

COMÉRCIO  
INTERNACIONAL  
EM FOCO 2020 | 2021

Copyright © 2022, BMJ Consultores Associados

**Capa**

Marcelo Breder

marcelo.breder@bmj.com.br | (61) 99906-2235

**Projeto gráfico e diagramação**

STUDIO S · Diagramação e Arte Visual

studios@studios.com.br | (48) 3025-3070

Impresso no Brasil

B111c Comércio internacional em foco 2020 – 2021 / BMJ Consultores Associados.— Florianópolis: Editora Secco, 2022.  
224 p. : il.

Inclui bibliografias

ISBN: 978-65-992661-9-5

1. Comércio internacional. I. Título.

CDU: 382

Catálogo na publicação por Kátia Rebello – CRB/14-609

**2022**

Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida ou transmitida por qualquer forma e/ou quaisquer meios (eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópias e gravação) ou arquivada em qualquer sistema ou banco de dados sem permissão escrita dos autores. A violação dos direitos autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e punido pelo artigo 184 do Código Penal.

**BMJ Consultores Associados**

SHIS QI 25 Cj 12 Casa 15 – Brasília (DF)  
CEP: 71660-320 – Tel.: +55 (61) 3223-2700

## Sumário

PREFÁCIO .....	9
INTRODUÇÃO .....	11
<b>A saída do Reino Unido da União Europeia e as oportunidades comerciais para o agronegócio brasileiro</b> <i>Diego Fernandes Alfieri, Josemar Franco Pessoa Júnior e Monica Rodriguez Hinojosa.....</i>	15
<b>Boas práticas regulatórias para o comércio internacional: o setor de tecnologia médica no contexto da covid-19</b> <i>Christiane Aquino, Renata Amaral e Steven Bipes .....</i>	35
<b>Reforma Tributária e tributação do comércio internacional</b> <i>Alexandre Guilherme Guimarães de Andrade, Ana Clarissa Masuko e Livia Pimentel Garcia .....</i>	55
<b>A paradiplomacia em tempos de Covid-19: a atuação dos governos dos estados do Maranhão, Rio de Janeiro e São Paulo durante a primeira onda da pandemia (março – novembro de 2020)</b> <i>Gabriel Caminada de Toledo, Nicholas Borges e Raquel Maria de Almeida Rocha.....</i>	89
<b>Arbitragem como substituto provisório do órgão de apelação da OMC</b> <i>Celso Henrique Cadete de Figueiredo e José Augusto Fontoura Costa .....</i>	115
<b>Adidos de Comércio, Indústria e Serviços</b> <i>José Luiz Pimenta, Leandro Barcelos e Wagner Parente .....</i>	139
<b>A busca pela definição de empresa estatal nos acordos da OMC</b> <i>Amanda Athayde, Henrique Monteiro e Júlia Marssola .....</i>	157
<b>O Brasil e os incentivos para a padronização alfandegária e de procedimentos no comércio internacional</b> <i>Eiiti Sato e Geovana Pessoa .....</i>	181
<b>Energia solar fotovoltaica no Brasil: o papel da coordenação entre políticas de comércio exterior e de financiamento</b> <i>Leon Norcking Rangel, Monica Banegas Williams e Rodrigo Sauaia .....</i>	201

# A busca pela definição de empresa estatal nos acordos da OMC

*Amanda Athayde<sup>1</sup>*

*Henrique Monteiro<sup>2</sup>*

*Júlia Marssola<sup>3</sup>*

## Resumo

A crescente participação das empresas estatais nas trocas comerciais e nas cadeias globais de valor traz ao debate a necessidade de regulamentar as atividades desempenhadas por tais empresas no comércio internacional. O presente artigo busca, então, identificar o conceito de empresa estatal nos acordos da OMC. Para tanto, foram analisadas as menções a empresas estatais no Acordo GATT 1994, nos anexos do Acordo de Marrakesh e no Protocolo de Acesso da China. A partir da análise, conclui-se que essas normativas da OMC ainda não são claras em relação ao tema, dificultando o cumprimento e monitoramento das obrigações dos membros em relação às regulamentações existentes para empresas estatais.

**Palavras-chave:** empresas estatais; OMC; definição; comércio internacional.

- 1 Amanda Athayde é professora Doutora Adjunta de Direito Empresarial na UnB e de Direito Econômico e da Concorrência IDP. Doutora em Direito Comercial pela USP, bacharela em Direito pela UFGM e em Administração de Empresas com habilitação em Comércio Exterior pela UNA. Ex-aluna da Université Paris I – Panthéon Sorbonne. É autora de dois livros e de diversos artigos acadêmicos e de capítulos de livros na área de Direito Empresarial, Direito da Concorrência, Direito Econômico, Comércio Internacional, Acordos de Leniência e Defesa Comercial. Servidora pública de carreira do executivo federal, analista de Comércio Exterior, tendo atuado na negociação de acordos internacionais para cooperação e facilitação de investimentos (ACFIs). De 2013 a 2017, foi cedida para atuar como chefe de Gabinete da Superintendência-Geral do Cade e coordenadora do Programa de Leniência Antitruste. Em 2017, foi cedida para atuar como chefe de Gabinete do Ofício do MPF junto ao Cade. Em 2019, tornou-se subsecretária de Defesa Comercial e Interesse Público (SDCOM) da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério da Economia. Co-fundadora da rede Women in Antitrust (WIA).
- 2 Henrique Monteiro é bacharel em Direito pela Universidade de Brasília, com passagem pela Universidad Carlos III de Madrid, e atua nas áreas de Direito Econômico, Internacional e Constitucional. Trabalhou como consultor de Comércio Internacional na BMJ Consultores Associados e atualmente é assessor técnico da Secretaria Nacional do Consumidor.
- 3 Mestra em Direito Internacional Econômico pela Université Panthéon Sorbonne – Paris 1 e bacharela em Direito pela UnB, Júlia foi aluna especial do Mestrado em Direito da UnB e estudou Direito Europeu na Université Sorbonne Nouvelle – Paris 3. É advogada e atua em Direito do Comércio Internacional e em Direito da Concorrência. Foi consultora de Comércio Internacional da BMJ Consultores Associados entre 2018 e 2019. É diretora acadêmica da rede Women in Antitrust e membra do Women Inside Trade. Pesquisa e atua nas áreas de Comércio Internacional, Investimentos e Direito Concorrencial, com livro, capítulos de livros e artigos científicos publicados nesses campos. Autora do livro: “Acordos Internacionais de Investimentos no Brasil - análise do tratamento da nação mais favorecida”.

## 1. Introdução

Em 2017, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (doravante “UNCTAD”) identificou cerca de 1.500 empresas estatais transnacionais, que detinham US\$ 2 trilhões em investimentos estrangeiros em 2014 (UNCTAD, 2017, p. xii)<sup>4</sup>. Para tentar regular a atividade destas empresas, é necessário desenvolver normas específicas ou adaptar as regras existentes às empresas estatais, ou seja, regulamentar tais atividades.

Não se trata de proibir o funcionamento de empresas estatais ou mesmo de desencorajar a sua participação no comércio internacional. Tanto é assim que estudos mais recentes sugerem que as empresas estatais podem apresentar o mesmo nível de desempenho das empresas privadas (LAZZARINI; MUSACCHIO, 2018). A regulamentação da atividade das empresas estatais visa, portanto, que estas operem de acordo com as regras do livre comércio e da livre concorrência, impedindo que se tornem instrumentos para burlar as normas da Organização Mundial do Comércio (OMC) (CARTLAND; DEPAYRE; WOZNOWSKI, 2012). Trata-se de empreitada complexa, dificultada pelo fato de não haver uma definição precisa do que constituem as empresas estatais para o direito do comércio internacional.

A OMC apresenta um quadro normativo importante para a regulamentação dessas empresas, com regras específicas inseridas em diversos acordos e com um Grupo de Trabalho específico dedicado a suas atividades. Nesse sentido, o presente artigo busca a definição de “empresas estatais” no seio da OMC. A pergunta que se pretende responder com a presente pesquisa é a seguinte: a definição de “empresas estatais” é suficientemente clara nos acordos da OMC? Se sim, qual seria essa definição?

A hipótese da pesquisa é de que, ainda que não exista definição explícita em um único acordo, a interpretação conjunta do GATT 94, dos anexos do Acordo de Marrakesh, e do Protocolo de Acesso da China

4 Estes são os dados mais recentes. O relatório de investimentos da UNCTAD de 2019 não apresenta informações sobre os investimentos feitos por empresas estatais.

poderia dar maior clareza a esta definição de “empresas estatais”, porque representaria uma noção aceita por todos os membros, e não enclausurada em um só acordo.

Os possíveis impactos dessa definição de empresas estatais são diversos. O tema é bastante relevante, por exemplo, para as discussões de economia de mercado (ZHAO; WANGR, 2008)<sup>5</sup>, já que alguns membros da OMC defendem que deveria ser estabelecida uma correlação direta entre o número de empresas estatais de um Estado e a existência de uma economia de não mercado (DAVEY, 1998)<sup>6</sup>. Na verdade, esse é o argumento base dos Estados Unidos (WTO, 2017c)<sup>7</sup> e da União Europeia (PUCCIO, 2015)<sup>8</sup> para requererem que a China não seja considerada uma economia de mercado pela OMC. Em resposta à tal insistência, diante da expiração do Protocolo de Acesso chinês em 2016 (TIETJE; NOWROT, 2011)<sup>9</sup>, a China requereu consultas com os dois países que resultaram nos casos DS515 (WTO, 2017c) e DS516 (WTO, 2017b), respectivamente. A China desistiu do pleito contra a União Europeia (BLOOMBERG, 2020; WTO, 2020)<sup>10</sup>, e a disputa contra os Estados Unidos, em setembro de 2020, permanecia em fase de consultas.

5 “A economia nacional de um país que depende fortemente de forças de mercado para determinar níveis de produção, consumo, investimento e poupança sem intervenção governamental” (tradução nossa). “*A national economy of a country that relies heavily upon market forces to determine levels of production, consumption, investment and savings without government intervention*” (Unctad’s Glossary of Customs Terms *apud* ZHAO; WANGR, 2008).

6 “Em economias de mercado, é comum haver empresas com monopólio sobre o comércio internacional, seja de maneira geral ou relativa a certos produtos específicos (tradução nossa). “*In non-market economy, it is common to have enterprises with monopoly right over foreign trade, either generally or in respect of specific products*” (DAVEY, 1998, p. 21).

7 Os Estados Unidos defendem que a China ainda não finalizou a sua transição para uma economia de mercado. Ressaltam o grande número de empresas estatais que funcionam mais como vertentes do governo chinês do que como empresas estatais motivadas exclusivamente por questões comerciais. Tal posicionamento foi apresentado oficialmente na submissão de terceiro interessado no caso DS516.

8 Apesar da interpretação chinesa de que o artigo 15 de seu Protocolo de Acesso deveria caducar a partir de 11 de dezembro de 2016, data formal de sua acesso à OMC, a União Europeia julga prematuro considerar a China como uma economia de mercado antes que as suas empresas possam provar que seguem as regras do mercado.

9 O artigo 15 do Protocolo de Acesso da China à OMC permitia que os membros considerassem a China como uma economia de não mercado. No entanto, a China entende que o artigo 15 do Protocolo de Acesso deveria caducar a partir de 11 de dezembro de 2016, data formal de sua acesso à OMC, visão que não é compartilhada por todos os países. Além dos já mencionados Estados Unidos e União Europeia, o Canadá, Japão, México e Índia também não consideram a China uma economia de mercado.

10 A China desistiu do pleito, mas foi divulgado, então, que essa era uma sinalização de que ela tinha perdido, e que, por ter desistido, não seria publicada a decisão.

Para responder à pergunta do presente artigo, será inicialmente analisado o Acordo GATT 1994, com vistas a buscar a resposta sobre a existência ou não de uma definição de “empresas estatais” (Seção 1). Em seguida, serão analisadas as menções ao assunto nos documentos do Anexo I do Acordo de Marrakesh, notadamente, em nove acordos: o Acordo sobre Agricultura; Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASCM); Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (Trims); Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (AGCS); Acordo de Facilitação de Comércio; Acordo de Salvaguardas; Acordo sobre Procedimentos para o Licenciamento de Importações; Acordo sobre Inspeção Pré-Embarque; e Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS; Seção 2). Por fim, o Protocolo de Acesso da China será analisado, a fim de identificar potenciais pistas para determinar uma definição de empresas estatais para a OMC (Seção 3).

Esclarece-se que a referência às empresas de Estado pode aparecer a partir de diversas expressões nos acordos da OMC, como “empresas comerciais de Estado”, “empresas comerciais estatais”, “empresas públicas”, “empresas estatais”, “empresas com privilégios especiais”, “empresas com privilégios de comercialização exclusiva” etc., e, muitas vezes, esses termos e suas noções associadas se sobrepõem. Para fins de simplificação, o presente artigo se referirá às diferentes expressões supracitadas como sinônimos de empresas estatais.

## **2. A busca pela definição de empresas estatais no GATT 1994**

Um dos principais objetivos do GATT 1994 é o de promover a liberalização do comércio por meio da redução da interferência governamental nas decisões comerciais (MASTROMATTEO, 2017). O pressuposto é a existência de uma economia de mercado, na qual as empresas tomam decisões baseadas exclusivamente em fatores econômicos e não em razão de diretivas governamentais (DAVEY, 1998). Diante desse pressuposto, tornou-se necessário estabelecer regras especiais no

Acordo, dado que, sem um controle sobre eventual comércio liderado pelo poder estatal, as obrigações do GATT 1994 relativas à não discriminação, ao acesso ao mercado e ao livre comércio seriam facilmente contornadas (JACKSON; DAVEY; SYKES, 1995).

O Artigo XVII do GATT 1994 descreve as obrigações dos membros em relação ao comércio estatal, determinando que as empresas estão sujeitas às regras de não discriminação e que suas decisões devem ser baseadas em considerações exclusivamente comerciais. Para garantir o respeito a essa obrigação, uma nota interpretativa dos artigos XI, XII, XIII, XIV e XVIII indica que as expressões “restrições à importação” ou “restrições à exportação” do GATT 1994 também se aplicam às atividades do comércio estatal.

Nesse sentido, os artigos relativos à eliminação de restrições quantitativas (Art. XI), às restrições destinadas a proteger o equilíbrio geral das balanças de pagamentos (Art. XII), à aplicação não discriminação de restrições quantitativas (Art. XIII), às exceções à regra de não discriminação (Art. XIV) e aos subsídios em favor do desenvolvimento econômico (Art. XVIII), também são obrigações impostas às empresas estatais. As empresas estatais também devem respeitar as concessões tarifárias, conforme Artigos II: 4 e XVII: 4, relativos aos monopólios de importação. Os artigos que fixam as obrigações do tratamento nacional (Art. II) e de exceções gerais (Art. XX) também tratam direta ou indiretamente das empresas estatais.

Entretanto, ainda que relacionados às empresas de comércio estatal, esses artigos não trazem a definição desse tipo de empresa para a OMC (OECD, 2001)<sup>11</sup>. O primeiro parágrafo do artigo XVII é aquele que melhor fornece três descrições do que poderia caracterizar uma empresa estatal:

11 “O controle eficaz das atividades de empresas comerciais de Estado é igualmente restrito pela falta de definição precisa nos artigos do GATT sobre o que constitui uma “empresa comercial de Estado” (tradução nossa). “*Le contrôle efficace des activités des entreprises de commerce d’État est également contraint par le manque de définition précise dans les articles du GATT de ce que constitue une « entreprise de commerce d’État »*” (OECD, 2001, p. 13).

1. (a) Cada Parte Contratante que funde ou mantenha **uma empresa de Estado**, seja onde for, ou que **conceda de direito ou de fato, a qualquer empresa privilégios exclusivos ou especiais**, compromete-se a que essa empresa, em suas compras ou vendas que tenham por origem ou por consequência importações ou exportações, se conforme ao princípio geral de não discriminação adotado pelo presente Acordo para as medidas de natureza legislativa ou administrativa relativas às importações ou exportações efetuadas pelos comerciantes particulares. (OMC, 1986, p.27, grifo nosso)

De acordo com o primeiro parágrafo do artigo XVII do GATT 94, podem ser empresas estatais: (i) as “empresas de Estado”, ou seja, as empresas que pertencem ao Estado; (ii) as empresas que recebem privilégios especiais do Estado; e (iii) as empresas que gozam de privilégios de comercialização exclusiva (OMC, 1986<sup>2</sup>). Contudo, não há menções do que constitui um privilégio exclusivo ou especial.

Essa obrigação de notificação trazida pelo artigo XVII tem dois objetivos principais: aumentar a transparência em relação à utilização de empresas de Estado e garantir que suas atividades não serão utilizadas para contornar as regras da OMC (1994<sup>1</sup>).

A ausência de uma definição clara das empresas de Estado no referido artigo foi objeto de diversas discussões nas negociações do GATT 1947 (MASTROMATTEO, 2017), tendo sido endereçada durante as negociações da Rodada do Uruguai (WTO, 1987), que resultou na publicação do “Entendimento sobre a Interpretação do Artigo XVII do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994” (WTO, 1994). O parágrafo 1 do referido Entendimento apresenta, ainda que de maneira insuficiente, uma definição sobre as empresas estatais para a OMC:

As empresas governamentais e não governamentais, inclusive *marketing boards*, a que tenham sido outorgados direitos e privilégios especiais, inclusive poderes constitucionais ou legais, no exercício dos quais influenciam por meio de suas compras e vendas o nível ou a direção das importações e exportações. (WTO, 1994, p.27)

Nota-se que o Entendimento especifica que as empresas estatais podem ser (i) as entidades governamentais ou não governamentais, incluindo escritórios comerciais (*marketing boards*); (ii) que recebem vantagens exclusivas ou especiais do Estado; e (iii) que influenciam o nível de orientação das importações ou exportações por meio de suas operações de compra e venda. Dessa forma, ampliou-se o conceito, dado que as empresas estatais não precisam pertencer ao Estado ou ter uma posição de monopólio (OMC, 1994<sup>2</sup>), sendo suficiente preencher os critérios listados anteriormente.

Em que pese já ter sido um primeiro passo em direção a uma definição do que sejam as empresas estatais, não foram resolvidas as dificuldades com os conceitos abertos de “privilégio exclusivo” ou “especial”. Ademais, foi acrescentado um novo critério vago para essa definição, já que se mostrou necessário identificar qual o nível de “influência” sobre as importações e exportações para serem consideradas empresas de Estado.

Petersmann (1998) descreve essas tentativas de definição de empresa estatal no seio da OMC como “definição operacional”. Entende que a definição é insuficiente para solucionar o problema do descumprimento por parte dos membros em relação à obrigação de notificação de atividades e existência de companhias estatais. Desde o início das negociações sobre o assunto, os membros reconheceram a existência de diversas empresas desse tipo e a dificuldade de determiná-las. Dessa forma, entendeu-se ser preferível evitar descrições excessivamente limitantes, possibilitando que diversos tipos de empresa fossem abarcados (MASTROMATTEO, 2017).

Em outro esforço de esclarecer o conceito, a nota interpretativa do Artigo XVII adicionou especificidades ao primeiro parágrafo do artigo XVII:

“Parágrafo 1

(...)

As disposições do presente Acordo **não proíbem que uma empresa estatal** cobre preços diferentes pela venda de um produto em

diferentes mercados, **contanto que esses preços diferentes sejam cobrados por motivos comerciais**, para fazer face a condições impostas pela oferta e procura nos mercados de exportação.

*Parágrafo 1 (a)* As medidas governamentais adotadas com o fim de assegurar certos padrões de qualidade e eficiência nas operações do comércio exterior, ou os privilégios concedidos para a exploração de recursos naturais do país, **mas, que não facultam ao Governo dirigir as atividades comerciais da empresa em questão**, não constituem “privilégios exclusivos ou especiais”. (WTO, 1986, p.69, grifo nosso)

Note-se, primeiramente, que o texto não tem a intenção de tornar a discriminação de preços por empresas estatais uma prática essencialmente condenável, mas que ela é somente lícita enquanto resposta natural ao mercado. Ademais, o texto explicita que os governos não podem “dirigir” as atividades comerciais das empresas.

Em realidade, as disposições parecem indicar, ainda que de maneira lacônica, a necessidade de separação entre o Estado e a empresa em nível da tomada de decisão, de modo que os objetivos políticos do governo não se misturem com os objetivos comerciais da empresa. Entretanto, a simples utilização do termo “motivo comercial” não é capaz de dar segurança sobre o que seriam interpretações razoáveis para a legalidade desse tipo de comportamento por parte de empresas estatais, especialmente considerando a dificuldade de identificar a “motivação” de cada ato comercial.

Da mesma forma, não se mostra clara o que caracterizaria ação governamental de “dirigir as atividades comerciais da empresa”. Exige-se que o interesse governamental seja a única justificativa para a conduta da empresa? Ou a simples existência de um interesse político governamental seria suficiente para determinar que houve direcionamento estatal?

Nenhuma das duas soluções parece razoável. Na primeira opção, coloca-se um parâmetro muito alto, que dificilmente poderia ser comprovado. A segunda opção tornaria a ligação com o governo por si só uma comprovação de direcionamento, o que parece ser contrário ao próprio espírito da norma, que não é de impedir o funcionamento das

empresas estatais, mas de garantir que sua atividade comercial respeite as regras da OMC. Desse modo, não há aqui qualquer padrão que possa estabelecer critérios jurídicos concretos à definição.

Assim, em que pese ser um segundo passo em direção a uma definição do que sejam as empresas estatais, foram acrescentados dois novos critérios – vagos, no entanto – para essa definição: “motivos comerciais” e “direção”.

Seguindo nos esforços de definição mencionados no Entendimento e na nota interpretativa, cumpre mencionar que o Grupo de Trabalho sobre empresas estatais no âmbito da OMC<sup>12</sup>, instituído durante a Rodada do Uruguai, procurou estabelecer uma lista ilustrativa de tipos de empresas estatais e do tipo de atividade que exercem. Até agora, as categorias listadas são as seguintes:

- ◆ organismos oficiais de comercialização;
- ◆ escritórios de comercialização de produtos exportados;
- ◆ organismos de regulamentação e de comercialização;
- ◆ monopólios fiscais;
- ◆ organismos centralizadores;
- ◆ empresas de comércio exterior;
- ◆ escritórios ou empresas em processo de nacionalização (OMC, 2021<sup>2</sup>)<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Um Grupo de Trabalho, estabelecido em nome do Conselho para o Comércio de Bens pelo parágrafo 5 do Entendimento sobre o Artigo XVII, compromete-se a revisar as notificações dos membros relativas às suas empresas e atividades comerciais estatais, conforme estabelecido no parágrafo 4 (a) do Artigo XVII do GATT 1994. É ainda responsável por examinar sua consistência com o Questionário de Comércio do Estado de 1960, a fim de revisá-lo, se necessário, e elaborar uma lista ilustrativa que indique os tipos de relações entre poderes públicos e empresas comerciais de Estado, bem como os tipos de atividades em que se desenvolvem. O Grupo se reúne pelo menos uma vez por ano, com participação aberta a todos os membros, e se reporta ao Conselho para o Comércio de Bens.

<sup>13</sup> “O site oficial da OMC identifica as seguintes categorias: organismos oficiais de comercialização, escritórios de comercialização de produtos exportados, organismos de regulamentação e de comercialização, monopólios fiscais, organismos centralizadores, empresas de comércio exterior e escritórios ou empresas em processo de nacionalização” (tradução nossa). “*Organismes officiels de commercialisation, offices de commercialisation des produits exportés, organismes de réglementation et de commercialisation, monopoles fiscaux, organismes centralisateurs, entreprises de commerce extérieur et offices ou sociétés issus de processus de nationalisation*”.

A categorização apresentada acima é um esforço válido para determinar a natureza e as atividades das empresas estatais. Inicialmente, nota-se a grande relevância de apresentar diferentes tipos de empresas estatais baseadas em sua organização e suas atividades, considerando que as diferenças sutis dessas entidades poderiam ser utilizadas como argumento para desclassificar sua posição como uma empresa estatal no sentido presente nos acordos da OMC.

O Grupo de Trabalho, assim como nenhum dos acordos analisados até o momento, não foi capaz de prover uma definição concreta sobre o tipo de ligação que é necessário com o Estado para determinar quais seriam empresas estatais. Ademais, tampouco se esclarece qual o grau de intervenção estatal é necessário para enquadrá-la nesse papel.

Diante da constatação de que o GATT 94 não foi capaz, ainda, de apresentar uma definição clara do que sejam as empresas estatais, passa-se à análise do Anexo I do Acordo de Marrakesh, para novamente tentar responder à pergunta deste artigo, sobre a existência ou não de uma definição de “empresas estatais” suficientemente clara nos acordos da OMC.

### **3. A busca pela definição de empresas estatais nos documentos do Anexo I do Acordo de Marrakesh**

Com o objetivo de levantar todas as referências às empresas estatais ou expressões assemelhadas, foram examinados os documentos do Anexo I do Acordo de Marrakesh (WTO, 1994)<sup>14</sup>. O termo “empresa pública” aparece em diversos acordos do Anexo I, incluindo o Acordo sobre Agricultura (2.1), o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) (2.2), Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (Trims) (2.3), Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (AGCS) (2.4), Acordo de Facilitação de Comércio (2.5), Acordo de Salvaguardas (WTO, 1995b)<sup>15</sup> (2.6), Acordo sobre Procedimentos para o Licenciamen-

14 O método de verificação consistiu na pesquisa das palavras “empresa” e “público” em todos os acordos.

15 “11. As disposições do presente Acordo relativas à notificação não obrigarão nenhum membro a revelar informações confidenciais cuja divulgação possa constituir obstáculo para o cumprimento das leis ou ser de outra forma contrária ao interesse público ou ainda que possa prejudicar os interesses comerciais legítimos de empresas públicas ou privadas”.

to de Importações (2.7), Acordo sobre Inspeção Pré-Embarque (2.8) e Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS) (2.9).

No entanto, a maioria dos textos analisados demonstra pouca relevância para a definição de empresas estatais no âmbito da OMC, dado que restritos ao contexto do tratamento de informações confidenciais, em que nem mesmo se diferenciam empresas privadas de públicas.

Nesse sentido, o Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMS; WTO, 1995d)<sup>16</sup> (2.3), Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (AGCS; WTO, 1995f)<sup>17</sup> (2.4), Acordo de Facilitação de Comércio (WTO, 2017a)<sup>18</sup> (2.5), Acordo de Salvaguardas (WTO, 1995b)<sup>19</sup> (2.6), Acordo sobre Procedimentos para o Licenciamento de Importações<sup>20</sup> (2.7), Acordo sobre Inspeção Pré-Embarque (WTO, 1995a)<sup>21</sup> (2.8) e Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS; WTO, 1995c)<sup>22</sup> (2.9) não apresentaram qualquer informação que pudesse agregar ao tema do presente artigo.

16 "3. Cada Membro examinará com compreensão pedidos de Informação e oferecerá oportunidade adequada para consultas sobre qualquer matéria decorrente do presente Acordo submetida por outro membro. Em conformidade com o Artigo X do GATT 1994, não se exigirá de nenhum membro a revelação de informações cuja publicidade possa dificultar a aplicação da lei, ser contrária ao interesse público ou prejudicar os interesses comerciais legítimos de determinadas empresas públicas ou privadas".

17 "Nada no presente Acordo exige que qualquer membro forneça informações confidenciais cuja revelação possa dificultar o cumprimento da lei, ser contrária ao interesse público ou que possa prejudicar interesses comerciais legítimos de empresas específicas, públicas ou privadas".

18 "10. Um membro solicitado não será obrigado a: [...] (h) prestar informações que possam prejudicar os interesses comerciais legítimos de empresas específicas, públicas ou privadas".

19 "11. As disposições do presente Acordo relativas à notificação não obrigarão nenhum membro a revelar informações confidenciais cuja divulgação possa constituir obstáculo para o cumprimento das leis ou ser de outra forma contrária ao interesse público ou ainda que possa prejudicar os interesses comerciais legítimos de empresas públicas ou privadas".

20 "11. O disposto no presente Acordo não obrigará nenhum membro a revelar informações confidenciais que possam impedir a aplicação da lei ou que sejam, por qualquer outro motivo, contrárias ao interesse público ou prejudiciais aos legítimos interesses comerciais de empresas públicas ou privadas. Acordo sobre Procedimentos para o Licenciamento de Importações".

21 "10. Mediante solicitação dos membros, os membros usuários fornecerão informações sobre as medidas que estão tomando para fazer vigorar o parágrafo 9 do presente Artigo. As disposições deste parágrafo não obrigam nenhum membro a revelar informações confidenciais cuja divulgação possa afetar a eficácia dos programas de inspeção pré-embarque ou prejudicar o legítimo interesse comercial de qualquer empresa pública ou privada".

22 "4. Nada do disposto nos parágrafos 1, 2 e 3 exigirá que os membros divulguem informação confidencial que impediria a execução da lei ou que seria contrária ao interesse público ou que prejudicaria os interesses comerciais legítimos de determinadas empresas, públicas ou privadas".

Por outro lado, dois acordos trouxeram dispositivos relevantes para a definição de empresas estatais para a OMC: o Acordo sobre Agricultura (2.1) e o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (ASMC) (2.2), uma vez que constam trechos específicos que remetem à natureza diferenciada das empresas estatais.

O artigo 4 do Acordo sobre Agricultura (2.1) fixa as regras de acesso aos mercados, determinando, em seu segundo parágrafo, que “nenhum membro manterá, estabelecerá ou restabelecerá medidas do tipo daquelas que se tenha determinado ser convertidas em direitos alfandegários propriamente ditos” e que tais medidas incluem, dentre outras, “medidas não tarifárias mantidas por empresas comerciais de Estado”.

No ASMC (2.2), por sua vez, encontra-se, pela primeira vez, o termo “empresa pública” e não “empresa comercial de Estado” (KOWALSKII *et al.*, 2013)<sup>23</sup>. O parágrafo 2 do artigo 11, relativo à proibição e eliminação de certas medidas, estabelece que: “Os membros não estimularão nem apoiarão a adoção ou a manutenção, por empresas públicas ou privadas, de medidas não governamentais equivalentes às medidas a que se refere o parágrafo primeiro”. Tal parágrafo demonstra tendência em responsabilizar as empresas que causem distorção ao comércio de modo similar às distorções causadas pela ação do próprio Estado.

Assim, o ASMC é particularmente importante, uma vez que, ao mencionar a expressão “poder público”, em seu artigo 1, relativo à definição de subsídios, traz à tona a questão do caráter público ou privado das empresas de comércio estatal para a OMC:

1. Para os fins deste Acordo, considerar-se-á a ocorrência de subsídio quando:
  - (a) (1) haja contribuição financeira por um governo ou órgão público no interior do território de um membro (denominado a partir daqui “governo”), i.e.:

<sup>23</sup> As empresas públicas são empresas que pertencem ao Estado. As empresas comerciais de Estado podem não pertencer ao Estado, mas podem ser utilizadas como instrumento de influência governamental no comércio internacional.

(i) quando a prática do governo implique transferência direta de fundos (por exemplo, doações, empréstimos e aportes de capital), potenciais transferências diretas de fundos ou obrigações (por exemplo, garantias de empréstimos);

(ii) quando receitas públicas devidas são perdoadas ou deixam de ser recolhidas (por exemplo, incentivos fiscais, tais como bonificações fiscais);

(iii) quando o governo forneça bens ou serviços além daqueles destinados à infraestrutura geral ou quando adquira bens;

(iv) quando o Governo faça pagamentos a um sistema de fundos ou confie ou instrua órgão privado a realizar uma ou mais das funções descritas nos incisos (i) a (iii) acima, as quais seriam normalmente incumbência do Governo e cuja prática não difira de nenhum modo significativo da prática habitualmente seguida pelos governos; ou

(a) (2) haja qualquer forma de receita ou sustentação de preços no sentido do Artigo XVI do GATT 1994; e

(b) com isso se confira uma vantagem.

2. Um subsídio, tal como definido no parágrafo 1, apenas estará sujeito às disposições da PARTE II ou às disposições das PARTES III ou V se o mesmo for específico, de acordo com as disposições do Artigo 2. (WTO, 1990a, p.229)

A definição de “órgão público”, porém, não é esclarecida pelo texto do ASMC. Tampouco é possível compreender as intenções dos negociadores quanto à expressão, uma vez que ela não figurava no primeiro esboço do Acordo (WTO, 1990c) e foi adicionada à segunda versão (WTO, 1990b), sem grandes explicações (WTO, 1990a)<sup>24</sup>. Engloba as empresas estatais? Quando uma empresa é a fonte da concessão de subsídios, deve ser considerada organismo público ou privado? A interrogação é relevante, conforme já mencionado, se uma empresa comercial de Estado é caracterizada como uma entidade pública, ela será submetida às mesmas regras que os Estados no âmbito da OMC.

24 Uma possibilidade é a de que a questão das economias de não mercado em transição estavam sendo discutidas quando a expressão “poderes públicos” foi adicionada ao Artigo I do Acordo SCM. Nesse caso, as empresas estatais poderiam efetivamente ser uma das principais razões pela inclusão desse novo termo, visto que uma característica desse modelo é exatamente um alto número de empresas públicas.

Contudo, se for considerada como entidade privada, mas dirigida ou influenciada pelo governo, seu comportamento será submetido às regras ASMC (DING, 2014).

No caso de serem consideradas “órgãos públicos” para fins das regras da OMC, não seria necessário provar que as empresas estatais são “dirigidas” ou estão sob as ordens do governo para determinar a responsabilidade de seguir às regras impostas diretamente aos membros por meio dos diversos acordos internacionais (DING, 2014). Entretanto, caso a empresa seja considerada privada, as empresas estatais estariam sujeitas diretamente somente às regras do ASMC e, mesmo assim, seria necessário provar a existência de direcionamento governamental nas atividades comerciais da empresa. Dessa forma, a grande diferença entre as abordagens pública e privada é o nível de prova exigida e a necessidade de caracterizar a influência do governo nas empresas.

De forma a facilitar a compreensão, serão consolidadas no quadro 1 as expressões utilizadas nos documentos do Anexo I do Acordo de Marrakesh para fazer referência às empresas estatais, organizadas entre aqueles acordos que têm dispositivos relevantes para a definição de empresas estatais para a OMC e acordos de pouca relevância para essa conceituação:

**Quadro 1 – Empresas estatais nos Acordos do Anexo I do Acordo de Marrakesh**

<b>Acordos com dispositivos relevantes para a definição de empresas estatais para a OMC</b>	Acordo sobre Agricultura (2.1)	Artigo 4	“Empresas comerciais de estado”
<b>Outros acordos de pouca relevância para a definição de empresas estatais para a OMC</b> (Menções somente em questões relativas ao tratamento de informações confidenciais)	Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias (2.2)	Artigo 11	“Empresa pública”
	Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMS) (2.3)	Artigo 6	“Empresa pública”
	Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (AGCS) (2.4)	Artigo III bis	
	Acordo de Facilitação de Comércio (2.5)	Artigo 10	
	Acordo sobre Salvaguardas (2.6)	Artigo 12	
	Acordo sobre Procedimentos para o Licenciamento de Importações (2.7)	Artigo 1	
	Acordo sobre Inspeção Pré-Embarque (2.8)	Artigo 2	
	Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS) (2.9)	Artigo 63	

Fonte: elaborado pelos autores.

Constata-se, assim, que permanece a lacuna conceitual tanto no GATT 1994 quanto nos outros acordos da OMC, constantes nos documentos do Anexo I do Acordo de Marrakesh. Passa-se, assim, à investigação sobre a possibilidade de encontrar uma definição de empresas estatais nos protocolos de acesso dos membros, que integram os

textos jurídicos da OMC (KOWALSKII *et al.*, 2013), em especial, o Protocolo de Acesso da China.

#### **4. A busca pela definição de empresas estatais nos protocolos de acesso à OMC— análise do protocolo de acesso da China**

Os Protocolos de Acesso fazem parte do conjunto de Acordos da OMC (THORSTENSEN; OLIVEIRA, 2013)<sup>25</sup>, constituindo fonte de análise do nível de evolução das regras materiais da Organização, uma vez que estabelecem os compromissos assumidos pelo candidato à acesso. Funcionam, assim, como uma espécie de “laboratório”, ao salientar o nível de exigência dos Acordos da OMC em geral, ao mesmo tempo em que tais exigências são adaptadas às necessidades e características específicas de cada membro potencial.

Se o comércio estatal é um tema pouco tratado pelos acordos da OMC, a questão é recorrente nos protocolos de acesso. O assunto esteve presente nos Relatórios de Grupos de Trabalho sobre a acesso de 36 (trinta e seis) novos Membros<sup>26</sup> desde 1995 (ACDB, 2020). A maior parte dos membros fez compromissos relacionados à comprovação de transparência (notificação periódica), privatização de empresas estatais, reafirmação do comprometimento de que as decisões das empresas estatais sejam tomadas somente por motivos comerciais e abertura do mercado à concorrência internacional (ACDB, 2020)<sup>27</sup>. Ainda que não estejam necessariamente explícitos nos textos dos Protocolos, tais

25 Todos os Protocolos de Acesso contêm, na primeira parte das suas disposições gerais, um artigo declarando que o protocolo e o relatório do grupo de trabalho são parte integrante de todos os acordos da OMC. O Painel, no caso China - Autopeças, explica que, ao reconhecer que o Protocolo e o Relatório do Grupo de Trabalho fazem parte dos acordos da OMC, todos os compromissos assumidos por novos membros por meio de seus documentos podem ser analisados pelo ORD.

26 Afeganistão; Albânia; Arábia Saudita, Armênia; Bulgária; Cabo Verde; Camboja; China; Croácia; Equador; Estônia; Macedônia do Norte; Federação Russa; Geórgia; Jordânia; Cazaquistão; Letônia; Libéria; Lituânia; Moldova, Mongólia; Montenegro; Nepal; Omã; Panamá; Laos; Quirguistão; Samoa; Seychelles; Tadjiquistão; Taipei chinês; Tonga; Ucrânia; Vanuatu; Vietnã e Iêmen.

27 ACBD. Rapports par section - Section: Propriété d'État, entreprises commerciales d'État et privatisation.

obrigações aparecem nos Relatórios dos Grupos de Trabalho, que se incluem aos Protocolos de Acesso (WTO, 2002)<sup>28</sup>.

Nos Protocolos de Acesso, frequentemente, os membros assumem a obrigação de notificar todas as empresas que se enquadrem no Artigo XVII do GATT 1994. Conforme já advertido, porém, a eficácia das notificações é prejudicada pelo simples fato de que não há uma definição clara do que significa “empresa estatal”. Desse modo, a ausência de um critério definitivo traz dúvidas sobre a eficácia dos próprios Protocolos de Acesso e mesmo da possibilidade de execução das obrigações assumidas.

O Protocolo de Acesso da China possui um número recorde de concessões (BURNAY; WOUTERS, 2015). Em busca de compreender a diferença entre o instrumento chinês e o de outros países, Pelc (2011) explica que, quanto mais um país é capaz de oferecer, mais concessões serão requeridas. A China possuía, assim, obrigações especiais (CHOUKROUNE, 2012)<sup>29</sup> definidas pelo Protocolo, incluindo compromissos relativos à transparência, cláusulas de salvaguarda específicas e procedimentos especiais para determinação de valor normal (BURNAY; WOUTERS, 2015) em investigações de antidumping. Argumenta-se que a acesso da China deu início a uma série de mudanças profundas na estrutura econômica do país (BURNAY, 2018). Considerando a importância deste Protocolo de Acesso, decidiu-se analisar a definição de empresa estatal nos documentos relativos à acesso chinesa.

A China iniciou seu processo de acesso à OMC em 2001, concluindo-o em 2006. Durante esse período, o país revisou mais de 3.000 leis e regulações para se conformar às normas da OMC (MOYNIHAN, 2017). Ao assinar o Protocolo de Acesso, a China não somente aceitou refor-

28 Os Protocolos de Acesso fazem referência ao parágrafo do Relatório do Grupo de Trabalho que reúne compromissos feitos pelos membros. Por exemplo, o artigo 2 do Protocolo de Acesso da Armênia: “O presente Protocolo, que inclui os compromissos referidos no parágrafo 218 do Relatório do Grupo de Trabalho, deve ser parte integrante do Acordo da OMC”. (tradução nossa). *This Protocol, which shall include the commitments referred to in paragraph 218 of the Working Party Report, shall be an integral part of the WTO Agreement.*

29 Tratava-se, por exemplo, de obrigações relativas a um regime comercial, controle judiciário mais transparente, obrigações de não influenciar as decisões de empresas públicas, regras antissubsídios e de dumping específicas etc.

mar sua política comercial, mas também normas que implicaram na redução de subsídios governamentais e empresas públicas no país, o que resultou em uma melhora dos níveis de bem-estar do país (BAJONA; CHU, 2010)<sup>30</sup>. Os compromissos chineses em relação ao setor de comércio estatal envolveram diversas normativas relacionadas à abertura de mercado, o que acelerou a reforma das empresas estatais (QIN, 2004).

Com efeito, o Protocolo trouxe obrigações específicas em relação à atividade comercial das empresas estatais que, além de reafirmar os compromissos firmados nos Acordos da OMC, estabelece outros engagements. Especificamente, a China assumiu a obrigação de não permitir a interferência do governo nas decisões comerciais de suas empresas estatais, que seguiriam exclusivamente considerações de cunho comercial:

#### Comércio estatal

1. A China deve garantir que os procedimentos de compra de importação de empresas comerciais estatais sejam totalmente transparentes e em conformidade com o Acordo da OMC, e deve abster-se de tomar qualquer medida para influenciar ou dirigir empresas comerciais estatais quanto à quantidade, valor ou país de origem de bens adquiridos ou vendidos, exceto em conformidade com o Acordo da OMC.
2. Como parte da notificação da China nos termos do GATT 1994 e do Entendimento sobre a Interpretação do Artigo XVII do GATT 1994, a China também fornecerá informações completas sobre os mecanismos de precificação de suas empresas estatais de comércio para produtos exportados. (WTO, 2001, p.5, tradução nossa)<sup>31</sup>

30 Bajona e Chu (2010) conduziram um estudo econométrico para demonstrar os benefícios da reforma das empresas estatais em razão da acessão da China à OMC. Eles defendem que, ao diminuir os subsídios, a economia chinesa se tornou mais eficiente, aumentando os efeitos no bem-estar da população.

31 Trecho original em inglês: "State Trading. 1.China shall ensure that import purchasing procedures of state trading enterprises are fully transparent, and in compliance with the WTO Agreement, and shall refrain from taking any measure to influence or direct state trading enterprises as to the quantity, value, or country of origin of goods purchased or sold, except in accordance with the WTO Agreement. 2.As part of China's notification under the GATT 1994 and the Understanding on the Interpretation of Article XVII of the GATT 1994, China shall also provide full information on the pricing mechanisms of its state trading enterprises for exported goods".

O Protocolo garante ainda o engajamento da China com medidas que vão além daquelas definidas pela OMC, como comprometimento em reduzir a participação de empresas estatais em algumas indústrias, como a têxtil:

Empresas comerciais de Estado (a serem notificadas ao Conselho para o Comércio de Bens;

(a) abolição progressiva do comércio estatal em relação às medidas de seda, aumentando e estendendo os direitos de comércio, concedendo o direito de comércio a todos os indivíduos o mais tardar em 1 de janeiro de 2005;

(b) acesso aos suprimentos de matérias-primas no setor de têxteis em condições não menos favoráveis do que para os usuários domésticos, e que não afetem negativamente o acesso aos suprimentos de matérias-primas de acordo com os acordos existentes;

(c) aumentos progressivos no acesso de entidades comerciais não estatais ao comércio de fertilizantes e óleo e ao preenchimento das quantidades disponíveis para importação por entidades comerciais não estatais. (WTO, 2001, p.17, tradução nossa)<sup>32</sup>

Entretanto, não há no Protocolo qualquer alusão que permita identificar a definição de empresa estatal para o documento. O Protocolo da China foi selecionado como espaço amostral por ser o mais completo entre os documentos de acesso à OMC.

## 5. Conclusão

Apesar dos esforços realizados ao longo dos anos no bojo do sistema multilateral, constata-se que os dispositivos referentes às empresas estatais do GATT 1994, dos Acordos do Anexo I do Acordo de Marrakesh e do Protocolo de Acesso da China à OMC, mostraram-se insuficientes

32 Trecho original em inglês: "9. *State Trading Entities (to be notified to the Council for Trade in Goods) (a) progressive abolishment of state trading in respect of silk measures, increasing and extending trading rights, granting the right to trade to all individuals no later than 1 January 2005; (b) access to supplies of raw materials in the textiles sector at conditions no less favourable than for domestic users, and not adversely affected access to supplies of raw materials as enjoyed under existing arrangements; (c) progressive increases in access by non state trading entities to trade in fertilizer and oil and the filling of quantities available for import by non state trading entities*".

para a compreensão do conceito de empresa estatal, infirmando a hipótese inicial desta pesquisa.

A hipótese inicial deste artigo era de que, ainda que não existisse definição explícita em um único acordo, a interpretação conjunta do GATT 94, dos anexos do Acordo de Marrakesh, e do Protocolo de Acesso da China poderia dar maior clareza a esta definição de “empresas estatais”, porque representaria uma noção aceita por todos os membros, e não enclausurada em um só acordo. A partir da pesquisa, foi possível notar que inexiste na legislação do direito do comércio internacional, analisada no presente artigo, qualquer definição concreta do conceito de “empresa estatal” ou similares no âmbito da OMC, seja em um único acordo, seja em uma noção mais ampla aceita por todos os membros.

Mesmo quando foram adicionados critérios para enquadrar uma companhia como “empresa de comércio estatal”, o uso de definições demasiadamente amplas se manteve, a exemplo do critério de “privilegios exclusivos ou especiais” utilizado no Acordo GATT 1994. Nesse sentido, os critérios elencados trazem novas perguntas que não podem ser respondidas de maneira clara pela própria norma. Ademais, a própria linguagem utilizada parece criar uma diferenciação entre empresas públicas e privadas sem, contudo, caracterizar a empresa estatal ou qualificá-la de maneira clara, o que traz à tona dúvidas sobre quais seriam as normas aplicáveis sobre esse tipo de companhia.

Essa lacuna na definição de empresas estatais pode vir a comprometer os objetivos da Organização, uma vez que os membros podem se sentir tendentes a interpretar as normas da maneira que lhes parecer mais favorável. Conclui-se, então, que essas normativas da OMC ainda não são claras em relação ao tema, dificultando o cumprimento e monitoramento das obrigações dos membros em relação às regulamentações existentes para empresas estatais.

## Referências

- ACDB: Base de données sur les engagements pris dans le cadre des accessions. OMC, Genève, 2020. Disponível em: <http://acdb.wto.org/?ui=2>. Acesso em: 4 out. 2020.
- Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) = General Agreement on Tariffs and Trade
- BAJONA, Claustre; CHU, Tianshu. Reforming state-owned enterprises in China: effects of WTO accession. *Review of Economic Dynamics*, v. 13, n. 4, p. 800-823, 2010. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.red.2009.07.003>.
- BLOOMBERG. China loses landmark WTO dispute against EU. *The Japan Times*, 16 jun. 2020.
- BURNAY, Matthieu. *The Chinese perspectives on the rule of law and the international rule of law*. London: Edward Elgar, 2018.
- BURNAY, Matthieu; WOUTERS, Jan. *The EU and China in the WTO: what contribution to the international rule of law? Reflections in light of the raw materials and rare earths disputes*. Leuven: Leuven Centre for Global Governance Studies, 2015. Working Paper n. 160.
- CARTLAND, Michel; DEPAYRE, Gérard; WOZNOWSKI, Jan. Is something going wrong in the WTO dispute settlement? *Journal of World Trade*, v. 46, n. 5, p. 979-1015, 2012.
- CHOUKROUNE, Leïla. China and the WTO dispute settlement system. *China Perspectives*, v. 2012, n. 1, p. 49-58, 2012. DOI: <https://doi.org/10.4000/chinaperspectives.5815>.
- DAVEY, William. Article XVII GATT: an overview. In: COTTIER, Thomas; MAVROIDIS, Petros C.; SCHEFER, Krista Nadakavukaren (ed.). *State trading in the twenty-first century: the World Trade Forum*. Michigan: University of Michigan Press, 1998. p. 17-36. DOI: <https://doi.org/10.3998/mpub.16254>.
- DING, Ru. "Public body" or not: chinese state-owned enterprise. *Journal of World Trade*, v. 48, n. 1, p. 167-189, 2014.
- JACKSON, John Howard; DAVEY, William; SYKES, Alan. *Legal problems of international economic relations*. 3rd ed. St. Paul: West Publishing, 1995. p. 1140-1142.

KOWALSKI, Przemyslaw; BÜGEI, Max; SZTAJEROWSKA, Monika; EGELANDI, Matias. State-Owned Enterprises: trade effects and policy implications. *OECD Trade Policy Papers*, n. 147, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1787/5k4869ckqk7l-en>.

LANGHAMMER, Rolf; MATTHIAS, Lücke. WTO accession issues. *Kiel Working Paper*, n. 905, 1999.

LAZZARINI, Sergio; MUSACCHIO, Aldo. State ownership reinvented? Explaining performance differences between state-owned and private firms. *Corporate Governance: an International Review*, v. 26, n. 4, p. 255-272, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1111/corg.12239>.

MASTROMATTEO, Andrea. WTO and SOEs: Article XVII and related provisions of the GATT 1994. *World Trade Review*, v. 16, n. 4, p. 601-618, 2017. DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/S1474745617000222>.

MOYNIHAN, Harriet. China's evolving approach to international dispute settlement. *Chatham House*, London, mar. 2017.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OECD). *Les entreprises commerciales d'État dans le secteur agricole*. Paris: OECD Publishing, 2001. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264292369-fr>.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). *Accession of the people's Republic of China (WT/L/432)*. Geneva: WTO, 2001. p. 1-102.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). *Accession of the Republic of Armenia (WT/L/506)*. Geneva: WTO, 2002.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). *Agreement on Preshipment Inspection (PSI)*. Geneva: WTO, 1995a. p. 199-207.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). *Agreement on Safeguards*. Geneva: WTO, 1995b. p. 273-281.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures ("SCM Agreement")*. Geneva: WTO, 1990a. p.229-272.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). *Agreement on Trade Facilitation (TFA)*. Geneva: WTO, 2017a.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)**. Geneva: WTO, 1995c. p. 319-351.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMS)**. Geneva: WTO, 1995d. p. 139-143.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Annex 1A: multilateral Agreements on Trade in goods**. Geneva: WTO, 1995e. p. 163-167.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Annex 1A: understanding on the interpretation of Article XVII of the General Agreement on tariffs and trade 1994**. Geneva: WTO, 1994.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Article XVII: State Trading Enterprises (MTN.GNG/NG7/W/15)**. Geneva: WTO, 1987. p. 474.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Draft Text by the Chairman (MTN/GNG/NG10/W/38/Rev.1)**. Geneva: WTO, 1990b.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **European Union: measures related to price comparison methodologies (DS516)**. Geneva: WTO, 2017b.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **General Agreement on Trade in Services (GATS)**. Geneva: WTO, 1995f. p. 283-317.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **La réglementation du commerce d'État dans le cadre du système de l'OMC**. OMC, Genève, 2021<sup>1</sup>. Disponível em: [https://www.wto.org/french/tratop\\_f/statra\\_f/statrad\\_f.htm](https://www.wto.org/french/tratop_f/statra_f/statrad_f.htm). Acesso em: 20 jan. 2021.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Lapse of authority for the establishment of the Panel (WT/DS516/14)**. Geneva: WTO, 2020.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Renseignements techniques sur les entreprises commerciales d'État**. OMC, Genève, 2021<sup>2</sup>. Disponível em: [https://www.wto.org/french/tratop\\_f/statra\\_f/statra\\_info\\_f.htm](https://www.wto.org/french/tratop_f/statra_f/statra_info_f.htm). Acesso em: 20 de jan. 2021.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **Status of Work in the Negotiating Group (MTN/GNG/NG10/W/38)**. Geneva: WTO, 1990c.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). **United States: measures related to price comparison methodologies (DS515)**. Geneva: WTO, 2017c.

PELC, Krzysztof J. Why do some countries get better WTO accession terms than others? **International Organization**, v. 65, n. 4, p. 639-672, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0020818311000257>.

PETERSMANN, Ernst-Ulrich. GATT law on State Trading Enterprises: critical evaluation of article XVII and proposals for reform. In: COTTIER, Thomas; MAVROIDIS, Petros C.; SCHEFER, Krista Nadakavukaren (ed.). **State trading in the twenty-first century: the World Trade Forum**. Michigan: University of Michigan Press, 1998. p. 71-96. DOI: <https://doi.org/10.3998/mpub.16254>.

PUCCIO, Laura. **Granting market economy status to China: an analysis of WTO law and of selected WTO members' policy**. European Union: EPRS, 2015. DOI: <http://dx.doi.org/10.2861/22416>.

QIN, Julia Ya. WTO Regulation of Subsidies to State-Owned Enterprises (SOEs) – a critical appraisal of the China Accession Protocol. **Journal of International Economic Law**, v. 7, n. 4, p. 863-919, 2004.

THORSTENSEN, Vera; OLIVEIRA, Luciana Maria (coord.). **Releitura dos acordos da OMC: como interpretados pelo Órgão de Apelação**. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2013.

TIETJE, Christian; NOWROT, Karsten. Myth or reality? China's market economy status under the WTO anti-dumping law after 2016. **Policy Papers on Transnational Economic Law**, n. 34, 2011.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **World Investment Report 2017: investment and the digital economy**. Geneva: United Nations Publication, 2017.

VAN DEN BOSSCHE, Peter. **The law and policy of the World Trade Organization: text, cases and materials**. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511818394>.

ZHAO, Longyue; WANGR, Yan. Trade remedies and non-market economies: economic implications of the first US countervailing duty case on China. **Policy Research Working Paper**, n. 4560, 2008.