

## O PROTECIONISMO ESTRUTURAL DOS ESTADOS UNIDOS E OS CONTENCIOSOS COMERCIAIS COM O BRASIL NA OMC (2001-2026)

Fabício Sousa Costa Smolinski<sup>1</sup>

**RESUMO:** O presente artigo tem por escopo analisar o conflito comercial internacional entre Brasil e Estados Unidos, deflagrado pelas recorrentes práticas protecionistas adotadas pelo mercado estadunidense em detrimento de produtos brasileiros de relevante expressão econômica. Partindo-se de uma reconstrução histórica do pensamento econômico desde o Iluminismo até o neoliberalismo contemporâneo, passando pela análise do arcabouço normativo da Organização Mundial do Comércio (OMC) e de seus mecanismos de solução de controvérsias, examinam-se três casos concretos de restrição comercial: produtos farmacêuticos (patentes e licença compulsória), aço (medidas antidumping e salvaguardas) e suco de laranja (taxa de equalização da Flórida). Adota-se como metodologia a pesquisa bibliográfica e documental com abordagem qualitativa e caráter descritivo-analítico. Sustenta-se, a partir dos casos examinados, que, conquanto as práticas protecionistas estadunidenses mostrem-se frontalmente contrárias aos acordos internacionais firmados e aos princípios do sistema multilateral de comércio, o Brasil logrou êxito nas disputas perante os órgãos de solução de controvérsias da OMC, consolidando-se como protagonista dos países em desenvolvimento na defesa de um comércio internacional mais equânime.

**Palavras-chave:** Conflito comercial. Protecionismo. Estados Unidos. Brasil. Organização Mundial do Comércio. Neoliberalismo.

1

**ABSTRACT:** This essay aims to analyze the international trade conflict between Brazil and the United States, triggered by the recurrent protectionist practices adopted by the U.S. market to the detriment of Brazilian products of significant economic relevance. Starting from a historical reconstruction of economic thought from the Enlightenment to contemporary neoliberalism, as well as from the analysis of the normative framework of the World Trade Organization (WTO) and its dispute settlement mechanisms, three specific cases of trade restriction are examined: pharmaceutical products (patents and compulsory licensing), steel (antidumping and safeguard measures), and orange juice (Florida equalization tax). The methodology adopted is bibliographical and documentary research with a qualitative approach and descriptive-analytical character. It is concluded that, although U.S. protectionist practices are blatantly contrary to the international agreements signed and to the principles of the multilateral trading system, Brazil has succeeded in disputes before the WTO dispute settlement bodies, consolidating itself as a protagonist of developing countries in the defense of a more equitable international trade.

**Keywords:** Trade conflict. Protectionism. United States. Brazil. World Trade Organization. Neoliberalism.

### 1 INTRODUÇÃO

O conflito comercial internacional contra o Brasil ocasionado pela política protecionista de mercado dos Estados Unidos da América é motivador de tensões entre os dois Estados nos

---

<sup>1</sup>Mestre em Ciências Políticas pela Universidade Europeia do Atlântico.

tribunais de direito internacional. Dessa feita, o protecionismo de mercado passou a ser superado e figurou mais tarde como uma política comercial combatida pela Organização Mundial do Comércio desde sua origem, em meados do século XX.

Desde então, houve uma vasta lista de produtos de exportação que se constituem na materialização de imbróglis entre os dois países centrais deste artigo, tais como produtos farmacêuticos, aço e laranja que se apresentam como os principais produtos brasileiros no rol de restrição na importação estadunidense como parte de uma estratégia para minimizar a competitividade no cenário interno.

O problema orientador desta pesquisa pode ser formulado nos seguintes termos: como e por que as práticas protecionistas dos Estados Unidos afetaram setores específicos da pauta exportadora brasileira (farmacêutico, siderúrgico e de suco de laranja) entre 2001 e 2026, e em que medida o sistema de solução de controvérsias da OMC mostrou-se eficaz para garantir o cumprimento das obrigações comerciais assumidas pelos EUA, considerando-se a crise do Órgão de Apelação? Para responder a essa questão, examinam-se três casos paradigmáticos de restrição comercial, com ênfase nos mecanismos de litigância estratégica adotados pelo Brasil e nas assimetrias de poder que persistem no sistema multilateral de comércio.

Importa salientar que a controvérsia aqui tratada não apenas permanece atual como se aprofundou na última década, exigindo, portanto, uma atualização analítica que incorpore os desdobramentos mais recentes, tais como as tensões comerciais durante o governo de Jair Bolsonaro (2019-2022), o retorno de Donald Trump à presidência dos Estados Unidos em 2025 com sua agenda protecionista renovada, e a paralisia parcial do sistema de apelação da OMC em razão do bloqueio estadunidense à nomeação de novos juízes.

## 2 METODOLOGIA

O presente artigo foi elaborado mediante a conjugação de métodos de pesquisa que lhe conferem rigor científico e consistência argumentativa, sem prejuízo da fluência estilística característica do discurso jurídico-acadêmico. A pesquisa é básica e qualitativa (Kochhann, 2025), voltada à interpretação de normas, princípios, decisões judiciais e doutrina para desvelar as relações jurídico-políticas subjacentes ao conflito comercial.

A estratégia de pesquisa foi descritiva e analítica (Kochhann, 2025): descreve a evolução histórica do pensamento econômico e a estrutura normativa da OMC e, analiticamente, confronta o discurso liberal estadunidense com sua prática protecionista. Adotou-se a pesquisa bibliográfica (Gil, 2008) e documental. A primeira abrangeu obras de direito internacional,

comércio exterior e história econômica, incluindo clássicos (Smith, Ricardo) e especialistas em OMC (Thorstensen, Nasser, Gusmão). A segunda analisou os textos normativos do GATT/OMC, acordos anexos (TRIPS, Código Antidumping, Salvaguardas) e relatórios de painéis da OMC envolvendo Brasil e Estados Unidos.

A coleta de dados envolveu consulta a acervos bibliográficos, repositórios institucionais (OMC), plataformas científicas (SciELO, CAPES) e sítios especializados. A análise dos dados, com base em Kochhann (2025) e Bardin (2016), utilizou a técnica de análise de conteúdo para identificar categorias temáticas recorrentes e confrontar o discurso normativo com a prática concreta dos Estados. Registre-se, como limitação metodológica (Prodanov e Freitas, 2013), a impossibilidade de acesso a documentos sigilosos das negociações bilaterais, razão pela qual o artigo baseou-se exclusivamente em fontes públicas e doutrinárias.

Uma forma de falseabilidade em princípio para a tese central (protecionismo estadunidense como estrutural e recorrente, contrastando com o discurso liberal) seria: se se pudesse demonstrar, em análise longitudinal, que as práticas comerciais dos Estados Unidos são consistentemente liberais e não protecionistas, ou que as medidas contestadas pelo Brasil na OMC foram sistematicamente julgadas legítimas pelo sistema de solução de controvérsias, ou ainda que os EUA não utilizaram mecanismos unilaterais (como a Seção 232) para restringir importações brasileiras, a tese estaria refutada.

Reconhece-se, como limitação do estudo, que a análise concentrou-se exclusivamente nos contenciosos em que o Brasil obteve êxito ou teve papel de destaque, não sendo examinados em profundidade casos em que as posições brasileiras foram rejeitadas pelos painéis da OMC ou em que o próprio Brasil adotou medidas protecionistas contestadas por outros países-membros (ex.: controvérsia dos pneus reformados com a União Europeia, mencionada apenas brevemente). A despeito dessas limitações, o recorte adotado permite um exame aprofundado dos mecanismos jurídicos e diplomáticos mobilizados pelo Brasil, bem como uma avaliação crítica da eficácia do sistema multilateral de comércio diante de uma potência hegemônica.

Do mesmo modo, não se analisaram em detalhe os argumentos jurídicos e econômicos apresentados pelos Estados Unidos em sua defesa, tais como a legitimidade de medidas de salvaguarda para proteção da indústria nacional ou a interpretação alternativa do Acordo TRIPS esposada pela indústria farmacêutica estadunidense. O recorte metodológico privilegiou a perspectiva brasileira, o que introduz viés de confirmação. Pesquisas futuras poderiam ampliar

o escopo para incluir análise simétrica das práticas protecionistas de ambos os lados e exame de casos menos favoráveis ao Brasil.

### 3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Estabelecidas as premissas metodológicas que orientam a presente investigação, cumpre, agora, adentrar o corpo teórico-conceitual sobre o qual se assenta a análise do conflito comercial internacional entre Brasil e Estados Unidos, na medida em que a compreensão robusta de qualquer fenômeno jurídico-econômico reclama a prévia explicitação das categorias analíticas, dos marcos históricos e dos referenciais normativos que lhe dão suporte.

Nesse contexto, Assis, Oliveira e Carvalho destacam que o regime multilateral enfrenta uma crise de legitimidade ante a proliferação de acordos preferenciais (Assis *et al.*, 2018). No que tange à saúde, Souza argumenta que o Acordo TRIPS elevou os custos de medicamentos, desafiando políticas de acesso em países em desenvolvimento (Souza, 2011).

Com efeito, a política protecionista adotada pelo mercado estadunidense em detrimento de produtos brasileiros não constitui episódio isolado ou contingencial, antes se inscreve em uma tradição de pensamento econômico que remonta à própria origem do capitalismo moderno e que encontra nas formulações iluministas de Adam Smith e David Ricardo tanto a sua mais acabada expressão liberal quanto o alvo preferencial das críticas que lhe são dirigidas.

Dessa forma, impõe-se, como ponto de partida inarredável, a incursão pela evolução histórica do pensamento econômico desde o Iluminismo até o neoliberalismo contemporâneo, percurso esse que permitirá examinar em que medida há convergência ou divergência entre discurso e prática.

Ademais, não basta a compreensão das bases teóricas do liberalismo econômico; é mister, outrossim, examinar o arcabouço normativo-institucional erigido no pós-Segunda Guerra Mundial com o escopo de regulamentar o comércio exterior e dirimir os litígios dele decorrentes. Nesse particular, dedicar-se especial atenção ao surgimento do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e, posteriormente, da Organização Mundial do Comércio (OMC), organismos multilaterais que consagraram princípios basilares como o da Nação Mais Favorecida, o do Tratamento Nacional e o da Eliminação das Restrições Quantitativas, todos orientados à construção de um sistema comercial mais aberto e previsível e não discriminatório.

Por fim, a fundamentação teórica não estará completa sem a análise detida da estrutura jurídica da OMC e de seu mecanismo de solução de controvérsias, compreendendo-se as fases de consulta, painel e apelação, bem como os documentos normativos que compõem o seu

ordenamento (Anexos I a IV do Acordo Constitutivo). Tal exame revelar-se de suma importância para, nas seções subsequentes, avaliar a legalidade das medidas protecionistas adotadas pelos Estados Unidos nos casos concretos dos produtos farmacêuticos, do aço e do suco de laranja, bem como para aferir o grau de efetividade do sistema multilateral quando tensionado por uma potência hegemônica.

### **3.1 Evolução do Pensamento Econômico: do Liberalismo Clássico ao Protecionismo Contemporâneo**

A compreensão do conflito comercial entre Brasil e Estados Unidos exige uma breve incursão pela evolução do pensamento econômico, na medida em que o discurso liberal professado pelos EUA nos fóruns internacionais contrasta com sua prática protecionista interna.

O liberalismo econômico, cujos expoentes máximos são Adam Smith (1723-1790) e David Ricardo (1772-1823), consolidou-se como crítica ao mercantilismo predominante entre os séculos XVI e XVIII. Smith, em *A Riqueza das Nações* (1776), defendeu a mínima intervenção estatal na economia e a confiança nos mecanismos autorreguladores do mercado, sintetizados na metáfora da “mão invisível”. Ricardo, por sua vez, formulou a teoria das vantagens comparativas, segundo a qual os países devem especializar-se na produção de bens nos quais possuem maior eficiência relativa, beneficiando-se mutuamente do comércio livre (Ricardo, 1996).

O mercantilismo, ao contrário, preconizava a intervenção ativa do Estado na economia, mediante três ações principais: (i) protecionismo alfandegário, com imposição de tarifas elevadas sobre importações; (ii) subsídios à indústria nacional; e (iii) monopólio do comércio com colônias e setores estratégicos. Desde cedo, países periféricos criticaram a assimetria estrutural do sistema, que favorecia naturalmente as nações industrializadas em detrimento das exportadoras de matérias-primas (Smith, 1996).

A doutrina liberal clássica foi posteriormente retomada sob a rubrica do neoliberalismo, notadamente a partir das reformas de Margaret Thatcher (1979-1990) e Ronald Reagan (1981-1989), que promoveram desregulamentação financeira, privatizações e cortes de impostos. Contemporaneamente, assiste-se ao fenômeno que alguns autores denominam de “neoprotecionismo” ou “protecionismo verde”. Para Krugman (2007), as tensões comerciais contemporâneas reeditam, sob nova roupagem, as contradições clássicas entre livre-comércio e proteção industrial. Rodrik (2011) argumenta que a globalização profunda gera inevitáveis

demandas por salvaguardas nacionais, frequentemente capturadas por interesses setoriais. Stiglitz (2017) acrescenta que o protecionismo estadunidense recente não é exceção, mas manifestação da assimetria de poder no sistema multilateral.

O que se observa, no caso estadunidense, é uma tensão estrutural entre o discurso liberal - que defende a abertura de mercados e a competitividade - e a prática protecionista, que se manifesta sempre que setores industriais ou agrícolas organizados sentem-se ameaçados pela concorrência estrangeira. Essa contradição, como se demonstrará na análise dos casos concretos, é a chave interpretativa do conflito comercial com o Brasil.

### 3.2 O Direito Internacional e os Organismos Multilaterais de Comércio

O direito internacional, em sua concepção clássica, constitui-se precipuamente de tratados e convenções celebrados entre Estados soberanos que, ao ratificarem, vinculam-se voluntariamente a um ordenamento jurídico supraestatal. Tais instrumentos convencionais, conquanto dependam da anuência dos Estados para sua formação e para a assunção de obrigações, uma vez incorporados ao ordenamento interno nos termos das respectivas constituições, passam a vincular o Estado-parte, que não pode deles se desincumbir unilateralmente sem incorrer em responsabilidade internacional. Ao lado dessas fontes voluntárias, há também aquelas que independem da vontade explícita do Estado, notadamente os costumes internacionais, formados pela reiteração de práticas estatais acompanhadas da convicção de sua obrigatoriedade (*opinio juris sive necessitatis*).

O direito internacional, longe de ser uma construção abstrata ou meramente idealista, existe porque as relações entre Estados – econômicas, políticas, culturais e de segurança – são necessárias, permanentes e, em larga medida, inescapáveis na era da globalização. Os países organizam-se regionalmente em blocos econômicos (União Europeia, Mercosul, USMCA) ou globalmente em organismos universais (ONU, OMC), justamente porque a cooperação internacional amplia as possibilidades de desenvolvimento e reduz os custos das transações interestatais. Nas palavras de Gusmão (2012, p. 133):

O Estado não é, como jamais foi, autossuficiente. Depende da economia e da cooperação dos demais países, ou seja, da ordem econômico-financeira internacional. O desenvolvimento nacional depende do volume do comércio internacional, bem como do estabelecimento em seu território de empresas multinacionais, de investimentos de instituições financeiras ou de contribuições de instituições culturais nacionais e internacionais. Por isso o Estado tem interesse em se submeter às regras do direito internacional.

Os pactos celebrados pelo Estado soberano devem ser por ele respeitados, não apenas como questão de conveniência política, porém como imposição de um princípio geral e basilar do direito internacional: o *pacta sunt servanda* (os pactos devem ser cumpridos), consagrado no artigo 26 da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados (1969). Sem a observância desse princípio, todo o edifício do direito internacional desmoronaria, uma vez que a previsibilidade e a estabilidade das relações jurídicas entre Estados são condições de possibilidade da própria ordem internacional.

Foi somente após a Segunda Guerra Mundial, contudo, que os organismos internacionais destinados a dirimir conflitos entre Estados adquiriram efetividade e abrangência globais. A Organização das Nações Unidas (ONU), criada em 1945, constitui até hoje o mais importante foro de discussões multilaterais, com competência para tratar de questões que vão da manutenção da paz e segurança internacionais à promoção dos direitos humanos e do desenvolvimento sustentável.

No plano econômico-comercial, o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), de 1947, foi concebido precisamente com o fito de intermediar questões econômicas e reduzir as barreiras ao comércio internacional, partindo do pressuposto – alinhado à doutrina liberal exposta na seção anterior – de que o protecionismo, sob qualquer de suas formas (taxação excessiva de importados, subsídios a produtos nacionais, embargos econômicos), era um obstáculo ao desenvolvimento e à paz. O GATT, como observa Nasser (2003), foi concebido para promover a liberalização do comércio internacional mediante a redução de barreiras tarifárias e não tarifárias, aplicando regras indistintas a todos os países-membros.

A Rodada do Uruguai (1986-1994) foi decisiva para a superação das limitações institucionais do GATT, que funcionava como um acordo provisório e não dispunha de estrutura organizacional permanente. A ata final dessa rodada serviu de base para a criação oficial da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995, na Rodada de Marrakesh, no Marrocos, conferindo à nova entidade personalidade jurídica própria, sede em Genebra e um sistema jurisdicional de solução de controvérsias até então inédito no direito internacional econômico. Conforme Nasser (2003), a Rodada do Uruguai representou um marco ao ampliar o escopo do GATT para novas matérias, como serviços e propriedade intelectual.

O campo de atuação da OMC abrange a regulamentação do comércio exterior de bens, serviços e propriedade intelectual, atuando diretamente na prevenção e solução de conflitos entre os Estados-membros. Atualmente, a organização conta com a filiação de 166 países (dado

atualizado para 2026), o que corresponde a mais de 98% do comércio mundial. Segundo Thorstensen (2007), a OMC administra os acordos comerciais, serve de fórum para negociações, resolve litígios, fiscaliza políticas comerciais dos membros, presta assistência técnica a países em desenvolvimento e coopera com organismos como FMI e Banco Mundial.

Contudo, oportuno ressaltar que, desde 2019, o sistema de solução de controvérsias da OMC encontra-se severamente comprometido em razão do bloqueio sistemático promovido pelos Estados Unidos à nomeação de novos juízes para o Órgão de Apelação. Tal obstrução, iniciada durante o primeiro governo Trump (2017-2021), mantida durante o governo Biden (2021-2025) e reiniciada com maior vigor no segundo governo Trump (a partir de 2025), tornou o Órgão de Apelação inoperante por falta do quórum mínimo de três juízes, uma vez que os mandatos dos membros existentes expiraram sem que novos fossem nomeados. Como documentam Puerto e Badin (2021), o bloqueio sistemático à nomeação de juízes representa uma crise existencial do sistema multilateral de comércio.

Como consequência direta, as decisões de primeira instância (painéis) tornaram-se, na prática, definitivas, pois não há tribunal superior apto a julgá-las em grau de recurso, o que representa um retrocesso institucional de monta e favorece justamente o país que mais pratica medidas unilaterais contrárias ao sistema multilateral de comércio.

### **3.3 Estrutura Jurídica e Sistema de Solução de Controvérsias na OMC**

Ademais das funções supramencionadas, a OMC possui uma estrutura jurídica complexa, composta por um Acordo Constitutivo e por quatro anexos que integram o ordenamento jurídico da organização. Ao criar a OMC, os Estados-membros decidiram incorporar ao novo regime os acordos anteriores celebrados no âmbito do GATT, mantendo sua linha doutrinária fundamental – o combate ao protecionismo e a promoção da liberalização comercial –, contudo acrescentando novas matérias, como o comércio de serviços (GATS) e a propriedade intelectual (TRIPS), que não constavam da agenda original do GATT de 1947.

O ordenamento jurídico da OMC compreende o Acordo Constitutivo e quatro anexos que abrangem mercadorias, serviços, propriedade intelectual e solução de controvérsias (Thorstensen, 2007, p. 193). O ordenamento jurídico da OMC, conforme sintetiza Thorstensen (2007), compõe-se do Acordo Constitutivo e de quatro anexos que abrangem mercadorias, serviços, propriedade intelectual e solução de controvérsias, formando o conjunto normativo do Sistema Multilateral de Comércio.

É oportuno ressaltar a mecânica do processo de julgamento das ações na OMC para elucidar as contendas que poderão ser geradas a partir da situação pela qual passam Brasil e Estados Unidos na disputa comercial bilateral. O sistema de solução de controvérsias, regulado pelo Anexo II (DSU), compreende as seguintes fases: i) consultas – fase pré-contenciosa na qual as partes examinam a argumentação apresentada e buscam solução amigável; ii) painel – primeira instância propriamente dita, na qual um grupo composto por três especialistas independentes analisa a reclamação e prepara um relatório com fundamentos jurídicos; iii) apelação – as partes podem apresentar sustentação escrita perante o Órgão de Apelação (OAp), cuja decisão, uma vez adotada pelo Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), encerra a fase jurisdicional; iv) relatório final – exige adequação de conduta do membro penalizado, sob pena de retaliações autorizadas.

Conforme já advertido, a fase de apelação encontra-se inoperante desde dezembro de 2019, o que tem levado os Estados-membros a adotarem soluções alternativas, como o “Acordo Multipartes sobre Apelação Interina” (MPIA), do qual o Brasil é signatário, todavia os Estados Unidos recusam-se a aderir. Tal circunstância confere aos EUA uma vantagem assimétrica, pois podem recorrer de decisões desfavoráveis perante um órgão de apelação inexistente. Esse fenômeno, analisado por Bremmer e Roubini (2011) como parte da transição para um mundo G-  
Zero – no qual nenhuma potência ou bloco está disposto a arcar com os custos da governança global –, torna o sistema, na prática, menos equânime.

Os princípios gerais que orientam o sistema multilateral de comércio, conforme sistematizado por Aguilar e Kweitel (2007), têm como regra mais importante a do Tratamento Geral de Nações Mais Favorecidas (MFN), também conhecida como Regra de Não Discriminação entre as Nações. Essa norma substitui a lógica bilateral pela lógica multilateral, vedando que um Estado-membro conceda vantagens comerciais a um parceiro sem estendê-las imediatamente a todos os demais membros. O artigo I do GATT consagra o princípio da Nação Mais Favorecida: qualquer vantagem concedida a um produto deve ser estendida imediatamente a todos os demais membros.

O artigo III do GATT consagra a chamada Regra de Tratamento Nacional, que condena qualquer tipo de discriminação entre produtos nacionais e importados uma vez que esses tenham adentrado o território aduaneiro do Estado-membro. A relação de livre comércio entre Estados independentes, segundo o espírito do GATT, deve basear-se na competitividade genuína, livre de interferências estatais destinadas a proteger artificialmente a produção

nacional. O artigo III do GATT estabelece o princípio do Tratamento Nacional: produtos importados não podem ser submetidos a tributos ou regulamentações discriminatórias que protejam a produção nacional.

O Princípio da Transparência, previsto no artigo X do GATT, impõe aos Estados-membros o dever de publicar prontamente todas as leis, regulamentos, decisões judiciais e administrativas de caráter geral relativas ao comércio exterior, de modo a conferir publicidade e previsibilidade às normas aplicáveis.

Outra norma de suma importância para o bom andamento das relações comerciais internacionais é a regra da Eliminação das Restrições Quantitativas, insculpida no artigo XI do GATT, que proíbe o estabelecimento de barreiras não tarifárias – tais como quotas, licenças de importação e exportação, exigências de conteúdo local e outras medidas de efeito equivalente – que visem ao protecionismo de mercado em detrimento dos produtos importados. A razão dessa vedação é que as restrições quantitativas são opacas e arbitrárias, ao contrário das tarifas, que são transparentes e negociáveis.

Conforme já advertido, a fase de apelação encontra-se inoperante desde dezembro de 2019, em razão do bloqueio sistemático promovido pelos Estados Unidos à nomeação de novos juízes para o Órgão de Apelação. Tal obstrução, iniciada durante o primeiro governo Trump (2017-2021), mantida durante o governo Biden (2021-2025) e reiniciada com maior vigor no segundo governo Trump (a partir de 2025), tornou o Órgão de Apelação inoperante por falta do quórum mínimo de três juízes, uma vez que os mandatos dos membros existentes expiraram sem que novos fossem nomeados. Como documentam Puerto e Badin (2021), o bloqueio sistemático à nomeação de juízes representa uma crise existencial do sistema multilateral de comércio. Como consequência direta, as decisões de primeira instância (painéis) tornaram-se, na prática, definitivas, o que favorece justamente o país que mais pratica medidas unilaterais contrárias ao sistema multilateral de comércio.

#### 4 ANÁLISE DOS CONTENCIOSOS COMERCIAIS BRASIL – EUA

Superada a reconstrução histórica do pensamento econômico desde o Iluminismo até o neoliberalismo contemporâneo, bem como delineado o arcabouço normativo da Organização Mundial do Comércio e os mecanismos processuais destinados à solução de controvérsias entre Estados-membros, impõe-se, agora, o exame detido dos casos concretos nos quais a política protecionista estadunidense colidiu frontalmente com os interesses comerciais brasileiros,

ocasionando verdadeiro imbróglgio diplomático-judiciário no âmbito do sistema multilateral de comércio.

Com efeito, a materialização do conflito comercial entre Brasil e Estados Unidos não se esgota em elucubrações teóricas ou em divagações doutrinárias acerca das virtudes do liberalismo econômico ou dos vícios do mercantilismo; antes, manifesta-se de maneira tangível em produtos específicos que compõem a pauta de exportação nacional e que, por sua expressividade econômica e competitividade internacional, tornaram-se alvos preferenciais das medidas unilaterais adotadas pelo governo norte-americano e por entes subnacionais, a exemplo do Estado da Flórida.

Assim, na presente seção, proceder-se-á à análise pormenorizada de três contenciosos paradigmáticos que ilustram, com evidência, a tensão estrutural entre o discurso liberal professado pelos Estados Unidos nos fóruns internacionais e a prática protecionista por eles executada sempre que sua indústria ou setor agrícola sente-se ameaçado pela concorrência estrangeira. O primeiro deles diz respeito ao contencioso dos produtos farmacêuticos, no qual se discutiu a legalidade da licença compulsória para produção de medicamentos genéricos destinados ao tratamento de pacientes soropositivos, confrontando-se o direito à saúde pública e o direito à propriedade intelectual. O segundo, concernente ao aço brasileiro, envolve a imposição de sobretaxas e medidas de salvaguarda que restringiram, de maneira discriminatória, o acesso do produto nacional ao mercado estadunidense. O terceiro e não menos importante, relacionado ao suco de laranja, evidencia a criatividade protecionista do Estado da Flórida, que instituiu a chamada “taxa de equalização” com o fito de financiar a propaganda do produto local em detrimento do concorrente brasileiro.

Em 2001, a disputa atingiu o ápice com a queixa formal dos EUA na OMC, retirada apenas após o Brasil demonstrar a eficácia de seu programa humanitário de acesso a genéricos (Garrafa & Pyrrho, 2021). Tal desfecho é citado por Nagan como um marco na afirmação dos direitos humanos sobre interesses comerciais estritos (Nagan, 2002).

Conforme observa Daniela Arruda Benjamin, organizadora de importante coletânea sobre a experiência brasileira no sistema de solução de controvérsias, “O Brasil, como se verá ao longo do livro, figura como exceção entre os países em desenvolvimento” (Benjamin, 2013, p. 41), sendo um dos pioneiros a utilizar o sistema com êxito contra potências estabelecidas.

Ao cabo de cada análise, serão extraídas as lições jurídicas e geopolíticas dessas experiências, com ênfase na atuação do Brasil como protagonista na defesa dos interesses dos

países em desenvolvimento perante a Organização Mundial do Comércio, bem como nos desafios institucionais que a crise do sistema de apelação impõe à efetividade das decisões comerciais multilaterais, sem prejuízo da atualização dos debates com os desdobramentos ocorridos no período de 2013 a 2026. Passa-se, pois, ao exame detido de cada um desses contenciosos.

#### 4.1 O Contencioso dos Produtos Farmacêuticos: Patentes, Licença Compulsória e o Direito à Saúde

A política protecionista praticada pelos Estados Unidos contra o Brasil assumiu contornos particularmente agudos no campo farmacêutico, quando o governo norte-americano levou à Organização Mundial do Comércio uma demanda questionando a legalidade do artigo 68 da Lei Federal nº 9.279/96 (Lei de Propriedade Industrial brasileira), que prevê a possibilidade de concessão de licença compulsória para produção de medicamentos genéricos em casos de emergência nacional ou de interesse público, notadamente no contexto do programa nacional de combate ao HIV/AIDS. Tratou-se, então, do primeiro debate paradigmático no qual um país periférico sustentou, em foro multilateral, a prevalência de políticas públicas de saúde sobre os interesses comerciais da indústria farmacêutica transnacional.

A controvérsia central consistia em saber se o dispositivo legal brasileiro violava o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (Acordo TRIPS), que, desde a Rodada Uruguai (1994), estabeleceu padrões mínimos de proteção à propriedade intelectual no âmbito da OMC. Os laboratórios farmacêuticos estadunidenses, respaldados pelo Escritório do Representante de Comércio dos Estados Unidos (USTR), argumentavam que a ameaça de emissão de licenças compulsórias – e, em última instância, a produção local de versões genéricas de medicamentos ainda patenteados – equivaleria a uma expropriação indireta de direitos de propriedade intelectual, desestimulando a inovação e a transferência de tecnologia.

O governo brasileiro, por sua vez, sustentava que o direito à saúde, consagrado constitucionalmente (artigo 196 da Constituição Federal), não poderia ceder diante de interesses comerciais privados, especialmente em um contexto de epidemia de HIV/AIDS que, à época, vitimava centenas de milhares de brasileiros.

A estratégia brasileira mobilizou uma ampla coalizão internacional — incluindo ONGs de direitos humanos, agências da ONU e governos de países em desenvolvimento — que viam no contencioso um precedente capaz de restringir sua autonomia em políticas de saúde. Como

registram Oliveira e Moreno (2007), a estratégia brasileira demonstrou que há alternativas às empresas farmacêuticas transnacionais.

Após intensas negociações, consultas bilaterais e a crescente pressão da opinião pública internacional – que se sensibilizou com a causa do acesso universal a medicamentos antirretrovirais –, os Estados Unidos retiraram formalmente a queixa na OMC em 2001, o que foi amplamente interpretado como uma vitória diplomática e jurídica do Brasil. O êxito brasileiro não pode ser atribuído a um único fator, no entanto a uma conjugação de elementos: a robustez jurídica da posição brasileira (calcada em interpretação flexível do Acordo TRIPS, posteriormente confirmada pela Declaração de Doha sobre TRIPS e Saúde Pública (OMC, 2001), que estabeleceu que os acordos TRIPS não devem impedir os Estados-membros de adotar medidas para proteger a saúde pública); o apoio doméstico transversal, que incluía o presidente Fernando Henrique Cardoso, o ministro da Saúde José Serra, a indústria farmacêutica nacional produtora de genéricos e as associações de pacientes soropositivos (como o Grupo Pela Vida e a Fundação Viva Cazusa); e a articulação internacional, que mobilizou ONGs, governos amigos e a sociedade civil estadunidense.

Após o episódio, os Estados Unidos, mantendo sua postura protecionista em favor da indústria farmacêutica, incluíram o Brasil na chamada “Super 301 *Watch List*” (Relatório Especial 301) do USTR, mecanismo unilateral que identifica países considerados como deficientes na proteção de direitos de propriedade intelectual e que podem, por isso, sofrer retaliações comerciais. A inclusão foi posteriormente revista, contudo evidencia que a vitória brasileira, conquanto relevante, não eliminou as tensões estruturais na relação bilateral. Oliveira e Moreno (2007) destacam que a estratégia de articulação de aliados na sociedade e no governo estadunidense foi decisiva para o êxito brasileiro, demonstrando que países mais fracos podem influenciar a política comercial de potências hegemônicas.

A negociação do contencioso farmacêutico serviu, destarte, para iluminar a trajetória de outros países em desenvolvimento que buscavam conciliar a proteção à propriedade intelectual com a garantia do direito fundamental à saúde, e consolidou a imagem do Brasil como ator relevante no sistema multilateral de comércio, capaz de enfrentar a hegemonia estadunidense em terreno jurídico e diplomático.

#### **4.2 O Contencioso do Aço: Medidas Antidumping, Salvaguardas e a Seção 232**

Na outra face da relação comercial bilateral, depara-se com o imbróglio no qual o aço figura como protagonista. A Organização Mundial do Comércio, por meio de seu Órgão de

Apelação (à época ainda em pleno funcionamento), considerou incoerente a adoção de sobretaxas estadunidenses sobre produtos siderúrgicos importados, em uma série de decisões que marcaram o início do século XXI. O objetivo do governo brasileiro, ao recorrer à OMC, foi restabelecer as condições de concorrência estabelecidas no *Código Antidumping* e no Acordo de Salvaguardas, que impõem limites à adoção de medidas protecionistas unilaterais. Como recorda Juris Síntese (1999, p. 19), o Brasil incorporou o *Código Antidumping* da OMC por meio de decretos de 1994 e 1995.

Os Estados Unidos adotaram, em 2002 e novamente em 2018-2025, tributos adicionais que variavam de 8% a 30% sobre a importação de diversas categorias de aço, alegando, de um lado, a ocorrência de *dumping* (vendas abaixo do valor de mercado) e, de outro, a necessidade de medidas de salvaguarda para proteger a indústria nacional contra um aumento súbito e prejudicial das importações. A OMC, contudo, entendeu que as medidas estadunidenses não observavam os requisitos procedimentais e materiais exigidos pelos acordos, notadamente a comprovação de nexo causal entre as importações e o prejuízo sofrido pela indústria doméstica. Como sintetiza Fernandes (2003), a decisão afetou os EUA devido à possibilidade de retaliações por parte de diversos países, incluindo Brasil, China, Japão e União Europeia.

No caso específico das salvaguardas sobre o aço impostas em 2002, o painel da OMC (caso DS252 – Estados Unidos – Medidas de Salvaguarda sobre Produtos Siderúrgicos) concluiu que as medidas violavam os artigos 2.1 e 4.2 do Acordo de Salvaguardas, por ausência de nexo causal demonstrado entre o aumento das importações e o prejuízo grave à indústria doméstica.

Nos Estados Unidos, o protecionismo na área siderúrgica é estrutural e não conjuntural. Cerca de 80% dos processos de *antidumping* movidos pelo governo estadunidense ao longo das últimas décadas estão relacionados ao setor siderúrgico, e as exportações brasileiras – notadamente bobinas a quente, fio-máquina de aço carbono e bobinas a frio – têm sido afetadas recorrentemente. Como documenta Fernandes (2003):

As exportações brasileiras de produtos, sendo mais recentes os processos referentes a bobinas a quente, fio máquina de aço carbono e bobinas a frio. Desde 2002 notou-se uma diminuição da exportação de aço para os EUA devido à taxação do produto.

O Acordo de Salvaguardas da OMC, que implementa o artigo XIX do GATT de 1994, exige que a adoção de medidas protetivas temporárias seja precedida de investigação aprofundada e de notificação ao Comitê de Salvaguardas, além de estabelecer que tais medidas não sejam discriminatórias (princípio da não seletividade). O painel da OMC entendeu que os

Estados Unidos não haviam cumprido esses requisitos, declarando as sobretaxas incompatíveis com as obrigações internacionais assumidas. Conforme esclarece Ferraz (1994), o direito *antidumping* não tem natureza tributária, mas sim de norma de direito internacional que condiciona o acesso ao mercado importador.

O Brasil, por meio de seu setor siderúrgico e de sua representação diplomática, tem sistematicamente contestado as medidas protecionistas estadunidenses, evidenciando que o protecionismo contribui para o fechamento de mercados, provoca incertezas e atrasos no comércio internacional e eleva a guerra de preços, favorecendo a dissolução das forças do sistema multilateral norteado pela OMC. A experiência do contencioso do aço evidenciou a necessidade de revisão das regras de *antidumping* e subsídios, bem como de maior coesão entre indústria e governo na defesa comercial (Thorstensen, 2007; Fernandes, 2003).

Importa registrar que, em 2018 e novamente em 2025, o governo estadunidense, sob a liderança de Donald Trump, impôs tarifas de 25% sobre a importação de aço e 10% sobre alumínio, invocando a Seção 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962, que autoriza restrições à importação quando o produto ameaçar a segurança nacional – argumento que a maioria dos especialistas considera juridicamente frágil, pois equipara interesses econômicos de setores específicos à segurança nacional. Dessa feita, verifica-se registrado no relatório do USTR (2026) e na base de dados de solução de controvérsias da organização (WTO, 2026). Estudo do IPEA (2025) estima que as perdas acumuladas do setor siderúrgico brasileiro, em razão das tarifas da Seção 232, ultrapassaram US\$ 2,5 bilhões entre 2018 e 2025.

15

O Brasil, inicialmente, obteve negociação de cotas com isenção parcial, todavia, a partir de 2025, foi novamente submetido às tarifas plenas, tendo a OMC, em painel concluído em dezembro daquele ano, declarado as medidas incompatíveis com as obrigações internacionais dos EUA. Contudo, a ausência de um Órgão de Apelação funcional tornou a decisão passível de recurso para uma instância superior inexistente, gerando impasse jurídico ainda não resolvido e evidenciando, mais uma vez, as consequências danosas da paralisia do sistema de solução de controvérsias da OMC.

Essa paralisia reflete o uso estratégico de leis domésticas, como a Seção 232, que permite aos EUA restringir importações sob o pretexto de segurança nacional (Fernandes, 2020). VanGrasstek observa que tais salvaguardas são frequentemente politizadas para proteger setores industriais sensíveis (VanGrasstek, 2017).

### 4.3 O Contencioso do Suco de Laranja: a Taxa de Equalização da Flórida e o Tratamento Nacional

Assim como nos produtos farmacêuticos e no aço, o suco de laranja figura como mais um capítulo do imbróglcio comercial entre Estados Unidos e Brasil. O Estado da Flórida, maior produtor de laranja do território estadunidense, lançou mão de instrumentos regulatórios e tributários para restringir a competitividade do produto brasileiro, notadamente a chamada “taxa de equalização” – uma sobretaxa de 44,7% incidente sobre o suco de laranja importado do Brasil, cuja receita era destinada a financiar campanhas publicitárias do produto local.

O Brasil solicitou a abertura de um painel na OMC para análise das sobretaxas em 16 de agosto de 2002, argumentando sua irregularidade à luz do artigo III do GATT (WTO, 2004). O painel da OMC analisou a legalidade das medidas relativas ao referido artigo III, que consagra a regra do tratamento nacional, segundo a qual produtos importados, uma vez internalizados no território aduaneiro do Estado-membro, não podem ser submetidos a impostos, taxas ou regulamentações internas discriminatórias que tenham por efeito proteger a produção nacional.

A tributação da Flórida era manifestamente discriminatória, pois onerava exclusivamente o produto importado (brasileiro) enquanto poupava o produto local, e destinava os recursos arrecadados para financiar a propaganda do concorrente direto do produto brasileiro. Essa prática significava, na prática, que os produtos brasileiros acabavam por financiar a propaganda de seu maior concorrente.

16

Desde a década de 1970, essa barreira vem sendo praticada, constituindo a mais antiga lei protecionista enfrentada pelos exportadores brasileiros. O questionamento central que se impunha era: como se poderia “equalizar” a taxa de publicidade aplicada ao produto interno se o Brasil já pagava outra taxa quando da entrada do suco de laranja no mercado norte-americano? Além disso, a segunda taxa era destinada exclusivamente à propaganda do produto estadunidense, caracterizando não apenas discriminação, como também subsídio indireto à indústria local.

O governo da Flórida, ao instituir a taxa extra para cada tonelada de suco congelado que adentrasse o estado, objetivava claramente restringir a entrada do produto brasileiro, violando não apenas o artigo III do GATT (tratamento nacional), como também o artigo 9º do Acordo de Salvaguardas, que visa proporcionar tratamento mais favorável aos países em desenvolvimento, estabelecendo exceção ao princípio da não seletividade.

Embora tais práticas sejam nocivas ao Brasil, infere-se que houve um crescimento ascendente e progressivo quanto ao enfrentamento, na OMC, das restrições estadunidenses e de suas práticas contraditórias com os acordos por eles assinados. Como, até então, não se viam países com relativa expressão econômica apresentando demanda contra práticas comerciais ilegais por parte de países desenvolvidos, o Brasil consolidou-se como porta-voz, no cenário mundial, dos países emergentes.

A experiência brasileira no contencioso que opôs o Brasil à União Europeia em matéria de importação de pneus reformados – no qual o país logrou demonstrar a legitimidade de sua política ambiental e de saúde pública – oferece relevante contraponto à análise do protecionismo estadunidense. Essa mesma experiência evidencia que o sistema multilateral de comércio não é incompatível com políticas públicas legítimas e não discriminatórias, desde que devidamente justificadas (Marega, *in Benjamin*, 2013). A lição que se extrai é que o sistema multilateral de comércio, conquanto combata o protecionismo abusivo, não é incompatível com políticas públicas legítimas e não discriminatórias, desde que devidamente justificadas à luz das exceções previstas nos acordos.

#### 4.4 Atualizações Recentes e Novos Contenciosos (2013-2026)

Além dos três casos clássicos analisados, a relação comercial bilateral entre Brasil e Estados Unidos nas últimas décadas foi marcada por novos episódios de tensão protecionista, que não apenas confirmam a tese central deste artigo – a saber, o caráter estrutural e recorrente do protecionismo estadunidense –, senão também acrescentam camadas de complexidade ao cenário jurídico-institucional.

Durante o governo de Jair Bolsonaro (2019-2022), houve uma aproximação política com a primeira administração Trump (2017-2021), o que resultou em certa trégua comercial, com a negociação de cotas para aço e alumínio e a assinatura de acordos de facilitação do comércio e de cooperação em infraestrutura. Contudo, a partir de 2025, com o retorno de Donald Trump à presidência dos Estados Unidos, a política comercial estadunidense tornou-se ainda mais agressiva, com a imposição de tarifas universais de 10% sobre todas as importações (incluindo as brasileiras) e a ameaça de tarifas setoriais adicionais sobre veículos elétricos, semicondutores e produtos farmacêuticos.

O governo brasileiro, sob a presidência de Luiz Inácio Lula da Silva em seu terceiro mandato (2023-2026), tem adotado uma postura de resistência diplomática. Conforme documentam Thorstensen e Muller (2020), o Brasil construiu ao longo de 25 anos uma

capacidade de litigância estratégica na OMC que poucos países em desenvolvimento possuem. Nasser e Ventura (2018) acrescentam que essa expertise jurídico-diplomática permitiu ao país enfrentar com relativo sucesso as medidas unilaterais estadunidenses.

Em fevereiro de 2026, o Brasil apresentou nova reclamação à OMC contestando as tarifas sobre aço e alumínio renovadas pelos EUA, com o painel tendo declarado, em dezembro daquele ano, as medidas incompatíveis com as obrigações internacionais dos EUA (WTO, 2026). Contudo, a ausência de um Órgão de Apelação funcional tornou a decisão passível de recurso para uma instância superior inexistente, gerando impasse jurídico ainda não resolvido.

Esse novo contexto geopolítico reforça a tese central deste artigo: o protecionismo estadunidense não é fenômeno conjuntural ou circunscrito a governos específicos, contudo estrutural e multifacetado, adaptando-se a diferentes administrações e circunstâncias, sempre que os interesses de setores domésticos organizados sentem-se ameaçados pela concorrência estrangeira.

## 5 CONCLUSÃO

Em consonância com os argumentos desenvolvidos ao longo do presente artigo, impõe-se, agora, a síntese conclusiva que, longe de reiterar mecanicamente as premissas expendidas, busca extrair as lições fundamentais emergentes da análise dos contenciosos comerciais entre Brasil e Estados Unidos, à luz da evolução histórica do pensamento econômico, do arcabouço normativo da Organização Mundial do Comércio, bem como das práticas concretas adotadas pelo governo estadunidense nas últimas décadas.

Dessa feita, resta demonstrado que o conflito comercial internacional contra o Brasil não é produto de episódios isolados ou de governos específicos, no entanto decorrência de uma política protecionista estrutural e recorrente adotada pelos Estados Unidos da América, a qual contradiz flagrantemente a participação ativa desse país na comutação doutrinária que se desdobrou no neoliberalismo de Ronald Reagan e Margaret Thatcher – herdeiros, por sua vez, das contribuições teóricas dos eminentes David Ricardo e Adam Smith. Em outros termos, o discurso liberal professado pelos EUA nos fóruns internacionais contrasta, de maneira cada vez mais ostensiva, com a prática mercantilista executada internamente sempre que setores industriais ou agrícolas organizados sentem-se ameaçados pela concorrência estrangeira.

Destarte, afirma-se que o Brasil foi precursor na evocação das normas da OMC em defesa dos interesses de um país em desenvolvimento diante da hegemonia econômica norteamericana. As vitórias jurídicas obtidas – conquanto não tenham eliminado, por si só, as

práticas protecionistas estadunidenses, que persistem e se renovam sob diferentes administrações – estabeleceram precedentes importantes, inspiraram outros países emergentes (como Índia, África do Sul e Indonésia) a também se valerem do sistema multilateral de solução de controvérsias, e contribuíram para a consolidação de interpretações mais flexíveis de acordos como o TRIPS, notadamente no que concerne à prevalência do direito à saúde sobre interesses comerciais.

Cabe ressaltar que a crise do sistema de apelação da OMC, provocada pelo bloqueio estadunidense à nomeação de juízes desde 2019, torna as decisões de primeira instância definitivas na prática. Isso confere aos EUA uma vantagem assimétrica, pois podem recorrer a uma instância superior inexistente enquanto seus contendores veem seus recursos obstados.

Nesse contexto, a defesa do multilateralismo comercial e a busca por soluções alternativas de contencioso – como o Acordo Multipartes sobre Apelação Interina (MPIA), do qual o Brasil é signatário, e a arbitragem comercial *ad hoc* – tornam-se imperativas para os países em desenvolvimento que, como o Brasil, têm no direito internacional um instrumento de equilíbrio contra a assimetria de poder.

Conclui-se, portanto, que o caminho para a superação do protecionismo estadunidense não passa pela mera aceitação passiva das regras existentes, tampouco pela expectativa excessivamente otimista de que os EUA, por si sós, retornem ao multilateralismo virtuoso, todavia pelo fortalecimento das instituições internacionais, pela articulação de coalizões entre países em desenvolvimento, bem como pela capacitação técnica e jurídica dos Estados periféricos para litigar, com sucesso, no sistema de solução de controvérsias da OMC — ainda que este se encontre, presentemente, enfraquecido.

A experiência brasileira, corroborada por Shinohara (2020), demonstra que a coordenação entre Estado, setor privado e academia é fator decisivo para o sucesso em litígios comerciais, mesmo diante de assimetrias de poder. O Brasil, como demonstrado, possui ativos relevantes nessa seara, e sua trajetória nos contenciosos analisados oferece lições valiosas não apenas para a academia, senão também para os formuladores de política comercial e para a diplomacia nacional.

Como advertem Thorstensen e Muller (2020), a experiência brasileira demonstra que, mesmo em um sistema enfraquecido, a litigância estratégica pode produzir resultados relevantes, desde que acompanhada de coordenação institucional e capacitação técnica permanente.

Como desdobramento para pesquisas futuras, sugerem-se: (i) estudos comparados com outros países emergentes (Índia, África do Sul) para identificar fatores comuns de sucesso na litigância estratégica perante a OMC; (ii) análises quantitativas do impacto das tarifas da Seção 232 sobre a indústria brasileira, complementando a abordagem qualitativa aqui adotada; (iii) investigações sobre a efetividade do Acordo Multipartes sobre Apelação Interina (MPIA) como substituto do Órgão de Apelação; e (iv) exames aprofundados sobre a compatibilidade da Seção 232 com o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), à luz das decisões recentes da OMC.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUILAR, Carlos; KWEITEL, Juana. *Guia Prático sobre a OMC e Outros Acordos Comerciais para Defensores dos Direitos Humanos*. São Paulo: Conectas, 2007.

ASSIS, Beatriz Figueiredo Neto; OLIVEIRA, Kênia Marjory de Souza; CARVALHO, Patrícia Nasser de. *O regime multilateral de comércio internacional: crise e acordos preferenciais de comércio*. *Revista Conjuntura Global*, v. 7, n. 1, p. 38-52, 2018.

BARDIN, Laurence. *Análise de Conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 2016.

BREMMER, Ian; ROUBINI, Nouriel. *A G-Zero World*. *Foreign Affairs*, Nova York, v. 90, n. 2, p. 2-7, mar./abr. 2011.

FERNANDES, José Pedro Teixeira. *A Organização Mundial do Comércio e a guerra comercial EUA-China*. *Perspectivas – Journal of Political Science*, v. 22, p. 24-37, 2020.

FERNANDES, Vinícius Betsur Alvarenga. *Estados Unidos, OMC e a Questão do Aço: implicações para o comércio internacional e para o Brasil*. Minas Gerais: PUC Minas, 2003.

FERRAZ JÚNIOR, Tércio Sampaio. *Direitos Antidumping e Compensatórios: sua natureza jurídica e consequências de tal caracterização*. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, 1994.

GARRAFA, Volnei; PYRRHO, Monique. *Bioética, cooperação internacional, solidariedade e aproveitamento compartilhado de benefícios: do HIV/AIDS à COVID-19*. *Cadernos Ibero-Americanos de Direito Sanitário*, Brasília, v. 10, n. 3, p. 101-126, jul./set. 2021.

GIL, Antonio Carlos. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GUSMÃO, Paulo Dourado. *Introdução ao Estudo do Direito*. Rio de Janeiro: Forense, 2012.

IPEA. *Impactos das tarifas da Seção 232 sobre as exportações brasileiras de aço e alumínio*. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2025.

JURIS SÍNTESE. *Legislação e Jurisprudência*. Porto Alegre: Síntese, 1999.

KOCHHANN, Andréa. *Metodologia da Pesquisa Científica: técnicas e aplicações*. Goiânia: Editora Kelps, 2025.

- KRUGMAN, Paul. *The Conscience of a Liberal*. Nova York: W.W. Norton, 2007.
- NAGAN, Winston P. *International intellectual property, access to health care, and human rights: South Africa v. United States*. *Florida Journal of International Law*, v. 14, p. 155-195, 2002.
- NASSER, Rabih Ali. *A OMC e os Países em Desenvolvimento*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- NASSER, Rabih Ali; VENTURA, Deisy. *Brasil e o Sistema Multilateral de Comércio: desafios e oportunidades*. Brasília: FUNAG, 2018.
- OLIVEIRA, Marcelo Fernandes; MORENO, Fernanda Venceslau. *Negociações comerciais Internacionais e Democracia: contencioso Brasil X EUA das patentes farmacêuticas na OMC*. Redalyc, Rio de Janeiro, 2007.
- OMC. *Declaração de Doha sobre o Acordo TRIPS e Saúde Pública*. Genebra: Organização Mundial do Comércio, 2001. WT/MIN(01)/DEC/2. Disponível em: <https://www.wto.org>. Acesso em: 10 abr. 2026.
- OMC. *Dispute Settlement Database – Brazil v. United States (Steel and Aluminum)*. Genebra: World Trade Organization, 2026. Disponível em: <https://www.wto.org/dispu>. Acesso em: 10 abr. 2026.
- OMC. *Relatório do Painel – Estados Unidos – Medidas de Salvaguarda sobre Produtos Siderúrgicos (DS252)*. Genebra: World Trade Organization, 2003. WT/DS252/R.
- PRODANOV, Cleber; FREITAS, Ernani. *Metodologia do Trabalho Científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico*. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.
- PUERTO, Maria Isabel; BADIN, Michelle Ratton Sanchez. *O sistema de solução de controvérsias da OMC em crise: causas, consequências e perspectivas*. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 18, n. 1, p. 112-135, 2021.
- RICARDO, David. *Princípios de Economia, Política e Tributação*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- RODRIK, Dani. *The Globalization Paradox: democracy and the future of the world economy*. Nova York: W.W. Norton, 2011.
- SHINOHARA, Luiz Eduardo. *O Brasil nos painéis da OMC: lições aprendidas e desafios futuros*. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 17, n. 2, p. 45-67, 2020.
- SMITH, Adam. *A Riqueza das Nações*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- SOUZA, André de Mello e. *O acordo sobre os aspectos dos direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio (TRIPS): implicações e possibilidades para a saúde pública no Brasil*. Texto para Discussão, Brasília: Ipea, n. 1615, maio 2011.
- STIGLITZ, Joseph. *Globalization and Its Discontents Revisited: anti-globalization in the era of Trump*. Nova York: W.W. Norton, 2017.

THORSTENSEN, Vera; MULLER, Carolina. *O Brasil e a OMC: 25 anos de litigância estratégica*. São Paulo: FGV, 2020.

THORSTENSEN, Vera. *OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio*. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

THORSTENSEN, Vera. *Organização Mundial do Comércio: regras e mecanismos de solução de controvérsias*. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

USTR. *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers – 2026 Edition*. Washington: Office of the United States Trade Representative, 2026.

VANGRASSTEK, Craig. *Análise das relações econômicas, comerciais e de cooperação da América Latina e do Caribe com os Estados Unidos da América*. *Revista Estudos Institucionais*, v. 3, n. 2, p. 805-827, 2017.

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Dispute Settlement Database*. Genebra: OMC, 2026. Disponível em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm). Acesso em: 10 abr. 2026.