo paradoxal considerar democrática a criação de obrigações, como a produção de efeitos diretos das decisões do OSC nos sistemas jurídicos domésticos dos membros da OMC. No direito internacional, o uso frequente de uma linguagem circular em compromissos ambíguos favorece mecânicas de um indesejado ativismo judicial, o que enfraquece a indução ao cumprimento das normas do regime jurídico de comércio internacional.

2. Entre a política e o direito: a implementação das regras e das decisões da OMC

Inicialmente, cumpre diferenciar a conformidade a uma regra – denominada cumprimento de primeira ordem — da conformidade com a resolução de litígios – nomeada cumprimento de segunda ordem. Trata-se, no primeiro caso, da conformidade com as regras materiais e processuais de um tratado (para os fins colimados na presente pesquisa, o Acordo da Organização Mundial do Comércio e seus anexos); no segundo caso, da conformidade com as decisões oficiais dos órgãos do sistema de solução de controvérsias de dado regime internacional – aqui considerados painel e órgão de apelação da OMC (GRIECO, 1990, p. 68).

Há uma imediata e instintiva distinção entre o cumprimento de regras internacionais aplicadas de modo geral e o cumprimento das de-

cisões dos tribunais internacionais ou painéis arbitrais aplicadas a determinadas partes em uma disputa específica. As condições do julgamento (tempo decorrido, existência de precedentes, entre outras) podem sugerir a maior ou menor probabilidade de cumprimento pelas partes. Entretanto, dado que a conformidade com o direito é muitas vezes medida pelo desejo de cumprir as decisões dos tribunais, os dois tipos de conformidade são clara e profundamente relacionados de muitas maneiras. Uma reforça a outra. Além disso, ambas são o produto de uma variável mais profunda: a predisposição para se defender o primado do direito (RAUSTIALA; SLAUGHTER, 2002, p. 542).

Porém, questiona-se: o que acontece quando, depois de concluídos os procedimentos de resolução de litígios do OSC, uma parte derrotada decide não cumprir uma decisão final emitida contra ela? Em outras palavras, a OMC assegura à parte vitoriosa os remédios adequados para o caso de não cumprimento de uma recomendação juridicamente vinculativa a seu favor (ALI, 2003, p. 4)? Aparentemente, o OSC oferece um dos melhores mecanismos internacionais de solução de controvérsias. Entretanto, quando se trata da implementação ou da execução, o sistema não parece ter os melhores remédios para induzir o cumprimento, visto que, por vezes, suas disposições e decisões passam despercebidas. De maneira funcional, a aplicação das decisões do OSC continua a ser um subproduto do pragmatismo em vez de um processo judicante. Seus membros poderosos ainda podem exercer seus poderes de barganha sob a sombra protetora da lei, independentemente do desenvolvimento de um padrão uniforme de cumprimento (ISLAM, 2004, p. 487-488). Isso porque seus mecanismos são idênticos àqueles da teoria das instituições internacionais, sugerindo que uma

ampla cooperação internacional nem sempre requer a legalização; no caso específico do comércio internacional, a legalização não é pressuposto de sua liberalização (GOLDSTEIN; MARTIN, 2000, p. 622, 630).

Em detrimento do princípio *pacta sunt servanda* (os compromissos assumidos devem ser honrados) como a força obrigatória do direito internacional, o cumprimento das obrigações legais internacionais pelos estados, em grande medida, depende da percepção da legitimidade e da adequação das regras. No embate entre a política interna e o direito internacional, é provável que aquela seja a opção mais atraente para muitos estados. Para os juspositivistas, o consentimento é a única maneira de estabelecer regras que obriguem os estados. E a extensão em que um Estado voluntariamente consente (ao contrário de ser coagido a consentir) num acordo internacional depende do tanto que esse acordo reflete as preferências *ex ante* desse Estado, isto é, expressas no momento da negociação desse acordo, bem como das condições e prioridades nacionais posteriores a ela. Consequentemente, isso é o que verdadeiramente determina sua conformidade, conformidade parcial ou desconformidade às obrigações desse acordo. Em outras palavras, a falta de consentimento voluntário provavelmente torna problemático o cumprimento desse acordo. Essa é uma lição fundamental para as negociações de acordos comerciais, especialmente no âmbito da OMC, marcado pelo desrespeito de muitos países em desenvolvimento às obrigações legais (FASAN, 2012, p. 192-193; 227-228).

O que se quer dizer é que a fonte da estabilidade dos acordos comerciais é encontrada em mecanismos políticos internos. As regras de um regime internacional influenciam os países, tornando mais fácil ou mais difícil o apoio doméstico à abertura comercial, caso

aqui em estudo. Portanto, consoante as suas regras, um regime pode muito bem minar sua própria finalidade. Assim, os benefícios da legalização do comércio internacional devem ser analisados de maneira associada aos custos políticos internos (GOLDSTEIN; MARTIN, 2000, p. 632). O cumprimento tem sido geralmente mais rápido nos casos em que as violações da OMC podem ser corrigidas por meio de medidas administrativas sob o controle do Executivo, em oposição à ação legislativa. Esse resultado não é surpreendente, já que a ação legislativa envolve processos políticos mais complicados e morosos, na maioria dos sistemas nacionais. A experiência dos EUA nessa matéria é instrutiva (WILSON, 2007, p. 399).

De alguma forma, a autoridade do OSC tem sido distorcida sob a insígnia “pró-democrática”, a fim de alterar ou evitar pressões legislativas nacionais ou realidades políticas. A ideia é que a OMC seja capaz de proteger os interesses de livre comércio “do povo” e o bem-estar dos consumidores quando seus governos não puderem fazê-lo domesticamente ou nas negociações internacionais e, assim, manter-se-ia a democracia do sistema. Como uma questão preliminar, a suposição de que medidas protetivas comerciais são contrárias aos interesses dos consumidores e, portanto, são antidemocráticas, é falha em vários níveis. Implicitamente, assume-se que a maximização da riqueza dos consumidores é o único interesse em uma sociedade democrática. No entanto, há muitos outros interesses “democráticos” concorrentes – por exemplo, na área de meio ambiente e trabalho. Na verdade, num sistema de resolução de litígios de caráter vinculativo internacional, o único interesse consistentemente atendido, em detrimento da democracia interna, é a rentabilidade das empresas multinacionais (RAGOSTA; JONEJA; ZELDOVICH, 2003, p. 698- 699).

Ademais, o efeito direto das decisões inverteria as vantagens do mecanismo de retaliação. Por exemplo, enquanto a retaliação apresenta a vantagem de criar incentivos sem se intrometer diretamente nas prerrogativas das instituições nacionais, o efeito direto transformaria tribunais domésticos em órgãos subalternos ao OSC. Assim, em vez de neutralizar a influência de grupos protecionistas, fortalecê-los-ia com um argumento “patriótico”, ao caracterizar o efeito direto como uma afronta à soberania nacional e uma ameaça à democracia representativa; ou seja, seria fácil para os grupos protecionistas mobilizarem uma resistência à supremacia das decisões da OMC, instituição supranacional, em defesa de uma salvaguarda democrática, de um meio de assegurar aos organismos nacionais de representação a palavra final (MOVSESIAN, 2003, p. 18-21). Nesse sentido, é paradoxalmente possível que tentativas de aprimorar o cumprimento por meio da legalização teriam o efeito indesejado de mobilizar grupos domésticos detratores do livre comércio, prejudicando, assim, a cooperação e a expansão do comércio (GOLDSTEIN; MARTIN, 2000, p. 632). Por outro lado, nas democracias em que os indivíduos são mobilizados em apoio à sentença de um tribunal supranacional, o cumprimento desse julgamento torna-se menos uma questão de ceder soberania do que de responder a essa pressão. O Estado não é mais um conjunto interligado de instituições governamentais voltadas para os assuntos internos, uma entidade unitária dotada de um atributo fundamental em suas relações externas – a soberania. Em vez disso, cada vez mais, sua face interna e externa espelham uma à outra, e a soberania pertence às pessoas e torna-se inextricavelmente entrelaçada com a ideia de prestação de contas (HELPER; SLAUGHTER, 1997, p. 388).

De toda maneira, o OSC não tem autoridade para criar obrigações aos membros da

OMC, entre elas, a de que suas decisões produzam efeitos diretos em seus sistemas jurídicos domésticos (LAWRENCE, 2003, p. 95). Nesse sentido, a consolidada jurisprudência do tribunal europeu determina que as normas e decisões do OSC da OMC não produzem efeitos diretos na comunidade europeia, ou seja, não compõem o direito europeu até que sejam implementadas pelos seus membros (STEINBACH, 2009, p. 1048-1049).

Há grande discussão doutrinária a respeito de ser o cumprimento exigido pelo Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC). A melhor interpretação é provavelmente aquela em favor de uma obrigação de cumprir. No entanto, se os Estados membros desejaram uma obrigação absoluta de cumprimento, eles não conseguiram expressar isso claramente. Muitas disposições substantivas do tratado da OMC estão redigidas em termos imperativos. No entanto, o mesmo não pode ser dito quanto à natureza vinculativa dessas obrigações. Por exemplo, o artigo 22.1 do ESC afirma que “nem a compensação nem a suspensão de concessões ou outras obrigações são preferíveis à execução completa de uma recomendação de se adequar uma medida aos acordos abrangidos”. Dessa maneira, dizer que os outros resultados não são “preferidos” é uma forma circular¹ de dizer que a interrupção da transgressão é requerida (TRACHTMAN, 2007, p. 148). Mas significa também que a OMC não buscou ser punitiva nem tornar o cumprimento inevitável (GUZMAN, 2004, p. 338). Outra explicação (lógica e provável em termos da história do sistema) para a limitação da suspensão ou compensação introduzidas pelo ESC é a de que as nações soberanas que construíram a organização tentaram limitar o poder global e, ao mesmo tempo, evitar amplas punições por um órgão jurídico internacional. Mesmo se um conceito de equilíbrio ou reequilíbrio estava em jogo, é preciso reconhecer as muitas referências no ESC para suspensão e compensação como apenas “temporárias” (JACKSON, 2004, p. 122).

Remédios para violação da lei ou do contrato servem a diversas funções na sociedade e são concebidos para punir os transgressores separadamente dos efeitos sobre a promoção do cumprimento eficiente (TRACHTMAN, 2007, p. 131). Em alguns modelos econômicos de negociações comerciais, os mecanismos de indução ao cumprimento dependem apenas da probabilidade e do tamanho da retaliação. Porém, outros fatores são certamente mais importantes. Primeiro, importantes

¹ A natureza muitas vezes ambígua de compromissos substanciais da OMC, conquanto seja um imperativo diplomático para se obter o consenso necessário ao acordo e um meio normal de criação e desenvolvimento do direito internacional, gera um amplo e perigoso campo suscetível à atuação de juizes ativistas (RAGOSTA; JONEJA; ZELDOVICH, 2003, p. 698-699).

atores dentro de cada país têm, muitas vezes, interesse na conformidade: por exemplo, consumidores, exportadores e importadores. Segundo, mesmo quando um membro discorda sobre um caso particular, ele o respeita, porque continua a acreditar que um sistema geral de comércio baseado em regras servirá melhor aos interesses da sua nação. Terceiro, a reputação é valorizada e influencia diretamente interesses no acordo em curso e na negociação de novos acordos. O mesmo se diga da reciprocidade, ou seja, os países estão cientes de que o cumprimento da sua parte influencia a probabilidade de que outros países vão cumprir a deles; em outras palavras, concessões politicamente dolorosas não serão feitas, caso se tenha pouca fé no cumprimento dos compromissos assumidos por um parceiro de negociações. Quarto, os países geralmente têm relações em curso em outras esferas (LAWRENCE, 2003, p. 92).

O cumprimento forçado decorrente da obrigatoriedade da resolução de litígios deve, teoricamente, garantir que cada país receba todos os benefícios que negociou, e que nenhum país seja obrigado a fazer concessões com as quais não tenha acordado. No entanto, essa imagem idílica do ESC esconde falhas graves na estrutura do sistema e tem, lamentavelmente, sido desfeita na prática. O risco de o OSC adotar o ativismo judicial e abusar da sua natureza vinculativa para criar uma *common law* da OMC, com a qual os membros nunca concordaram, está presente numa série de decisões. Contenciosos sobre como os acordos negociados devem ser interpretados levaram, em muitos casos, exatamente ao contrário da desejada concessão aos membros do “benefício da barganha”. Acordos entre os membros foram postos de lado ou ignorados pelos painéis da OMC em favor de interpretações ambíguas (vistas pelos painelistas como ambiciosas). A título de exemplo, as reivindicações da Comunidade Europeia (CE) no litígio *Foreign Sales Corporations* (FSC) contra os Estados Unidos, pelo menos em parte, foram uma resposta ao percebido “abuso” dos EUA nos contenciosos sobre o regime de importação de bananas e sobre hormônios na carne bovina norte-americana. Como resultado, o OSC tornou-se um tribunal internacional que – em violação a disposições específicas e conceitos de direito internacional – cria novas obrigações e as impõe a nações soberanas², obrigações

²Os críticos têm apontado o contencioso sobre hormônios como um exemplo da ineficácia dos mecanismos de coerção da OMC. As críticas têm algum mérito, pois, efetivamente, não houve o cumprimento pela Comunidade Europeia (CE), mas desconsideraram um ponto maior, o de que a retaliação não conseguiu assegurar o cumprimento nesse litígio por causa do forte apoio popular na Europa à proibição de carne com hormônios em virtude da difusão de preocupações genuínas com a segurança alimentar. Portanto, a pressão exercida sobre outros grupos exportadores europeus, submetidos às tarifas americanas majoradas, simplesmente não foi suficiente para superar o efeito dessas preocupações no processo democrático (MOVSESIAN, 2003, p. 16).

com que essas nações nunca concordaram (RAGOSTA; JONEJA; ZELDOVICH, 2003, p. 698-699).

Excesso de ativismo judicial mina a influência dos julgamentos e elimina a capacidade da instituição de induzir concessões de Estados que não sofrem os custos intrínsecos de um descumprimento; portanto, sempre que possível, um painel deve interpretar a lei de maneira tão estrita quanto possível e reduzir a relevância de sua decisão para qualquer disputa subsequente, mesmo sobre a mesma questão (REINHARDT, 2001, p. 192). Assim, os painéis devem abster-se de criar novos requisitos legais internacionais, lembrar que os soberanos não podem ser impedidos de tomar medidas, a menos que tenham especificamente concordado com isso e, finalmente, evitar decisões quando as regras simplesmente não as autorizam (RAGOSTA; JONEJA; ZELDOVICH, 2003, p. 751-752).

Uma interpretação do caráter vinculativo da obrigação de cumprir as regras da OMC após as decisões do OSC parece exigir uma diferenciação entre as obrigações de “se” e “como” cumprir. Por um lado, há obrigação incondicional de chegar a uma solução compatível com a OMC, após o término do prazo de vinte dias do período de execução – ou seja, “se” cumprir; por outro, o ESC reconhece uma margem de manobra das partes, que têm liberdade de escolha dos meios de solução para a disputa – isto é, “como” cumprir (STEINBACH, 2009, p. 1.068-1.069).

Contudo, se o ESC determina que a conformidade ao direito da OMC é opcional e que o pagamento da compensação é um substituto completo do cumprimento, essa especificação substitui a obrigação primária (TRACHTMAN, 2007, p. 132). Ironicamente, a estabilidade e a credibilidade passam a ser definidas pela violação, e não pelo respeito ao

acordo uma vez que, quando se aproveitam de uma cláusula de salvaguarda, os atores estão em situação de descumprimento, mas não sob as regras do pacto (PELC, 2009, p. 351). Na sua redação atual, as desvantagens do artigo 22 do ESC superam as suas vantagens. A igual aplicação do dispositivo em contraste com a desigualdade de poder nas relações econômicas internacionais criou um espaço desequilibrado, inclinado aos antes comercialmente mais poderosos, os únicos capazes de impor sanções comerciais contra os parceiros comerciais de pequeno e médio porte, dependentes das exportações. A solução do artigo 22 é altamente descentralizada e exclusivamente bilateral entre as partes litigantes. Isso implica o risco de que, sob determinadas circunstâncias, é melhor o infrator quebrar a lei do que cumpri-la, uma vez que o artigo 22 não oferece qualquer incentivo adicional para o cumprimento. O cumprimento será atrativo e promissor quando seus benefícios superarem seus custos, a ponto de estes se tornarem proibitivos (ISLAM, 2004, p. 488).

Se a instituição não influencia a negociação entre os membros, provavelmente suas decisões tampouco condicionam as partes envolvidas em um litígio. A exemplo da solução de controvérsias no âmbito do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), o sucesso do sistema da OMC esbarra na sua capacidade de estimular a negociação à sombra de uma lei fraca (BUSCH; REINHARDT, 2001, p. 160 e 168). Nesse sentido, um julgamento eficaz é definido em termos da habilidade básica de um tribunal em compelir ou persuadir o cumprimento de suas sentenças. Internacionalmente, a efetividade de uma adjudicação depende do caráter supranacional do tribunal, a fim de que haja cumprimento pelas instituições governamentais domésticas, diretamente ou por meio do poder de pressão dos litigantes

privados. Na teoria, a questão é relativamente simples. Tribunais internacionais carecem de um mecanismo de coerção direta para impor o cumprimento de suas decisões. Dessa maneira, devem contar com fatores como os interesses imediatos dos Estados envolvidos em disputas, a legitimidade dos juízos envolvidos, a força e a importância das normas jurídicas internacionais que regem uma disputa específica e a força geral da obrigação normativa. Na prática, o recurso a esses mecanismos tem sido problemático. Talvez a melhor medida da relativa ineficácia dos tribunais internacionais seja o grau de esforço despendido pelos advogados internacionalistas para demonstrar que a adjudicação compulsória não é condição necessária nem suficiente para garantir a conformidade com os regimes legais internacionais (HELPER; SLAUGHTER, 1997, p. 278, 285-286, 290). Mesmo que os Estados possam cumprir as suas obrigações internacionais sem necessariamente transformá-las em lei doméstica, a implementação de uma lei é considerada um passo preliminar no estabelecimento do cumprimento (HARPAZ, 2011, p. 735).

3. Fatores que influenciam o mecanismo de execução das regras e das decisões da OMC

A ausência de transparência é uma das principais razões do descumprimento dos acordos internacionais em todos os campos do direito internacional. Sem conhecimento do descumprimento, é mais difícil que público, ONGs e outros países membros imponham o respeito às normas e decisões (WEISS; JACOBSON, 1998, p. 4). Em outras palavras, a falta de visibilidade pública encoraja o descumprimento de um tratado (CHAYES, 1998, p. 44), pois o comportamento que se desvia

das obrigações impostas não é revelado; portanto, o agente não é constrangido a mudar (CHEN, 2012, p. 28-29). Tanto a participação do público quanto a transparência são necessárias à mudança no comportamento estatal como uma forma leve de coerção, uma sanção indireta contra as partes inadimplentes (GOLDSCHMIDT, 2002, p. 353).

As regras do GATT sempre foram obrigatórias, no sentido jurídico; contudo, as disposições para o uso de cláusulas de escape e outras brechas interagiram com realidades políticas domésticas de uma forma que tornou a sua utilização cada vez mais rara (GOLDSTEIN; MARTIN, 2000, p. 604). Nesse sentido, o estabelecimento, no âmbito da OMC, do órgão de apelação, do “consenso negativo” e a criação do mecanismo de monitoramento do artigo 21 transformaram a solução de disputas comerciais em um sistema juridicamente mais forte. O termo “painel” utilizado no artigo 21.5 do ESC refere-se a um painel de cumprimento; portanto, diferencia-se daquele empregado no artigo 6 do mesmo documento, ou seja, um painel inicial. Essa função de análise de conformidade não existia antes da criação da OMC (KEAMS; CHAMOVITZ, 2002, p. 332, 352).

Entretanto, esse expediente envolve outra questão das mais controversas no debate sobre a implementação dos acordos da Rodada Uruguai – a das eventuais implicações sobre a soberania. Cada país membro abdica de parte do seu direito de autodeterminação, em prol de um sistema de regras que conduz à prosperidade de todos. Entretanto, críticos contestam o valor de um regime de comércio internacional que exige mudanças nas leis domésticas promulgadas adequadamente por um Estado em sentido contrário às regras supranacionais (KIMBLE, 2006, p. 97 e 115). Quando aderem à OMC, os membros não perdem a sua

capacidade de determinar suas próprias leis. Se há poderes normativos que a constituição de um país não concede nem ao chefe de seu Executivo, muito menos à OMC (LAWRENCE, 2003, p. 93, 98)! A título ilustrativo, o “cumprimento antecipado” promove, significativamente, a erosão da soberania, porquanto a intromissão da OMC na capacidade dos Estados de criarem ou aplicarem suas próprias leis inibe o advento de leis domésticas incompatíveis com forças políticas externas. Assim, essa “conformidade antecipatória” reflete um poder da OMC que não é menos importante do que o “cumprimento obrigatório”. Permite aos Estados membros utilizarem o regime da OMC para influenciarem o resultado político da aprovação e implementação de leis em outros estados (KIMBLE, 2006, p. 97-98, 115).

Em direito internacional há boas razões por que os painéis não devem (e não podem) criar obrigações com que as partes não concordaram. Entre outras preocupações, não há nenhum sistema de governo internacional para controlar esses “tribunais” por meios “democráticos” de alteração de leis, reversão de decisões inadequadas, nomeação justa de juizes, entre outras coisas. No caso específico do ESC, ele evoluiu com base no modelo de solução de controvérsias do GATT, essencialmente “diplomático”³, que não contém as proteções processuais essenciais para o devido processo legal, a equidade e a transparência em um ambiente judicial vinculativo (RAGOSTA; JONEJA; ZELDOVICH, 2003, p. 698-699).

A credibilidade do sistema de solução de controvérsias da OMC é frequentemente manchada por suas dificuldades em induzir o cumprimento de decisões negativas proferidas contra membros poderosos. Seu verdadeiro sucesso depende da sua capacidade de proteger e fazer valer os direitos e interesses legítimos de todos os membros, prevenindo abusos e usos indevidos (ISLAM, 2004, p. 488).

Conseqüentemente, painéis e o órgão de apelação da OMC têm proferido decisões como “recomendações” gerais; nem mesmo sugerem aos Estados maneiras de implementar as recomendações, conforme permissão dada pelo artigo 19 do ESC. A imprecisão dessas decisões judiciais têm efeitos assimétricos. Elas permitem aos países maiores, quando perdem, escaparem do cumprimento e, quando vencem, usarem sua influência no mercado para pressionar os países menores a cumprirem (SHAFFER, 2003, p. 38). Como proposição geral, um sistema com recursos ambíguos tende a oferecer pressões desiguais sobre os países

³ Estudiosos do GATT não raro se surpreendem com o alto nível de cumprimento de suas regras e decisões, apesar de sua dependência de procedimentos juridicamente tíbios (GOLDSTEIN; MARTIN, 2000, p. 622).

grandes e pequenos, sendo a dubiedade de tais ordens de reparação vantajosa apenas aos maiores (HUDEC, 2000, p. 372).

Pode-se facilmente ver como o mecanismo de execução funciona na promoção do cumprimento das obrigações da OMC. As nações adotam medidas protecionistas, a fim de satisfazer às demandas de grupos que exercem grande influência na política interna. O remédio da retaliação altera esse equilíbrio de poder ao incentivar outros grupos domésticos a pressionarem o governo em busca da neutralização da influência dos grupos protecionistas e da retirada da medida ilegal, uma vez que a retaliação lhes impõe custos decorrentes do fechamento do mercado do demandante. Portanto, a retaliação cruzada estimula, indiretamente, o cumprimento e a liberalização do comércio⁴, sem uma ingerência aberta do demandante sobre os atores políticos domésticos do demandado (MOVSESIAN, 2003, p. 10).

Ao fornecer incentivos aos grupos de interesse domésticos para monitorarem violações por meio de ameaças de execução, a retaliação é um mecanismo barato para perpetuar a credibilidade do mecanismo de execução de disputas da OMC. É o ideal porque é autoimpositivo e permite que os atores políticos em países fora da lei internalizem os custos da deserção dos compromissos de livre comércio assumidos por seus governos. Além disso, a presença de grupos de interesses protecionistas nos estados prejudicados (ou, que seja, a percepção da presença de tais grupos) pode influenciar, fortemente, a capacidade desses Estados de retaliar (ou fazer ameaças críveis de que irão retaliar). Por consequência, remanesce a possibilidade de que meras ameaças de retaliação sejam suficientes, porque é muito difícil para um Estado dimensionar os verdadeiros custos políticos da retaliação para outro Estado e, ainda, certos Estados podem ter um incentivo para deturpar esses custos. Assim, mesmo se determinado Estado não conta com um importante grupo de interesse doméstico protecionista, pode fingir que o tem, a fim de convencer um Estado fora da lei a honrar suas obrigações comerciais internacionais. A dissuasão ideal não ocorre necessariamente quando a retaliação de fato acontece, mas quando há uma ameaça de retaliação somada à incerteza sobre os custos políticos ou os benefícios da retaliação a um Estado prejudicado. Isso faz da retaliação uma estratégia de execução factível. Um Estado prejudicado pode estar verdadeiramente disposto a retaliar se a retaliação lhe permite atender às demandas de

⁴O efeito sobre a mobilização de grupos e sobre o equilíbrio entre eles varia de acordo com diversos fatores. Os protecionistas estão em melhor situação em relação aos defensores do livre comércio quanto a questões relacionadas à celebração de novos acordos, e os defensores do livre comércio em relação aos protecionistas em questões de conformidade com os acordos existentes (GOLDSTEIN; MARTIN, 2000, p. 604).

um importante grupo protecionista doméstico, o que seria suficiente para reduzir os custos políticos da retaliação (NZELIBE, 2005, p. 217-218, 254).

Ademais, vale lembrar que a situação anterior à entrada em vigor da OMC era a de que a retaliação unilateral se tornava cada vez mais comum. Como o dano causado por uma violação é difícil de ser aferido, era possível a uma nação prejudicada impor, ou ameaçar impor, unilateralmente, uma sanção excessiva. Consequentemente, o sistema tinha um importante impedimento real ou potencial às violações eficientes. Diante disso, o recente advento da autorização pelo OSC de imposição de sanções formais às partes que não adotam as decisões do órgão dentro de um prazo razoável é uma resposta ao perigo de sanções unilaterais excessivas na ausência de um controle centralizado e imparcial quanto a sua correta extensão (SCHWARTZ; SYKES, 2002, p. S201, S203-S204).

Por outro lado, se a retaliação induz ao cumprimento, ela pode ajudar a organização a alcançar os seus objetivos, mas o sistema pode ser contraproducente, caso encoraje mais a retaliação do que a dissuasão de violações, o que geraria uma espiral de retaliações com fortes elementos punitivos capaz de desencadear uma guerra comercial (LAWRENCE, 2003, p. 4).

Além disso, o objetivo principal da OMC é promover a liberalização comercial, e não incentivar medidas restritivas ao comércio. A autorização de barreiras comerciais a fim de garantir a imposição de suas decisões é inconsistente com – senão repugnante a – sua agenda de livre comércio global. Esse é um remédio autodestrutivo com um impacto mínimo sobre a indução de conformidade, capaz apenas de tornar o comércio duplamente restritivo. Essa política de induzir o cumprimento não resolve o problema; ao contrário, multiplica-o. Em

princípio, a prescrição de sanções comerciais retaliatórias contra membros inadimplentes levanta a questão fundamental de por que a OMC autoriza medidas que são a própria antítese do princípio básico do sistema multilateral de livre comércio (ISLAM, 2004, p. 472, 488). O mecanismo da retaliação, embora responde à pergunta sobre a existência de sanção comercial no âmbito da OMC⁵, deixa a difícil tarefa de explicar por que devemos compensar um dano econômico com a prática de outro (CHARNOVITZ, 2002, p. 439).

Hoje há muito menos apoio para tais disposições legais de retaliação. Para avaliar o desempenho das contramedidas autorizadas pela OMC, precisamos considerar a sua eficácia. Se o propósito de tais recursos é promover o cumprimento, cabe perguntar se essas medidas têm garantido o cumprimento das decisões juridicamente vinculantes da OMC. O aumento do número de casos de não conformidade seguidos da utilização de contramedidas é um indicador dos perigos para o regime de comércio mundial. Embates entre dois grandes países industrializados podem prejudicar consideravelmente o sistema. Em dois casos envolvendo as maiores economias do mundo em que as sanções foram realmente empregadas – bananas e hormônios –, o cumprimento não foi significativamente promovido (ALI, 2003, p. 13,19-20).

⁵Os textos da OMC não utilizam o termo “sanção”, conquanto os recursos do sistema sejam percebidos como tal, a exemplo da retirada de concessões, a fim de se induzir o cumprimento (CHARNOVITZ, 2001, p. 796). Entretanto, o direito de responder a uma violação conferido pela OMC a um membro – por exemplo, a retaliação – é comum e incorretamente descrito como uma sanção comercial, uma vez que a medida não é necessariamente punitiva; ou seja, em tese, a reação não causa mais danos do que a ação, salvo se o valor do comércio eliminado pela retaliação for maior do que o valor do comércio afetado pela infração. Dessa maneira, apesar de às vezes implicar uma ação punitiva, nem sempre o será (LAWRENCE, 2003, p. 01).

Induzir o cumprimento por meio de medidas de retaliação está muito mais relacionado ao poder de barganha do demandante, o que, por consequência, coloca os países em desenvolvimento numa posição de desvantagem. Devido às assimetrias do mercado, é improvável que sanções sobre bens e serviços impostas por economias em desenvolvimento atingirão, significativamente, seus parceiros comerciais mais fortes o suficiente para pressioná-los a cumprirem as decisões do OSC. Ao contrário, é possível que as medidas retaliatórias prejudiquem as pequenas economias dependentes, em grande parte, desse comércio (MOINUDDIN; SENSAVANG, 2010, p. 80).

A alternativa produz um sistema de duas classes, em que apenas alguns países podem se dar ao luxo de violar (PELC, 2009, p. 364). Enquanto a OMC preserva a igualdade formal entre os seus membros por meio de princípios como a tomada de decisão por consenso e a não discriminação, na realidade, a resolução de litígios com base na retaliação torna alguns membros mais iguais do que outros. No final, o sistema baseia-se na persuasão do poder, e não no poder de persuasão (LAWRENCE, 2003, p. 07).

Mais de três quartos dos membros da OMC são países em desenvolvimento; portanto, essa questão assume grande importância para a maioria dos membros. Se os casos de descumprimento não puderem ser sanados, não durará muito a euforia sobre o “grande salto” da OMC e sérias questões serão levantadas sobre a eficácia de seus procedimentos de resolução de litígios (ALI, 2003, p. 4). O OSC não tem proporcionado uma das poucas vantagens que o mundo em desenvolvimento acreditou que alcançaria no âmbito da OMC: um mecanismo de execução objetivo que não levasse em conta riqueza ou poder. Em vez disso, o funcionamento do OSC tem servido apenas para

preservar os males do *status quo*. Ou seja, sua incapacidade de garantir o cumprimento pelos estados mais fortes contribuiu para a preservação dos saldos das negociações já existentes. Ele defenestrou uma ferramenta com a qual os países em desenvolvimento esperavam moldar uma ordem mundial mais justa. A exemplo do contencioso entre Brasil e EUA sobre o algodão, os países em desenvolvimento não são capazes de forçar os desenvolvidos ao cumprimento, sem a ajuda da OMC. O OSC deve estar consciente do fato de que a sua inação preserva e ratifica desequilíbrios comerciais; portanto, deve agir rapidamente para fazer valer as suas decisões. O que se espera é que as mesmas regras sirvam para todas as partes e que, assim, a OMC se aproxime do sistema imaginado por seus membros (MANNING; RAGAVAN, 2010, p. 29). As medidas coercitivas da OMC, pelo menos para a maioria dos países em desenvolvimento, têm apenas um “significado virtual” (FOOTER, 2001, p. 94).

A seu turno, o uso da compensação como remédio transitório até o cumprimento integral revela que, na prática, o modelo de solução de litígios da OMC tem sido o de “cumprimento-retaliação” em vez de “cumprimento-compensação-retaliação” (WILSON, 2007, p. 399). Assim, regras substantivas podem ser de valor limitado se procedimentos e recursos não estiverem disponíveis para as partes afetadas, em particular para as mais fracas (SHAFFER, 2003, p. 5).

Mais do que isso, a incoerência dos recursos da OMC transcende a seara dos problemas dos países em desenvolvimento. Na medida em que os remédios são incoerentes, o sistema legal é incoerente. Sem soluções apropriadas, os Estados não têm incentivos adequados para cumprir (TRACHTMAN, 2007, p. 129). O embate entre as mais importantes economias comerciais do mundo ressalta a mais grave falha

do sistema da OMC: responder a violações (LAWRENCE, 2003, p. 4). A credibilidade de um sistema jurídico depende da eficácia dos seus mecanismos de reparação por meio dos quais os direitos e obrigações são respeitados (BABU, 2012, p. 458). Os remédios da OMC não prevêm qualquer real reparação pelos danos causados. Nesse sentido, o direito da OMC está em desacordo com praticamente qualquer outro sistema jurídico doméstico ou internacional. Como tal, contrasta com um antigo brocardo jurídico: *ubi ius, ibi remedium*. Na OMC, pode haver lei, mas nem sempre há uma solução (BRONCKERS; BROEK, 2005, p. 102,109).

Todavia, os países em desenvolvimento e os países de menor desenvolvimento relativo são os que se encontram em maior desvantagem jurídica. De fato, esses países muitas vezes não conseguem aproveitar as potencialidades das demandas, porque têm poucos especialistas domésticos em assuntos de comércio internacional, quando os têm. Além disso, têm menos condições financeiras de pagar por um aconselhamento jurídico. Assim, são frequentemente incapazes de utilizar o OSC; consequentemente, a OMC faria bem em ajudá-los, em particular na fase de consulta (BUSCH; REINHARDT, 2001, p. 172).

Não se deve olvidar que o compromisso de um sistema pautado pelo direito é nivelar o campo de jogo entre os fortes e os fracos. Abandonar esse objetivo seria aceitar a desigualdade permanente. Entretanto, um sistema juridicamente orientado não garante, por si só, resultados eficientes. Para isso, também é preciso um nível adequado de capacidade jurídica e experiência (BUSCH; REINHARDT, 2003, p. 734). De fato, os países em desenvolvimento devem ser cautelosos com o viés institucional e com os problemas do legalismo exacerbado. Eles devem preocupar-se com a intromissão em questões de política interna e bem-estar de seus povos. Porém, fortalecer o sistema – o de reparação, em particular, e o de solução de controvérsias, em geral – com base no “primado do direito” seria mais vantajoso para os países em desenvolvimento do que um sistema baseado no poder e nas relações de poder. A função do direito é estabelecer ordem, procedimentos e uma interpretação da lei em conformidade com os princípios da equidade e da justiça, a fim de que se tenha uma idônea resolução de disputas. Ausentes esses princípios, a OMC continuará a sofrer de déficit de legitimidade (BABU, 2012, p. 501).

4. Considerações finais

Há um forte debate acadêmico sobre a obrigatoriedade do cumprimento das decisões do OSC. Consoante o artigo 22.1 do ESC, o recurso aos mecanismos de suspensão e compensação é meramente “transitório”

rio”, porém suficiente para tornar o descumprimento possível e insuscetível a medidas punitivas. A obrigação incondicional de adesão às regras do ESC não destitui os membros da OMC de sua legítima liberdade de escolha dos meios para tal.

Antes disso, e talvez ainda mais importante, é preciso separar os efeitos punitivos dos remédios jurídicos daqueles responsáveis pelo cumprimento eficiente de regras e decisões da OMC. Certamente, há fatores mais importantes do que a retaliação para a indução ao cumprimento de normas comerciais internacionais. Nessa equação, é impossível desconsiderar o papel desempenhado, por exemplo, pela reputação e pela reciprocidade. Entre a teoria e a prática, o cumprimento forçado das normas de comércio internacional remanesce apenas no imaginário de alguns juristas.

A cooperação internacional é marcada pelo embate entre duas forças contraditórias: o pragmatismo e a legalização. Portanto, somente por meio da criação de remédios jurídicos adequados, considerados os custos políticos domésticos, os Estados passam a ter incentivos para cumprir com o que antes não cumpriam. Em comércio internacional, não há uma relação pura de causalidade entre legalização e liberalização. Por um lado, a redução da capacidade dos governos de abandonarem compromissos pode ter o efeito positivo de afastar comportamentos oportunistas calcados em critérios protecionistas. Por outro lado, regras rígidas e obrigatórias podem ter efeitos negativos no incerto ambiente do comércio internacional – suscetível a choques econômicos –, bem como engendrar proibitivos custos internos no caso de violações. Então, o equilíbrio depende de um adequado ajuste dos efeitos da legalização das políticas comerciais internacionais. Entretanto, se a flexibilidade de um acordo mediante o uso de cláusulas de escape aumenta a sua eficácia até certo ponto, e a diminui após esse ponto, quando o equilíbrio desejado não puder ser alcançado, deve ser considerada a imposição de algum tipo de indenização aos eventuais prejudicados.

Ironicamente, nesse regime jurídico internacional, a violação da norma define o seu cumprimento. Num primeiro momento, pode parecer que o cumprimento das normas não seja a questão principal. Porém, ocorre que, em situações nas quais ambos, violador e violado, estejam simultaneamente em melhores condições, eventuais violações devem ser toleradas. Contudo, em virtude de relações marcadamente assimétricas entre os membros da OMC, circunstâncias haverá em que o benefício do descumprimento da lei superará os custos de cumpri-la e, portanto, não haverá qualquer incentivo adicional para o cumprimento. A ineficácia é o maior risco que corre um sistema jurídico internacional calcado em uma lei fraca, sem mecanismos diretos de coerção,

adjudicação compulsória e implementação obrigatória de suas regras e decisões.

Sobre o autor

Fernando Lopes Ferraz Elias é mestre em Relações Internacionais pela Universidade do Sul de Santa Catarina (Unisul), Florianópolis, SC, Brasil; doutorando em Direito pelo Centro Universitário de Brasília (Uniceub), Brasília, DF, Brasil; pesquisador-docente com bolsa da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), Brasília, DF, Brasil.

E-mail: flfe@ig.com.br

Título, resumo e palavras-chave em inglês⁶

DILEMMAS AND CHALLENGES OF RETALIATION AS INTERNATIONAL LEGAL COMPLIANCE IN WTO

ABSTRACT: This paper analyzes the retaliation as international legal compliance in the WTO. Initially, we investigate the issue of implementation in its political and legal context. Ahead, we examine the factors that influence the mechanisms of enforcement of the WTO rules and decisions. We conclude that the instrument of the retaliation can not be conceived as the only, nor as the most appropriate tool to the needed compliance with the WTO law, due to the sharp asymmetry between its members, otherwise will lead the legal system of WTO to illegitimacy and ineffectiveness.

KEYWORDS: WTO. INTERNATIONAL LEGAL COMPLIANCE. RETALIATION. IMPLEMENTATION.

Referências

ALI, Asim Imdad. Non-compliance and ultimate remedies under the WTO dispute settlement system. *Journal of Public and International Affairs*, v. 14, p. 1-22, 2003.

BABU, R. Rajesh. Remedies for violations of WTO law: the misplaced notion of effectiveness. *Asian Journal of WTO and International Health Law and Policy*, v. 7, n. 2, p. 457-516, 2012.

BRONCKERS, Marco; BROEK, Naboth van den. Financial compensation in the WTO: improving the remedies of the WTO dispute settlement. *Journal of International Economic Law*, v. 8, n. 1, p. 101-126, 2005.

BUSCH, Marc L.; REINHARDT, E. Bargaining in the shadow of the law: early settlement in GATT/WTO disputes. *Fordham International Law Journal*, v. 24, n. 1, p. 158-172, 2001.

⁶Sem revisão do editor.

_____. Developing countries and general agreement on tariffs and trade/World Trade Organization dispute settlement. *Journal of World Trade*, v. 37, n. 4, p. 719-736, 2003.

CHARNOVITZ, Steve. Rethinking WTO trade sanctions. *American Journal of International Law*, v. 95, n. 4, p. 792-832, 2001.

_____. The WTO's problematic "last resort" against noncompliance. *Aussenwirtschaft*, v. 57, n. 4, p. 409-439, 2002.

CHAYES, Abram. Managing compliance: a comparative perspective. In: WEISS, Edith Brown; JACOBSON, Harold K. *Engaging countries: strengthening compliance with international environmental accords*. Massachusetts: The Mit Press, 1998. 614 p.

CHEN, Sijie. China's compliance with WTO transparency requirement: institution-related impediments. *Amsterdam Law Forum*, v. 4, n. 4, p. 25-50, 2012.

FASAN, Olu. Commitment and compliance in international law: a study of the implementation of the WTO TRIPS agreement in Nigeria and South Africa. *African Journal of International and Comparative Law*, v. 20, n. 2, p. 191-228, 2012.

FOOTER, M. E. Developing country practice in the matter of WTO dispute settlement. *Journal of World Trade*, v. 35, n.1, p. 55 - 98, 2001.

GOLDSCHMIDT, Mark R. The role of transparency and public participation in international environmental agreements: the North American agreement on environmental cooperation. *Boston College Environmental Affairs Law Review*, v. 29, n. 2, p. 343-398, 2002.

GOLDSTEIN, Judith; MARTIN, Lisa L. Legalization, trade liberalization, and domestic politics: a cautionary note. *International Organization*, v. 54, n. 3, p. 603-632, 2000.

GRIECO, Joseph M. *Cooperation among nations: Europe, America, and non-tariff barriers to trade*. New York: Cornell University Press, 1990. 255 p.

GUZMAN, Andrew T. Global governance and the WTO. *Harvard International Law Journal*, v. 45, n. 2, p. 303-352, 2004.

HARPAZ, Marcia Don. China's WTO compliance-plus anti-dumping policy. *Hebrew University of Jerusalem*, v. 45, n. 4, p. 727-766, 2011.

HELPER, Laurence R.; SLAUGHTER, Anne-Marie. Toward a theory of effective supranational adjudication. *Yale Law Journal*, v. 107, n. 2, p. 273-392, 1997.

HUDEC, Robert E. Broadening the scope of remedies in WTO dispute settlement. In: WEISS, Friedl (Coord.). *Improving WTO dispute settlement procedures: issues and lessons from the practice of other international courts and tribunals*. London: Cameron May, 2000. p. 345-376.

ISLAM, M. Rafiqul. Recent EU trade sanctions on the US to induce compliance with the WTO ruling in the foreign sales corporations case: its policy contradiction revisited. *Journal of World Trade*, v. 38, n. 3, p. 471-490, 2004.

JACKSON, John H. International law status of WTO dispute settlement reports: obligation to comply or option to "buy out"? *American Journal of International Law*, v. 98, n. 1, p. 109-125, 2004.

KEAMS, Jason; CHAMOVITZ, Steve. Adjudicating compliance in the WTO: a review of DSU article 21.5. *Journal of International Economic Law*, v. 5, n. 2, p. 331-352, 2002.

KIMBLE, Tina Potuto. Anticipatory compliance with WTO rules and the erosion of U.S. sovereignty. *QLR*, v. 25, n. 1, p. 97-116, 2006.

LAWRENCE, Robert J. *Crimes and punishments: retaliation under the WTO*. Washington, DC: Peterson Institute, 2003. 120 p.

MANNING, Brian; RAGAVAN, Srividhya. The dispute settlement process of the WTO: a normative structure to achieve utilitarian objectives. *UMKC Law Review*, v. 79, n. 1, p. 01-30. 2010.

MOINUDDIN, Mustafa; SENSAVANG, Vilakone. WTO dispute settlement and the problems of compliance: does cross-retaliation under TRIPS provide a remedy? *Yokohama Journal of Social Sciences*, v. 15, n. 4, p. 79-90, 2010.

MOVSESIAN, Mark L. Enforcement of WTO rulings: an interest group analysis. *Hofstra Law Review*, v. 32, n. 1, p. 01-22, 2003.

NZELIBE, Jide. The credibility imperative: the political dynamics of retaliation in the World Trade Organization's dispute resolution mechanism. *Theoretical Inquiries in Law*, v. 6, n. 1, p. 215-254, 2005.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Órgão de Solução de Controvérsias. *Entendimento relativo às normas e procedimentos sobre solução de controvérsias* (ESC). [1994].

PELC, Krzysztof J. Seeking escape: the use of escape clauses in international trade agreements. *International Studies Quarterly*, v. 53, p. 349-368, 2009.

RAGOSTA, John; JONEJA, Navin; ZELDOVICH, Mikhail. WTO dispute settlement: the system is flawed and must be fixed. *International Lawyer (ABA)*, v. 37, n. 3. p. 697-752, 2003.

RAUSTIALA, Kal; SLAUGHTER, Anne-Marie. International law, international relations and compliance. In: CARLNAES, Walter; RISSE, Thomas; SIMMONS, Beth (Org.). *The handbook of international relations*. Princeton: Kim Lane Scheppele; Los Angeles: Sage Publications, 2002. p. 538-558.

REINHARDT, Eric. Adjudication without enforcement in GATT disputes. *The Journal of Conflict Resolution*, v. 45, n. 2, p. 174-195. 2001.

SCHWARTZ, Warren F; SYKES, Alan O. The economic structure of renegotiation and dispute resolution in the World Trade Organization. *Journal of Legal Studies*, v. 31, n. 1, p. S179-S204. 2002.

SHAFFER, Gregory. How to make the WTO dispute settlement system work for developing countries: some proactive developing country strategies. In: _____; MOSOTI, Victor; QURESHI, Asif (Coord.). *Towards a development-supportive dispute settlement system in the WTO. ICTSD Resource Paper*, n. 5, p. 1-65. 2003.

STEINBACH, Armin. EC liability for non-compliance with decisions of the WTO DSB: the lack of judicial protection persists. *Journal of World Trade*, v. 43, n. 5, p. 1.047-1.070, 2009.

TRACHTMAN, Joel P. The WTO cathedral. *Stanford Journal of International Law*, v. 43, n. 1, p. 127-168. 2007.

WEISS, Edith Brown; JACOBSON, Harold K. A framework for analysis. In: _____; _____. *Engaging countries: strengthening compliance with international environmental accords*. Massachusetts: The Mit Press, 1998. 614 p.

WILSON, Bruce. Compliance by WTO members with adverse WTO dispute settlement ruling: the record to date. *Journal of International Economic Law*, v. 10, n. 2, p. 397-403, 2007.