

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Faculdade Mineira de Direito

**MULTILATERALISMO E REGIONALISMO:
uma reflexão sobre o comércio internacional em
tempos de globalização**

Edna Rocha Markus

Belo Horizonte - MG
2006

Edna Rocha Markus

**MULTILATERALISMO E REGIONALISMO:
uma reflexão sobre o comércio internacional em
tempos de globalização**

Dissertação apresentada ao Colegiado do Programa de Pós-graduação em Direito, área de concentração em Direito Internacional e Comunitário, da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Direito.

Orientador: Professor Doutor Mário Lúcio Quintão Soares.

Belo Horizonte - MG
2006

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Biblioteca da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

M346m	<p>Markus, Edna Rocha</p> <p>Multilateralismo e regionalismo: uma reflexão sobre o comércio internacional em tempos de globalização. / Edna Rocha Markus. Belo Horizonte, 2006 119f.</p> <p>Orientador: Prof. Dr. Mário Lúcio Quintão Soares. Dissertação (mestrado) – Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Programa de Pós-Graduação em Direito. Bibliografia.</p> <p>1. Comércio internacional. 2. Globalização. 3. Regionalismo. 4. Direito internacional público. I. Soares, Mário Lúcio Quintão. II. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Programa de Pós-Graduação em Direito. III. Título.</p>
	CDU: 341

Edna Rocha Markus

MULTILATERALISMO E REGIONALISMO: uma reflexão sobre o comércio internacional em tempos de globalização

Dissertação apresentada ao Colegiado do Programa de Pós-graduação em Direito, área de concentração em Direito Internacional e Comunitário, da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2006.

Professor Doutor Mário Lúcio Quintão Soares (orientador) – PUC Minas

Professor Doutor Bruno Wanderley Júnior – PUC Minas

Professora Doutora Míriam de Abreu Machado e Campos – FDMC

Belo Horizonte, 22 de maio de 2006.

*Aos meus familiares pelo incentivo
e pela crença na concretização desse trabalho*

AGRADECIMENTOS

A todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização desse trabalho, em especial, ao meu orientador, Mário Lúcio Quintão Soares, como também aos queridos amigos Kiwonghi Bizawu e Larissa Amorim, pelo auxílio nas traduções.

*“O que sabemos é uma gota,
o que ignoramos é um oceano”*

Isaac Newton (1642 – 1727)

RESUMO

Este trabalho objetiva investigar como foi possível a coexistência de dois mecanismos antagônicos de governabilidade econômica, na esfera internacional, que são os processos de integração regionais e o sistema multilateral, cuja consecução e aprimoramento configura a base na qual a Organização Mundial do Comércio busca construir o comércio internacional. A pesquisa também pretendeu responder como ocorre a coexistência dessas duas vertentes, demonstrando que as organizações internacionais, de alcance universal ou regional, desempenham o papel de harmonizar e de uniformizar o comércio internacional. Em outras palavras, essas organizações têm o escopo de criar as bases jurídicas para o desenvolvimento do comércio internacional. O regionalismo viabiliza o multilateralismo, considerando que os Estados se tornaram mais competitivos no âmbito econômico. O processo de integração regional pode ser assimilado, pelos Estados, como possibilidade de melhorar seus mecanismos de defesa e sua projeção internacional. De certo modo, desenvolve um viés: inserção mais eficiente no comércio internacional e proteção dos interesses de seus membros, ao abrirem suas portas ao mercado externo. Numa análise conjuntural, esses dois fenômenos persistem em conviver juntos, no entanto, um não sobrevirá ao outro, caso os seus antagonismos sejam desconsiderados. Por ora, a tendência desse cenário aponta para uma dinâmica cada vez mais universal, em que os acordos regionais devem, necessariamente, inserir-se como exceções ao sistema multilateral.

Palavras-chave: Comércio internacional
Globalização da economia
Governabilidade econômica
Multilateralismo
Regionalismo
OMC

ABSTRACT

This work objectify to investigate how it was possible the coexistence of two antagonic mechanisms of economic governability, in the international sphere, which are the processes of regional integration and the multilateral system, whose achievements and improvements configure the bases in which the World Trade Organization seeks to construct the international trade. The research also intends to answer how these two sources can exist together, demonstrating that the international organizations, whether universal or regional reach, have played the role to harmonize and to standardize the international trade. In other words, these organizations have the purpose to create the legal bases for the development of the international trade. The regionalism makes possible the multilateralism, considering that States have become more competitive in the economic scope. The process if regional integration can be perceived by the States as a possibility of improving their defense mechanisms and their international projection. In a certain way, it develops a bias: more efficient insertion in the international trade and protection of the interests of its members when opening its doors to the external market. In a conjunctural analysis, these two phenomena persists to coexist together, nevertheless, one will not survive to the other, if its antagonisms are disregarded. Nowadays, this scenario points to a more universal dynamic, in which the regional agreements must be, necessarily, inserted as exceptions to the multilateral system.

Key-words: International trade
Globalization of economic
Economic governability
Multilateralism
Regionalism
WTO

ABREVIATURAS

BIRD - Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento ou Banco Mundial

CNMF – Cláusula da nação mais favorecida

FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura

FMI - Fundo Monetário Internacional

GATS – *General Agreement on Trade in Services* (Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços)

GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio)

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

NAFTA – *North American Free Trade Agreement* (Acordo de Livre Comércio Norte-Americano)

OCDE – Organização para Cooperação e o Desenvolvimento Econômico

OIC – Organização Internacional do Comércio

OMC – Organização Mundial do Comércio

OMPI - Organização Mundial da Propriedade Intelectual

ONU – Organização das Nações Unidas

ONUDI - Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial

WTO – *World Trade Organization*

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	A GLOBALIZAÇÃO E OS MECANISMOS DE GOVERNABILIDADE ECONÔMICA, MULTILATERAIS E REGIONAIS	14
2.1	Conceito de globalização.....	19
2.2	A globalização da economia e a dinâmica estatal na condução do comércio internacional	22
2.3	A vertente econômica da globalização e suas implicações sobre o comércio internacional, na construção do princípio da liberdade de comércio.....	26
2.3.1	<u>O comércio livre, como pano de fundo para o desenvolvimento da economia mundial</u>	<u>28</u>
2.3.2	<u>A relativização do princípio da liberdade de comércio pela necessidade estatal de proteção</u>	<u>31</u>
2.3.3	<u>A liberdade de comércio e a governabilidade econômica regional</u>	<u>36</u>
3	O COMÉRCIO INTERNACIONAL: SUA TRAJETÓRIA MULTILATERAL E REGIONAL.....	39
3.1	O multilateralismo, como mecanismo de aperfeiçoamento das relações comerciais entre os Estados: uma visão jurídico-política.....	42
3.1.1	<u>A necessidade do desenvolvimento de um sistema de governabilidade multilateral: aspectos históricos</u>	<u>45</u>

3.1.2	<u>A formação da Organização das Nações Unidas (ONU)</u>	51
3.1.3	<u>O Direito Internacional Econômico, enquanto marco jurídico do sistema de governabilidade econômica</u>	54
3.1.4	<u>A formação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e o seu monopólio sobre os acordos multilaterais de comércio</u>	58
3.2	O regionalismo, como condutor dos processos de integração econômica, e sua conformação jurídica diante do Direito Internacional Econômico	69
3.3	A flexibilização do princípio da não-discriminação, por meio da cláusula da nação mais favorecida, e a disciplina da OMC sobre os acordos regionais econômicos	80
4.	GLOBALIZAÇÃO, MULTILATERALISMO E REGIONALISMO: PROCESSOS ANTAGÔNICOS OU COMPLEMENTARES?	91
5	CONCLUSÃO	97
	REFERÊNCIAS	102
	ANEXO A – Artigo XXIV do GATT-1947 e o Entendimento relativo à interpretação desse dispositivo	108
	ANEXO B – Artigo V do GATS	114
	ANEXO C – Relação dos membros da Organização Mundial do Comércio, em 11.12.2005	116

1 INTRODUÇÃO

Nesse trabalho, pretende-se analisar como seria possível a compatibilização entre dois componentes antagônicos do comércio internacional: o multilateralismo e o regionalismo.

Precipuamente, o comércio internacional organiza-se em sistema multilateral, fundado sob o princípio da não-discriminação entre os Estados. Entretanto, também compreende base regional, em que os processos de integração, de caráter econômico, viabilizam a construção de área de preferências comerciais entre os seus membros.

A importância desse estudo assenta-se na premissa de que o regionalismo, bem como o multilateralismo, ultrapassam interesses meramente econômicos, traduzindo o comércio internacional livre, como uma das bases para a construção de sociedade internacional mais equilibrada e pacífica.

A ordem internacional econômica vê-se, diuturnamente, reorganizada, em face da instabilidade a que o seu sustentáculo mais importante – a economia internacional – está sujeita, deflagrando situações que fogem ao controle de seus atores principais: Estado, organizações internacionais e grupos transnacionais.

Nesse sentido, tal ordem, acentuada pelos efeitos da globalização, exigiu adaptação significativa por parte dos Estados, em desenvolver mecanismos de governabilidade, tidos como instrumentos necessários para governar em contexto que, sem essas ferramentas, beiraria ao descontrole total.

Se essa conjuntura internacional caracteriza-se por uma nova ou velha

ordem, sabe-se que o aprofundamento dos efeitos da globalização da economia, nas últimas décadas, fez com que os Estados repensassem as formas de condução das questões econômicas. Para tanto, foi indispensável a criação de instituições, de caráter multilateral ou regional, que propiciassem às economias nacionais, mecanismos para administrar seu futuro econômico.

Busca-se, desse modo, analisar o debate travado entre os defensores dos processos de integração regional econômica, como base complementar para o desenvolvimento do comércio internacional, e aqueles que sustentam o estrito cumprimento das regras multilaterais de comércio, calcadas no princípio da não-discriminação, em que uma de suas bases é a cláusula da nação mais favorecida (CNMF).

Tal exame se guia pelas exceções contidas nos artigos XXIV, do GATT e V, do GATS, inseridas pelo próprio sistema multilateral de comércio, que, portanto, admite no seu seio, a flexibilização da não-discriminação. Para tanto, não se pode perder de vista, nessa perquirição, a necessidade de adequação dos acordos regionais à lógica do comércio internacional, que está sob a égide da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Adotando-se, nesse estudo, o método lógico-descritivo, serão abordadas duas vertentes.

Preliminarmente, por um viés econômico, será examinada a necessidade de criação de mecanismos de governabilidade econômica por parte dos Estados, em face dos efeitos da globalização. Dessa forma, serão apresentados alguns conceitos sobre a globalização, seus efeitos sobre a atuação estatal na condução do comércio internacional, bem como suas implicações na consolidação do princípio da liberdade de comércio. Nesse último aspecto, intenta-se apreciar o comércio livre, como pano

de fundo para o desenvolvimento da economia mundial, o princípio da liberdade de comércio, relativizado pela necessidade estatal de proteção e a governabilidade econômica regional.

Após essa abordagem, será analisada, sob o aspecto jurídico-político, a trajetória do comércio internacional que, durante muito tempo, fincou bases nitidamente bilaterais, passando, em meados do século XX, ao sistema multilateral. No entanto, constata-se, nessa mesma época, que o comércio já possuía traços regionais que, certamente, seriam consolidados.

Nesse ponto, considera-se o multilateralismo, como também mecanismo de aperfeiçoamento das relações comerciais entre os Estados, bem como os aspectos históricos desse sistema de governabilidade, em que o estudo da formação das Nações Unidas mostra-se pertinente.

Em seguida, impõe-se a verificação do Direito Internacional Econômico, enquanto marco jurídico do sistema de governabilidade econômica, a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e o seu monopólio sobre os acordos multilaterais de comércio.

Lado outro, traduz-se oportuna a ponderação sobre o regionalismo, como condutor dos processos de integração econômica, e sua conformação jurídica diante do Direito Internacional Econômico. Por conseguinte, encerra-se essa abordagem com a observação da flexibilização do princípio da não-discriminação, por meio da cláusula da nação mais favorecida, e a disciplina da OMC sobre os acordos regionais.

Por fim, o encontro dessas duas vertentes está centrado na indagação sobre a compatibilidade desses processos, sintetizada na seguinte pergunta: globalização, multilateralismo e regionalismo: processos antagônicos ou complementares?

2 A GLOBALIZAÇÃO E OS MECANISMOS DE GOVERNABILIDADE ECONÔMICA, MULTILATERAIS E REGIONAIS

Pretende-se, neste capítulo, analisar alguns dos impactos da globalização, trazendo à tona abordagens e definições, promovendo um estudo sobre seus efeitos em relação aos mecanismos estatais de governabilidade, bem como, cotejar o desenvolvimento econômico internacional, o comércio internacional livre e as mais variadas faces do protecionismo.

Os processos oriundos do fenômeno da globalização, quando mal conduzidos, podem levar à ingovernabilidade, o que em termos práticos, resume-se na ausência de instituições capazes de permitir as interações entre os Estados, baseadas em relação de interdependência.

Desse modo, a lógica imposta pela globalização fez emergir duas sistemáticas distintas de governança global: uma multilateral, outra regional.

Clóvis Brigagão (2001, p. 32) assevera que a governança global pode ser traduzida, em termos de administração de recursos, como políticos (estatal, das organizações internacionais e da sociedade civil), econômicos (do mercado e dos blocos econômicos e comerciais), tecnológicos (dos recursos científicos disponíveis) e vinculados ao ecossistema.

Os conceitos de governabilidade e de governança não se confundem, posto que governabilidade internacional consiste nas condições que permitem o gerenciamento da ordem internacional, deflagrando mecanismos para atuação dos

agentes na condução do cenário internacional. A governança diz respeito a ações baseadas em objetivos e normas, institucionalizados ou não, aceitos pelos agentes internacionais.

O fim das configurações mundiais (Primeiro, Segundo, Terceiro Mundo), regionais e nacionais que se estruturavam em função da bipolaridade recuperou o papel de normas e procedimentos informais dos diferentes regimes internacionais. Este é o conceito de governança (governance) que, na definição clássica de James Rosenau, é “um sistema de regras que depende tanto de significados intersubjetivos quanto de documentos formalmente sancionados” e que “funciona somente quando é aceito pela maioria” [...]. (MONTEIRO, 2001, p. 65)

Como corolário dessas tendências, as transformações ocorridas no cenário internacional incitaram, de certa forma, a (re) ação das políticas estatais, visando a atenuar suas conseqüências, ou, ao menos, sobreviver a elas.

Há poucas décadas, a “governabilidade” passou a ocupar relevo nas temáticas centrais dos debates políticos e acadêmicos, tendo, no que se refere à atuação interna dos Estados, uma concepção voltada à própria essência do “bem governar”, ou seja, voltada à administração, condução ou direção, mediante instituições sólidas e democráticas, do interesse público.

O “bem governar”, atributo imprescindível à governabilidade, pressupõe a existência de instituições que assegurem certa previsibilidade para atuação dos governos¹.

O conceito de governabilidade acaba se confundindo com a própria noção de se implementar as mudanças necessárias para criação de um cenário governável.

Sobre o conceito de governabilidade e suas mutações, José Luis Fiori argumenta que:

¹ Atualmente, o sentido da governabilidade está relacionado com a capacidade de governar, nos âmbitos interno e internacional. De antemão, torna-se pressuposto para essa capacidade, ambiente

[...] O conceito de governabilidade na sua acepção mais ampla ou mais específica, é rigorosamente indeterminado e indeterminável do ponto de vista teórico. Na verdade, não se trata de um conceito teórico. Trata-se de uma categoria estratégica, cujos objetivos imediatos podem variar segundo o tempo e o lugar, mas que será sempre e irremediavelmente situacionista. Assim, como vimos nos anos 60 e 70, a idéia/proposta da governabilidade apontou para a eliminação de demandas e de atores sociais e políticos. Já nos anos 80, apontou para a necessidade de privatizar os estados e desregular as economias. Mesmo variando os seus objetivos, entretanto, não é difícil decifrar qual é o denominador comum às diferentes acepções de governabilidade. Na falta de teoria basta recorrer ao nosso velho e bom Aurélio, no qual o significado do neologismo pode ser deduzido da definição do que seja "governável": "Que pode ser governado, porque é dócil e obediente". (FIORI, Revista Teoria e Debate nº 29, 1995)

No atual contexto surgiram idéias com o fulcro de viabilizar a atuação dos governos, de forma a torná-los aptos a dar respostas eficientes, demonstrando sua capacidade em lidar com as diversas demandas no âmbito interno e internacional.

Sob esse aspecto, objetivando definir os papéis do Estado em relação à boa governabilidade, é cediço que o Consenso de Washington ditou um programa de convergências de políticas econômicas a serem seguidas pelos países latino-americanos, *“combinando austeridade fiscal e monetária com a desregulação dos mercados e liberalização financeira, abertura comercial, privatizações e eliminação de todo tipo de barreiras ou discriminações contra os capitais forâneos”* (FIORI, 1995, p. 160).

Entretanto, numa perspectiva mais recente sobre o *Washington Consensus*, um dos seus principais intérpretes, John Williamson, do *Institute for International Economics*, em Washington, propõe um outro consenso que reúna emprestadores e tomadores em torno da consciência de se estabilizar os fluxos de capital em níveis que façam *“sentido econômico”*.

A governabilidade não se relaciona com o bom desempenho do governo, mas com a previsão de qual será o impacto de uma economia globalizada, na

que seja governável e tal entendimento, na esfera internacional, guia as instituições multilaterais no sentido de encontrar definição mais instrumental para o termo.

consolidação deste governo, vez que é exercida pela participação de diversos atores políticos e econômicos, que monitoram fatores conjunturais para um certo resultado. É, pois, evidente que a governabilidade se coadune com a idéia de participação.

Daí a tendência comum a identificar o termo 'governo' com aquelas instituições do Estado que controlam e regulam a vida de uma comunidade territorial. 'Governabilidade' - ou seja, o controle de uma atividade, por alguns meios, de modo que um conjunto de resultados desejados seja obtido - no entanto, não é simplesmente incumbência do Estado. Ou melhor, é uma função que pode ser desempenhada por uma ampla variedade de instituições e práticas públicas e privadas, estatais e não estatais, nacionais e internacionais. (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 284)

Esses autores defendem que os Estados tiveram de desenvolver mecanismos de governabilidade, que estão dispostos em níveis distintos, constituindo as formas atuais pelas quais a governabilidade se operacionaliza².

Num primeiro ensaio, tem-se, portanto, que a governabilidade pode ser melhor instrumentalizada com a criação de instituições internacionais com o objetivo

² O campo de aplicação da governabilidade se ampliou, assim, pois foram delineados os cinco níveis em que a governabilidade pode operar: 1 Governabilidade, por meio de um acordo entre os maiores Estados-nação, particularmente o G3 (Europa, Japão e América do Norte), para estabilizar as taxas de câmbio, coordenar as políticas fiscais e monetárias, e cooperar na limitação das transações financeiras especulativas de curto prazo. 2 Governabilidade, por meio de um número substancial de Estados que criem agências de regulação internacionais para algumas dimensões específicas da atividade econômica, tais como a Organização Mundial do Comércio, para fiscalizar os acordos do GATT, ou possíveis autoridades para fiscalizarem o investimento externo direto e os padrões ambientais comuns. 3 Governabilidade de amplas áreas econômicas pelos blocos comerciais e de investimento, tais como o da União Européia e o denominado NAFTA. Ambos são suficientemente grandes para perseguirem objetivos sociais e ambientais, de uma maneira que um Estado-nação médio pode não estar apto para fazê-lo independentemente, garantindo altos padrões nas políticas do mercado de trabalho ou formas de proteção social. Os blocos são mercados suficientemente grandes em si mesmos para, se quiserem, se levantarem contra pressões globais. 4 Governabilidade, por meio de políticas de nível nacional, que equilibrem cooperação e competição entre empresas e interesses mais gerais, produzindo uma coordenação econômica quase voluntária e uma assistência à provisão de recursos fundamentais, tais como P&D, regulação das finanças industriais, marketing internacional, garantias de informação e de exportação, treinamento, etc., intensificando assim o desempenho econômico nacional e fomentando indústrias localizadas no território nacional. 5 Governabilidade por meio de políticas de nível regional da provisão de serviços coletivos para distritos industriais, aumentando sua competitividade internacional e fornecendo uma medida de proteção contra estoques externos. Esses cinco níveis são, em grande medida, interdependentes. A governabilidade efetiva de atividades econômicas requer que, em todos esses cinco níveis, os mecanismos estejam no devido lugar, ainda que os tipos e os métodos de regulação sejam muito diferentes em cada nível. Assim, as formas de coordenação dos mercados financeiros mundiais são muito diferentes dos processos de cooperação e de competição equilibrada em setores industriais específicos no nível regional. (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 187 et seq.)

de estabilizar as expectativas dos agentes políticos e econômicos e, tornar bem sucedida a atuação por parte de cada Estado integrante da sociedade internacional.

No cenário global em que há forte tendência em uniformizar as formas de interação entre os Estados em face da reunião de interesses comuns sobre determinados temas, a governabilidade, mediante instituições regionais ou multilaterais, apresenta-se como uma técnica a ser utilizada pelas nações para criar os distintos caminhos para se chegar a essa interação. A agenda sobre o comércio internacional não escapa a essa lógica.

Dessa forma, sob a ótica econômica, conclui-se que o multilateralismo e o regionalismo, não obstante se apresentarem como vertentes distintas do comércio internacional, são resultantes do mesmo processo: a globalização. Sendo assim, as organizações internacionais, sejam de caráter multilateral ou regional, têm desempenhado o papel imprescindível em criar regras para harmonizar³ e uniformizar⁴ o comércio internacional, ou seja, têm o escopo de criar as bases jurídicas para o desenvolvimento do comércio entre os Estados.

³ Regras dirigidas ao legislativo, respeitando-se as particularidades de cada Estado, que deverá transformá-las e incorporá-las ao direito interno dentro de um prazo pré-estabelecido, ou seja, estabelece-se metas a serem cumpridas pelas legislações. A harmonização visa a suprimir ou atenuar as disparidades entre as disposições de direito interno dos diversos estados integrantes de um pacto.

⁴ Criar bases normativas com regras comuns a serem aplicadas de forma direta e idêntica aos Estados.

2.1 Conceito de globalização

Globalização, como termo interdisciplinar, vê-se utilizado para definir e explicar vários fenômenos complexos e até antagônicos entre si.

Preliminarmente, antes de expor as correntes mais importantes sobre a globalização, é imperioso ressaltar que sua definição, como decorrência de um atributo peculiar às ciências sociais, é inexata, não obstante a sua utilização sem limites para caracterizar processos multifatoriais e, às vezes, paradoxais, como os processos de integração regionais e o multilateralismo⁵.

Assimilada como fenômeno complexo, a globalização constitui-se processo de integração mundial que se encontra em expansão e refinamento ao longo de toda a história da humanidade, sustentando-se por vários aspectos diferenciados. Em face dessa complexidade, sob pena de uma análise parcial, sua conceituação abrange vários fatores.

Entre os processos mais importantes destacam-se, por exemplo, a crescente autonomia adquirida pela economia em relação à política; a emergência de novas estruturas decisórias operando em tempo real e com alcance planetário; as alterações em andamento nas condições de competitividade de empresas, setores, regiões, países e continentes; a transformação do padrão de comércio internacional, deixando de ser basicamente inter-setorial e entre firmas e passando a ser eminentemente intra-setorial e intrafirmas; a "desnacionalização" dos direitos, a desterritorialização das formas institucionais e a descentralização das formas políticas do capitalismo; a uniformização e a padronização das práticas comerciais no plano mundial, a desregulamentação dos mercados de capitais, a interconexão dos sistemas financeiro e securitário em escala global, a realocação geográfica dos investimentos produtivos e a

⁵ Seitenfus e Ventura (2003, p. 181/182) definem que "as expressões mundialização (de origem francesa) ou globalização (anglo-saxã) não possuem significado jurídico. Trata-se de expressões oriundas do meio jornalístico, que traduzem um fenômeno econômico, conseqüência inevitável do liberalismo que faz emergir um mercado mundial interdependente. A globalização pode ser percebida como um instrumento de descrição de uma suposta realidade, ou ainda ser utilizada como valor ideológico para justificar a acracia governamental. Em qualquer situação, constata-se a construção de uma ordem mundial cuja filosofia e estrutura prescindem, transcendem e se contrapõem ao Estado."

volatilidade dos investimentos especulativos; a unificação dos espaços de reprodução social, a proliferação dos movimentos imigratórios e as mudanças radicais ocorridas na divisão internacional do trabalho; e, por fim, o aparecimento de uma estrutura político-econômica multipolar incorporando novas fontes de cooperação e conflito tanto no movimento do capital quanto no desenvolvimento do sistema mundial. (FARIA, 1999, p. 59 et seq.)

Para Held e Macgregor (2001, p. 18), *“a análise globalista parte de uma concepção da globalização como um conjunto de processos inter-relacionados que operam através de todos os campos primários do poder social, inclusive o militar, o político e o cultural.”*

Tais fatores, dependendo do momento histórico em que se encontram, tornam-se elementos preponderantes e caracterizadores desse processo, passando a denominar o significado integral da expressão.

Assim, ocorreu com o fator econômico que, com o advento do capitalismo, ainda em estágio bastante incipiente, começou a influenciar sobremaneira a definição da globalização, ultrapassando a esfera de simples fator, para desempenhar o meio pelo qual se explica esse fenômeno.

O fator econômico passou a esboçar as linhas gerais que, mais tarde imprimiram definição específica para o fenômeno da globalização.

O termo globalização ganha significado conceitual específico nos anos oitenta, tendo para isso contribuído diversos autores, mais destacada mente Rosecrance (1986). Para ele, a idéia de globalização vinculou-se, ao menos inicialmente, à de estados mercadores. Com ela eram sinalizadas suas origens remotas, que poderiam ser identificadas nas Repúblicas marítimas de Gênova, Pisa e Veneza, da Idade Média, ou nos Países Baixos (Holanda), no século XVII. Para os teóricos da globalização, o ponto de partida decisivo deve ser encontrado na questão econômica. Mesmo havendo outros desdobramentos importantes decorrentes do processo de globalização - no campo da política, da cultura, da sociedade, da tecnologia, entre outros -, estes seriam, em alguma medida, ainda que indiretamente e simplificando o raciocínio, conseqüências do citado processo econômico. Em princípio, este significado conceitual caberia tanto numa perspectiva teórica liberal quanto numa perspectiva marxista ou socialista. (VIGEVANI, 1998, p. 285 et seq.)

A globalização, como processo pelo qual o espaço mundial adquiriu unidade, remonta às grandes navegações europeias dos séculos XV e XVI, que propiciaram a imagem geográfica do planeta.

Em face disso, não se pode conceber a globalização como um fenômeno recente, apenas externado na fase atual do capitalismo, que coincide com o desenvolvimento de tecnologias e o aprimoramento dos meios de comunicação.

A globalização não se trata, portanto, de um fenômeno recente, ao contrário, segundo Paulo Nogueira Batista (1997, p. 86) Júnior, “[...] *é uma falsa novidade. Ao contrário do que freqüentemente se supõe, o grau de internacionalização econômica observado nas duas ou três décadas tem precedentes históricos. Muitos dos fenômenos aduzidos para sugerir o advento de uma nova era constituem, na realidade, a retomada de processos e tendências bastante antigos.*”⁶

Há, ainda, a diferenciação entre internacionalização e globalização. Os processos de internacionalização são tidos como estratégias nacionais em implementar as inter-relações entre os Estados, baseadas na busca de uma vantagem competitiva no mercado internacional. Nesse sentido, de acordo com Hirst e Thompson (1998, p. 23) uma economia internacional possui como entidades principais as economias nacionais.

Assim, embora em uma economia como essa haja uma série ampla e crescente de interações econômicas internacionais (mercados financeiros e comércio de produtos manufaturados, por exemplo), estas tendem a funcionar como oportunidades ou restrições para atores econômicos nacionalmente localizados e seus reguladores públicos.

A economia global dá àquelas interações baseadas no âmbito nacional um novo poder. O sistema econômico internacional torna-se autônomo e socialmente sem raízes, enquanto os mercados e a produção tornam-se

⁶ A respeito desse tema, Held e Macgrew (2001, p. 20) asseguram que “[...] Compreender a globalização contemporânea exige que ela seja situada no contexto das tendências seculares do desenvolvimento histórico mundial [...]. Compreender a globalização contemporânea implica recorrer ao conhecimento do que diferencia essas fases distintas, inclusive o modo como esses sistemas e padrões de interligação global se organizam e reproduzem suas diferentes geografias e histórias e a configuração mutável das relações de poder inter-regionais.”

realmente globais. As políticas internas, sejam de corporações privadas, sejam de reguladores públicos, agora têm de levar em conta rotineiramente os determinantes predominantemente internacionais de sua esfera de operações. Enquanto a interdependência sistêmica cresce, o nível nacional é permeado e transformado pelo internacional. Em uma economia globalizada como essa, o problema colocado para as autoridades públicas é como construir políticas que coordenem e integrem seus esforços de regulação, com o objetivo de enfrentar a interdependência sistemática entre seus atores econômicos.” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 26 et seq.)

Em síntese, a temática central relevante nesse estudo diz respeito às teses sobre a globalização que vêm nesse fenômeno multifacetado e remoto, a congregação de vários processos pelos quais o Estado teve que lidar, exercendo para sua sobrevivência, mecanismos distintos de governabilidade.

2.2 A globalização da economia e a dinâmica estatal na condução do comércio internacional

A difusão das idéias e repercussões da globalização econômica se prestou a justificar variados propósitos e um deles foi o de alardear a inexorabilidade desse fenômeno. Em outras palavras, os efeitos da globalização seriam implacáveis diante da figura do Estado e este teria sua ação bastante reduzida, argumento amplamente utilizado como desculpas pelos fracassos experimentados pelos respectivos governos. Dessa forma, esse fenômeno inevitável e incontrolável conduziria o cenário internacional à ingovernabilidade.

Os argumentos sobre a paralisia da atuação dos Estados diante da globalização constituem desafio que não deixa de estar em evidência, longe de se ensaiar, nesse estudo, uma abordagem ideológica do fenômeno da globalização,

porquanto traz uma perspectiva muito abrangente e inexorável desse processo.

No entanto, houve notável mudança na autonomia dos Estados na condução de sua vida política e da atividade econômica. Assim, as nações desenvolveram mecanismos de governabilidade para enfrentar e se adequar aos imperativos da globalização econômica.

[...] De acordo com nossa avaliação, a principal questão em jogo é a mudança de autonomia das economias nacionais na condução de sua atividade econômica. Com o termo 'autonomia' queremos dizer a capacidade das autoridades, em uma economia nacional, determinarem suas próprias políticas econômicas e colocá-las em prática. Obviamente, trata-se de uma questão de grau. A autonomia está intimamente ligada à 'abertura', à 'interdependência' e à 'integração' [...]. A abertura implica o grau em que as economias nacionais estão sujeitas às ações dos agentes econômicos localizados fora de suas fronteiras e a extensão em que seus próprios agentes econômicos estão orientados para a atividade econômica externa. Esta, por sua vez, está ligada ao grau de interdependência do sistema econômico em que esses agentes operam. Assim, a interdependência expressa as ligações sistêmicas entre todas as atividades econômicas dentro de um sistema ou regime. A integração é o processo pelo qual a interdependência é estabelecida. (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 39 et seq.)

Outros autores adotam o posicionamento de que o Estado se aproxima de uma estagnação, ante a redução substancial do seu papel. Como decorrência lógica dessas visões, o cenário internacional, notadamente o mercado, seria ingovernável.

Consubstanciando essa tese, Zygmunt Bauman (1999, p. 74) defende que *“devido à total e inexorável disseminação das regras de livre mercado e, sobretudo, ao livre movimento do capital e das finanças, a ‘economia’ é progressivamente isentada do controle político; com efeito, o significado primordial do termo ‘economia’ é o de ‘área não política’.”*⁷

⁷ O que quer que restou da política, espera-se, deve ser tratado pelo Estado, como nos bons velhos tempos - mas o Estado não deve tocar em coisa alguma relacionada à vida econômica: qualquer tentativa nesse sentido enfrentaria imediata e furiosa punição dos mercados mundiais. A impotência econômica do Estado seria então mais uma vez flagrantemente exposta para horror da equipe governante. De acordo com os cálculos de René Passat, as transações financeiras intercambiais puramente especulativas alcançam um volume diário de US\$ 1,3 bilhão - cinquenta vezes mais que o volume de trocas comerciais e quase o mesmo que a soma das reservas de todos os "bancos

No mesmo sentido, Ladislau Dowbor (1998, p. 10 *et seq.*) acredita que os instrumentos de regulação continuam no âmbito nacional, criando um gigantesco espaço de vale-tudo internacional, desnudando imenso espaço de perda de governabilidade, mal compensado por reuniões internacionais hoje quase permanentes, tais como do Rio (sobre o meio-ambiente), do Cairo (sobre demografia), de Copenhagen (sobre o drama social da humanidade) e de Istambul (sobre as cidades).

Nessa esteira, José Eduardo Faria (1999, p. 32) afirma que a 'unidade' do Estado, especificamente o comportamento unitário da esfera pública diante da extrema diversidade de interesses privados e do crescente número de decisões econômicas tomadas fora do alcance de sua jurisdição funcional e de suas fronteiras territoriais, torna-se um problema, deixando de ser fato natural.

Mário Lúcio Quintão Soares (2001, 535 *et seq.*) desenvolve a análise de que *"ainda hoje, o Estado constitucional revela-se estrutura política insubstituível e fundamental, apesar de condicionado pelos novos parâmetros da globalização, sofrendo dificuldades, no âmbito interno, para alcançar eficácia e conciliar a legitimidade hegemônica com a legalidade. Daí a imposição dos Estados mínimos, modestos e subsidiários."*⁸

Seitenfus e Ventura (2003, p. 182), pela ótica de que se trata de um fenômeno atual, afirmam que a globalização consiste na etapa mais recente da história das relações entre os homens e suas organizações coletivas.

centrais" do mundo, que é de US\$ 1,5 bilhão. "Nenhum Estado", conclui Passat, "pode portanto resistir por mais de alguns dias às pressões especulativas dos 'mercados'." A única tarefa econômica permitida ao Estado e que se espera que ele assuma é a de garantir um "orçamento equilibrado", policiando e controlando as pressões locais por intervenções estatais mais vigorosas na direção dos negócios e em defesa da população face às conseqüências mais sinistras da anarquia de mercado. (BAUMAN, 1999, p. 74)

⁸ A nova ordem internacional e a globalização econômica entronizam, no atual momento, modelo de Estado mínimo, priorizando ordem e segurança públicas e, de forma apenas subsidiária, a educação

O Estado, ao longo do processo histórico, teve que aperfeiçoar suas inter-relações com os demais Estados, como elemento necessário à sua própria existência e, nesse sentido, as observações feitas por Hirst e Thompson (1998, p. 263 *et seq.*) demonstram que o papel do Estado foi preponderante para refinar as técnicas de governabilidade econômica, que culminou na criação de instituições internacionais sólidas.

As instituições regionais e multilaterais, criadas para regulação do comércio internacional, são a demonstração da atuação volitiva do Estado que, sob o viés da governabilidade, coaduna-se com o incremento das transações internacionais, ocorrido nas últimas décadas, além do conseqüente desenvolvimento de várias economias.⁹

No entanto, um argumento não se pode rechaçar: o de que os Estados, como destinatários das suas normas, para conduzir o comércio internacional, devem aderir aos imperativos da competitividade global.

O dado novo que a globalização traz é a ênfase no fato de que toda a orientação da ação do Estado e dos demais agentes deve estar orientada para tornar possível o alcance e manutenção de níveis internacionais de competitividade em termos sistêmicos, isto é, por parte dos diversos setores da economia. De fato, a globalização exerce pressão crescente sobre os governos para que liberalizem suas políticas relativas às transações internacionais e, para tal, alinhem suas políticas em cada vez mais áreas, mesmo aquelas não diretamente vinculadas ao setor externo. (BAUMANN, 1996, p. 49)

Questiona-se, ainda, os vários consensos sobre a globalização como condão de desarmar as iniciativas estatais, relegando o Estado a papel subalterno no âmbito das relações internacionais.

e a saúde, i. e., segundo a ideologia neoliberal, a transferência dos ônus das prestações do Estado para a sociedade civil. (SOARES, 2001, p. 536)

⁹ A globalização reduziu a sensação de isolamento que muitas das nações em desenvolvimento sentiam um século atrás, e deu acesso a um conhecimento que estava além do alcance de muitas pessoas nesses países - até mesmo dos mais ricos em qualquer país [...]. (STIGLITZ, 2002, p. 30)

Por óbvio, não se pode guinar da visão de uma sociedade internacional estatocêntrica para uma outra em que a importância do Estado seja irrelevante. É ponto pacífico que fazem parte do sistema internacional, atores como os Estados, suas sociedades nacionais, o mercado (composto por agentes econômicos de tamanhos e dimensões variadas), os organismos internacionais e as organizações internacionais não governamentais, observando-se que o primeiro tenha preponderância sobre os últimos.

Contudo, vê-se que, tanto mediante mecanismos de governabilidade regional, como por meio do multilateralismo, sem os quais comércio internacional se inviabilizaria, a atuação dos Estados permanece fundamental para a construção de uma ambiente regulatório para essas transações comerciais.

2.3 A vertente econômica da globalização e suas implicações sobre o comércio internacional, na construção do princípio da liberdade de comércio

O comércio internacional constitui fator preponderante da globalização econômica, em face do crescimento da produção de bens e serviços em escala global, desde a Revolução Industrial, bem como pela sua contribuição para o desenvolvimento da economia e enriquecimento das nações, confirmando as melhores teses econômicas neoliberais.

Dados da Organização Mundial do Comércio (OMC) apontam 2004 como um período de intenso crescimento econômico nas principais regiões, o que

proporcionou sólida base para a vigorosa expansão do comércio mundial¹⁰.

O relatório “Situação Econômica Mundial e Perspectivas 2006”, preparado em parte pelo Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais da Organização das Nações Unidas – ONU, divulgado em 24/01/2006, prevê que a economia do mundo deve crescer acima de 3% neste ano. Essa expansão deve perder ritmo na maior parte do mundo industrializado, em 2006, registrando 3,1% nos EUA, 2,1% na Europa e 2% no Japão. Também de acordo com o relatório, os Estados em desenvolvimento devem crescer a uma taxa de 5,6%. A China e a Índia continuam como as economias mais dinâmicas do planeta. Os demais Estados do Sudeste Asiático devem crescer mais de 5%. A América Latina fica atrás, com uma taxa de crescimento de 3,9%, pois as duas maiores economias regionais, do Brasil e do México, patinam. A expansão do continente africano deve apresentar novamente resultados acima de 5%.

De acordo com o estudo anual, as economias dos Estados menos desenvolvidos, alavancadas por preços maiores das *commodities*, devem crescer 6,6% neste ano. A economia do Brasil deve ter expansão de 3% neste ano, contra 6% da Argentina, 5,5% do Chile, 4,5% da Colômbia e 5,6% da taxa média de expansão projetada para os países emergentes. Os juros altos e a valorização do real frente ao dólar, com conseqüente impacto negativo sobre as exportações, são apontadas pelas Nações Unidas como principais causa da baixa expansão da economia brasileira. Por outro lado, qualquer cenário que leve a uma queda na cotação das *commodities* deve afetar negativamente esse grupo de 50 nações.

¹⁰ Nesse ano, nos países de maior população do mundo, China e Índia, a taxa de crescimento econômico foi excepcional (9,5 e 7,3, respectivamente) e a expansão do comércio se manteve pelo

2.3.1 O comércio livre, como pano de fundo para o desenvolvimento da economia mundial

Somente com o Estado Moderno, como mola propulsora do comércio internacional, pode-se elaborar construção teórica, além de um arcabouço normativo para sua regulação, os quais se desenvolveram, respectivamente, pela Ciência Econômica e pelo Direito Internacional Econômico, entendido numa concepção extensiva.

Embora o comércio internacional tenha sido praticado desde os primórdios da civilização, somente a partir do século XV - com o advento do mercantilismo - essa atividade adquire os contornos práticos e teóricos que se desenvolveram até os nossos dias.

Essa fase de transição histórica coincidiu com o próprio surgimento da ciência econômica, e teve como objeto de preocupação básica, em seus primeiros autores, o comércio internacional como fonte da riqueza das nações e aumento do bem-estar da população. O comércio internacional é, portanto, a primeira fonte teórica da economia e da política econômica. (SOARES, 2004, p. 21)

No período anterior à Revolução Industrial, o comércio limitava-se, geralmente, a quantidades modestas de bens de luxo, notadamente açúcar, especiarias e escravos. Naquela época, a renda dos fatores externos, as migrações, o turismo e o investimento estrangeiro, além do fluxo internacional de conhecimentos técnicos ou da produção de empresas multinacionais, apresentavam-se insignificantes. (WILLIAMSON, 1996, p. 3)

Com o advento da produção em massa e a criação de mercados de consumo, o comércio mundial ganhou grande impulso desenvolvimentista, inaugurando fase distinta das experiências produtivas até então vivenciadas.

Contudo, o que é importante sobre o período que vai de 1789 a 1848 não é que, por padrões posteriores, suas mudanças econômicas fossem pequenas, mas sim que as mudanças fundamentais estavam claramente acontecendo. A primeira destas mudanças foi demográfica. A população mundial - e em especial a população do mundo dentro da órbita da revolução dupla - tinha iniciado uma "explosão" sem precedentes, que tem multiplicado seu número no curso dos últimos 150 anos. [...]

A segunda maior mudança foi nas comunicações. Segundo consenso geral, as ferrovias estavam apenas na infância em 1848, embora já fossem de considerável importância prática na Grã-Bretanha, nos Estados Unidos, na Bélgica, na França e na Alemanha. Mas, mesmo antes da ferrovia, o desenvolvimento das comunicações foi, pelos padrões anteriores, empolgante. [...]

A terceira grande mudança foi, naturalmente, no volume do comércio e da emigração. Não em toda a parte, sem dúvida. Não há, por exemplo, qualquer sinal de que os camponeses da Calábria e da Apúlia já estivessem preparados para emigrar, nem que o montante de mercadorias trazido para a grande feira de Nijniy Novgorod tivesse aumentado de forma surpreendente. Mas, tomando-se o mundo da revolução dupla como um todo, o movimento de homens e mercadorias já tinha o ímpeto de um deslizamento de terra.

Entre 1816 e 1850, perto de 5 milhões de europeus deixaram seus países nativos (quase 4/5 deles para as Américas), e dentro dos países as correntes de migração interna eram bem maiores. Entre 1780 e 1840, o comércio internacional em todo o mundo ocidental mais do que triplicou; entre 1780 e 1850, ele se multiplicou em mais de quatro vezes. Por padrões posteriores, tudo isto foi sem dúvida muito modesto, mas, por padrões anteriores, e afinal de contas estes eram os padrões utilizados pelos contemporâneos para estabelecer comparações com sua época, eles estavam além dos sonhos mais loucos. (HOBBSAWM, 1977, p. 237 et seq.)¹¹

Hirst e Thompson (1998, p. 43) também reprisam as tendências no comércio internacional, ao assinalar o seu desenvolvimento desde a Primeira Guerra Mundial.

Com a adoção das teorias do liberalismo econômico, como alicerce para o bom andamento da economia inaugura-se o princípio da liberdade de comércio. A

¹¹ O comércio internacional, isto é, a soma total de todas as exportações e importações de todos os países dentro da competência das estatísticas econômicas européias daquele período, havia ultrapassado o dobro do valor entre 1720 e 1780. No período da Revolução Dual (1780 a 1840) tinha mais que triplicado - notando-se que esse crescimento substancial era modesto em comparação com nosso período de estudo. Por volta de 1870, o valor do comércio externo para cada cidadão do Reino Unido, França, Alemanha, Áustria e Escandinávia era entre quatro e cinco vezes o que havia sido em 1830; para cada holandês e belga, três vezes maior; e mesmo para cada cidadão dos Estados Unidos - um país para o qual o comércio externo era de importância marginal - bem mais do dobro. No decorrer da década de 1870, uma quantidade anual de cerca de 88 milhões de toneladas de mercadorias transportadas por navios foi trocada entre as nações mais importantes, comparados com os vinte milhões de 1840; 31 milhões de toneladas de carvão atravessaram os mares, comparados a 1,4 milhão; 11,2 milhões de toneladas de grãos, comparados a menos de dois milhões; seis milhões de toneladas de ferro comparados a um milhão; e mesmo - antecipando o século XX - 1,4 milhão de

lógica da globalização, em sua vertente econômica, por conseguinte, impôs a observância desse cânone, como medida para expansão do comércio entre as nações¹².

Embora, essa nova tendência já desponte a partir do século XV, nas negociações político-econômicas entre os Estados, a rigor, esse princípio começa a tomar contornos mais precisos a partir da difusão das idéias liberais de Adam Smith. Desse modo, a teoria econômica, por meio de diversos modelos, demonstra que o incremento do comércio, associado ao liberalismo, é a pedra de toque para o desenvolvimento dos estados¹³.

De forma geral o livre comércio aumenta a eficiência econômica e, conseqüentemente, o bem estar no Estado, acentuando suas riquezas. No entanto, as diversas formas de proteção ainda são bastante comuns entre as nações,

toneladas de petróleo, que era desconhecido do comércio internacional em 1840. (HOBBSAWM, 1996, p. 81/82)

¹² A liberdade de comércio foi definida pelo T.P.J.I. como “a faculdade, em princípio ilimitada, de empreender toda a actividade comercial, quer ela tenha por objecto o negócio propriamente dito, isto é, a venda e a compra de mercadorias, ou se aplique à indústria..., quer se exerça no interior ou se exerça com o exterior por importação ou exportação” (acórdão de 12 de Dezembro de 1934, caso Oscar Chinn, série AIB, n.O 63, p. 84; é no mesmo sentido que se pronunciou o T.I.J. no seu acórdão de 12 de Dezembro de 1996, no caso das Plataformas petrolíferas, citando o seu antecessor, Rec. p. 819). Postulado fundamental da teoria liberal clássica, a idéia segundo a qual o crescimento das trocas internacionais constitui um factor essencial de desenvolvimento económico inspirou as políticas aduaneiras dos Estados durante a era do livre câmbio (1860-1914). Ela continua muito partilhada: inspiradora dos esforços de reconstrução da ordem comercial nos dois pós-guerra, impôs-se progressivamente nos países socialistas, incluindo a China, e nos países em desenvolvimento são-lhe particularmente afectos [...]. (DINH et al, 2002, p. 1135)

¹³ As teorias de economia internacional nasceram com os Estados modernos e a própria ciência econômica no período chamado de mercantilismo. Com o advento da industrialização, surgiram a teoria das vantagens absolutas de Adam Smith e a teoria das vantagens comparativas de David Ricardo. Essa última continua, ainda hoje, sendo a base das teorias modernas do comércio internacional. A principal diferença é que, nas teorias de Smith e Ricardo, a mensuração das relações econômicas entre países era feita com base no valor-trabalho. Hecksher e Ohlin introduziram a dotação relativa dos fatores como fonte da especialização internacional. Os teóricos mais recentes acrescentaram elementos pontuais como a demanda doméstica (Linder) e a inovação tecnológica (Vernon). Porter introduziu o conceito de vantagem competitiva a partir da metodologia de análise de uma indústria, que permite a formulação de uma estratégia competitiva única para empresas e, conseqüentemente, para nações. Krugman aprofundou a teoria das vantagens comparativas partindo do pressuposto mais realista de rendimentos crescentes de escala, ao passo que, na teoria clássica, sempre se partiu de rendimentos constantes. Como podemos observar, a quase totalidade das teorias evidencia que o comércio internacional é positivo e beneficia as nações que dele participam. A única exceção é a teoria da deterioração dos termos de troca que, a partir de uma pesquisa empírica,

principalmente quando se busca resguardar determinado setor da economia, seja estratégico, carente de competitividade ou, simplesmente, por questões fiscais.

2.3.2 A relativização do princípio da liberdade de comércio pela necessidade estatal de proteção

O reconhecimento do princípio da liberdade de comércio não implicou a adesão incontinenti dos Estados aos seus ditames, apesar de a liberalização da economia indicar também premência para o desenvolvimento dos mercados mundiais, que, atualmente, persegue-se, mediante o combate às práticas protecionistas.

D. Carreau e P. Juillard (1998, p. 6) defendem que *“le régime juridique des échanges économiques internationaux devait toujours osciller entre le libéralisme et l'interventionnisme [...] en fonction des doctrines dominantes et de la conception que les Etats eurent de leur rôle en la matière.”*^{14 / 15}

mostrou que os exportadores especializados em bens agrícolas necessitam exportar sempre mais para comprar os mesmos bens industrializados de outros países. (SOARES, 2004, p. 67)

¹⁴ O regime jurídico das trocas econômicas internacionais devia sempre oscilar entre o liberalismo e o intervencionismo, em função das doutrinas dominantes e da concepção que os Estados tiveram do seu papel no assunto. (tradução livre)

¹⁵ Ainsi le XIX siècle fut-il dominé par les idées libérales des Adam Smith, David Ricardo, John Stuart-Mill ou Jean-Baptiste Say qui plaidèrent avec succès la cause du libre-échange. De leur côté, les Etats se contentèrent d'assurer le respect du contrôle des 'règles du jeu' de l'époque en refusant d'intervenir dans la conduite des relations économiques internationales. Selon la forte expression de W. Ropke, il y eut alors une 'véritable dépolitisation de la sphère économique' [...]. Toutefois, même durant cet âge d'or du libéralisme économique, les tentations interventionnistes et protectionnistes demeurèrent: les Etats-Unis, l'Allemagne et la France ne surent pas toujours y renoncer. Les bouleversements entraînés par les deux guerres mondiales devaient radicalement transformer le cadre des relations économiques internationales. L'Etat fit un retour en force sur la scène économique tant nationale qu'internationale largement encouragé par la doctrine dominante de Lord Keynes. De nos jours la tendance s'est inversée au profit du libéralisme économique mais avec le maintien d'un fort interventionnisme étatique. Le droit international économique contemporain ne cesse ainsi d'être travaillé par les forces contraires que sont le libéralisme et le protectionnisme qui se manifestent par le

Assim, embora a abertura econômica caminhe *pari passu* com o progresso econômico de uma nação, em face dos aumentos de ganhos em escala mundial, os Estados, diante de ambiente muito competitivo e pela necessidade de proteção de alguns setores domésticos, vêm desenvolvendo técnicas para se resguardar diante da liberalização econômica.

As nações querem fazer parte desse contexto globalizado, pois os ganhos com o comércio são bastante viáveis. Em adição, os mecanismos de governança global, recrutam a participação de todos os Estados, porque todos têm algo a oferecer, mesmo que seja matéria prima ou insumos para atender às diversas demandas mercadológicas, ou seu mercado de consumo.

Por outro lado, os Estados que hasteiam a bandeira da liberalização, criam técnicas, cada vez mais sutis de refrear o comércio que não lhes interessa, violando o princípio da liberdade de comércio.

Este princípio, para sua concretização, necessita de outros tantos, sob pena de existência apenas no aspecto formal.

Regulamentação do exercício da liberdade de comércio. Numerosas

rôle plus ou moins étendu dévolu aux Etats nations. Toutefois, depuis le milieu des années 1990 le phénomène de la mondialisation sans cesse croissante de l' économie internationale a fait pencher le fléau de la balance dans le sens du libéralisme. Le marché a ainsi terrassé l'Etat - du moins provisoirement. (CARREAU; JUILLARD, 1998, p. 6) / Assim, o século XIX foi dominado pelas idéias liberais de Adam Smith, David Ricardo, John Stuart-Mill ou Jean-Baptiste Say que defenderam, com sucesso, a causa de livre-comércio. Do seu lado, os Estados se contentaram em assegurar o respeito ao controle das 'regras do jogo' da época, recusando-se em intervir na condução das relações econômicas internacionais. Segundo a forte expressão de W. Ropke, ocorreu, então, uma 'verdadeira despolitização da esfera econômica'. Todavia, mesmo durante esta 'idade de ouro' do liberalismo econômico, as tentações intervencionistas e protecionistas ficaram: os Estados Unidos, a Alemanha e a França não souberam renunciar a isso. As mudanças oriundas das duas guerras mundiais deviam, radicalmente, transformar o quadro das relações econômicas internacionais. O Estado voltou, com força, à cena econômica, tanto nacional como internacional, largamente encorajado pela doutrina dominante de Lord Keynes. Atualmente, a tendência foi invertida em benefício do liberalismo econômico, mas com a manutenção de um forte intervencionismo estatal. Assim, o Direito Internacional Econômico contemporâneo não deixa de ser trabalhado pelas forças contrárias, que são o liberalismo e o protecionismo, que se manifestam pelo papel, mais ou menos, extenso dado aos Estados-nações, todavia, desde meados dos anos de 1990, o fenômeno da mundialização, cada vez mais crescente na economia internacional, fez pender o flagelo da balança no sentido do liberalismo. Desse modo, o mercado derrubou o Estado, pelo menos provisoriamente. (tradução livre)

decisões unilaterais, convenções bilaterais, acordos regionais [...] e tratados com vocação universal são-lhe consagrados. Do confronto destes textos se extrai um certo número de modelos internacionais, isto é, de princípios jurídicos habitualmente adoptados entre os quais os Estados escolhem aqueles que entendem aplicar. Estes são de qualquer modo princípios consuetudinários “opcionais”, raramente aplicados de maneira absoluta: é da sua combinação numa mesma regulamentação que podemos deduzir a orientação dominante de um regime jurídico.

O que designamos por “standard mínimo” não corresponde exactamente à definição do standard aqui adoptada. É uma regra supletiva de vontade, que se aplica quando nenhum regime jurídico está definido; de origem consuetudinária, não é “opcional”, mesmo se pode ser modulada pela via convencional. Em virtude deste modelo, os Estados devem conceder aos estrangeiros um tratamento decente, correspondendo às exigências da justiça e conforme com os princípios gerais do Direito. (DINH et al, 2002, p. 1136)

Dessa forma, em decorrência dos ideais de igualdade, expande-se para o comércio internacional, o imperativo da não-discriminação, como forma de promoção da globalização da economia. Transposta essa lógica para o cenário econômico internacional, traduz-se no “tratamento geral de nação mais favorecida”, na “reciprocidade” e no “tratamento nacional”.

O “tratamento geral da nação mais favorecida”, típica cláusula contratual, vastamente utilizada pela diplomacia secreta no século XIX, viabilizava a não-discriminação. Em outras palavras, pode-se dizer que a restrição à liberdade econômica era atenuada pela adoção da “cláusula da nação mais favorecida” (CNMF).¹⁶

A liberdade de comércio pressupõe não intervenção estatal, isto é, não

¹⁶ [...] A política do livre-comércio foi adotada por outras nações, principalmente a Bélgica, Dinamarca e Holanda. Bismark, mais tarde, justificaria o protecionismo alemão, com a alegação de que a Grã-Bretanha só adotou o livre-cambismo depois de assegurar sua competitividade superior. A Grã-Bretanha embarcou no decênio dos 1850 em política de novas reduções tarifárias assinando em 1860, o Tratado Cobden-Chevalier que se tornou um dos marcos definitivos para a vitória das doutrinas do livre-intercâmbio. O Tratado foi negociado em segredo e considerado, na França, como cessão de soberania e prejudicial às centenas de pequenas empresas manufatureiras que começavam a prosperar. Na própria Inglaterra, a redução de tarifas foi compensada pela concessão de empréstimos à indústria, à semelhança do que ocorrera em relação à agricultura afetada pelo repúdio das Corn Laws. A inovação do Tratado foi a aplicação da ‘Cláusula de Nação Mais Favorecida (CNMF)’ que, embora já conhecida, passou a tornar-se usual em futuros acordos e prevalece até hoje para requerer das partes contratantes a aplicação das mesmas concessões feitas a outros países. A Inglaterra estendeu essa cláusula às demais nações para conceder-lhes as mesmas reduções tarifárias dadas à França que, todavia, preferiu negociar bilateralmente com outros

imposição de obstáculos às trocas entre as nações. Todavia, na prática comercial constatam-se inúmeras formas de proteção, com efeitos econômicos distintos e, conforme assinala Williamson (1996, p. 71 *et seq.*)¹⁷, as principais são:

- I. Cotas: restrição quantitativa, que limita as importações de determinado bem a um número determinado de unidades ou a um certo valor total num período de tempo estabelecido. Os que têm licença de importação possuem permissão de importar os bens, e o total das licenças concedidas é igual à cota.
- II. Comércio estatal: os governos, em especial - se bem que não unicamente - os de orientação socialista ou comunista, às vezes concedem direitos de monopólio de importação a empresas estatais para certos bens. O governo pode, então, pelo menos, em princípio, reduzir as importações por uma decisão administrativa. Na realidade, as empresas estatais podem ser muito poderosas e comprar o que reputam de seu interesse, e não o que o governo acredita que seja do interesse nacional.
- III. Controles cambiais: restrição administrativa sobre transações que envolvem divisas. Se o controle cambial recai sobre os pagamentos de importações, só os que tiverem permissão do Banco Central para comprar moeda estrangeira devem ter condições de importar. As importações podem ser limitadas, reduzindo-se as licenças concedidas.
- IV. Proibição de importações: forma mais segura de controle das importações

parceiros comerciais. De qualquer forma, estabeleceu-se rede de tratados comerciais bilaterais que regulava tarifas e diretos, impedindo discriminação no comércio internacional. (GRIECO, 2001, p. 47)

¹⁷ O termo proteção refere-se, normalmente, a uma vantagem oferecida aos produtores locais que concorrem com as importações nos mercados domésticos, embora uma interpretação ampla do conceito também pudesse abarcar a promoção das exportações. A forma mais comum de proteção envolve a imposição de uma tarifa (ou seja, de um imposto) sobre as importações no momento em que elas entram no país. A tarifa mais comum é, por sua vez, uma percentagem especificada *ad valorem* do valor das importações, mas também pode assumir a forma alternativa de uma cobrança específica (por exemplo, tantos cruzados por quilo). (WILLIAMSON, 1996, p. 70)

em relação a certas categorias de bens - quase sempre produtos de luxo.

V. Leis de compra de produtos nacionais: os Estados, às vezes, baixam leis exigindo que certos bens produzidos domesticamente sejam comprados de preferência aos estrangeiros, sempre que existam similares nacionais. Ocorre, comumente, no caso dos bens de capital.

VI. Barreiras não-tarifárias: As restrições impostas pela burocracia como parte de seu funcionamento normal, em vez de aplicação de regras especificamente baixadas contra as importações. Em alguns casos, pode haver intenção explícita de fazer discriminação contra as importações, quando um governo impõe uma “tarifa oculta” sobre as compras do setor público, vale dizer, decide só comprar bens importados se forem mais de x% mais baratos que a alternativa. Em outros casos, a proteção pode ser um resultado acidental das atividades normais da burocracia. Por exemplo: pode-se requerer a aprovação de alguns testes perfeitamente justificáveis dos padrões de segurança dos carros para que um modelo possa ser vendido no mercado interno; pode ocorrer, simplesmente, que seja mais difícil e mais caro para os carros estrangeiros passarem nos testes, seja porque têm que fazer um longo percurso pelo mundo, seja porque os técnicos do país exportador não falam muito bem a língua dos burocratas locais, dentre outros. E também há os casos intermediários, em que ninguém sabe de fato se o efeito protecionista é intencional ou não: quem é que pode dizer que a disposição de um burocrata de comprar um produto local mais caro se deve à sua crença de que sua qualidade superior faz dele a melhor opção de compra, e não que se trata de um surto de patriotismo?

Durante a Rodada Tóquio, do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*¹⁸), os participantes das negociações passaram anos, buscando definir a natureza das barreiras não-tarifárias, como pré-requisito necessário para estabelecimento de qualquer controle internacional.

Em que pese o liberalismo econômico ter fornecido os fundamentos nos estágios iniciais de desenvolvimento de várias economias ocidentais, a doutrina do *laissez-faire* demonstrou-se incapaz de disciplinar o Estado a remover as barreiras com relação ao livre comércio. Ao contrário, houve mutação no discurso das economias nacionais, com o fulcro de criar fórmulas que combinassem, simultaneamente, abertura comercial e proteção.

2.3.3 A liberdade de comércio e a governabilidade econômica regional

Apesar de se considerar que o Estado, ator preponderante na condução dos mercados, resguardando sua autonomia frente à globalização econômica, as conseqüências desse fenômeno se apresentam de forma bastante variada nos diversos Estados e, dependendo da sua vulnerabilidade, geram efeitos numa maior ou menor intensidade.

Nessa esteira, a globalização, como uma via de mão dupla, faz abrir a uma gama de oportunidades para todos os Estados, mas, em contrapartida, estes são colocados em uma posição vulnerável em relação às demandas mercadológicas.

Em decorrência disso, numa análise das relações interestatais, os

¹⁸ Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio

movimentos paralelos ao da globalização, resultado dos mecanismos de governança global, vão desde a esfera multilateral, até aos processos de integração regionais, que promovem interação entre as nações, com caráter mais restrito e com níveis de aprofundamento diferenciados.

De fato, a governabilidade multilateral se coaduna com as necessidades impostas pela globalização, entretanto, a integração regional, de certo modo, apresenta-se como um paradoxo, posto que traduz movimento contrário à globalização, visando à preservação e proteção de valores locais, sendo deliberada através de decisões políticas, induzindo a fragmentação de um mercado mundial homogêneo.

Peter L. Berger e Samuel Huntington (2004) definem os processos de regionalização como formas de “subglobalizações”, dada a repercussão de menor alcance, em face da localização, bem como das etapas a serem atingidas nos processos de integração regional.¹⁹

Entretanto, apesar dessa aparente similitude, delimitada pela menor abrangência dos movimentos regionalistas, pode-se inferir que tais processos estão mais próximos de mecanismos de proteção na aldeia global do que propriamente de promoção de uma homogeneidade global.

Nesse caso, pode-se argumentar que os processos regionais fragmentam essa homogeneidade, fruto da unicidade progressiva, caminho aberto pela

¹⁹ Os movimento de globalização, talvez o conceito mais amplo, incluem todas as formas, políticas, económicas, sociais, de aproximação uniformizadora dos Estados (uniformização que, como vimos, não deixa, dialecticamente, de gerar diferenças e não deixa de conter aspectos negativos, como as facilidades para o tráfico de armas; a difusão do narcotráfico; a velocidade dos fluxos financeiros transnacionais e a busca constante de lucros especulativos que enseja, que tornam de difícil e precário manejo a política monetária e cambial dos Estados, etc.). Unificação corresponderia a um segundo estágio, em que talvez os elementos positivos e institucionais pudessem ser o eixo do conceito. Neste contexto, integração seria um passo adiante, uma construção institucional que desse moldura jurídica aos diversos processos específicos de globalização. Teria dimensão regional (união aduaneira, zona de livre comércio, políticas externas comuns, etc.) ou universal (quando se falou de integração profunda no marco da Rodada Uruguai) (LAFER; FONSECA Jr., 1995, p. 49)

globalização.

A integração regional visa a obter meios de proteção, fazendo surgir novos agentes globais, que se apresentam pelas variadas formas e intensidade de integração, as quais, notadamente, têm peso diferenciado nas relações multilaterais, substituindo, por vezes, a figura singular do Estado nas negociações internacionais.

3. O COMÉRCIO INTERNACIONAL: SUA TRAJETÓRIA MULTILATERAL E REGIONAL

No capítulo anterior, buscou-se apresentar análise sobre a globalização da economia e a ação estatal frente aos seus efeitos, por meio da criação de mecanismos variados de governabilidade internacional.

A governabilidade, por seu turno, implica uma técnica utilizada pelos Estados e outros agentes, para se colocar em prática a execução dos interesses nacionais, através de uma estratégia de inserção. Desse modo, a existência de instituições sólidas constitui uma pré-condição, capaz de assegurar a previsibilidade de atuação dos governos, fator indispensável a essa condução. No âmbito interno, ocorre mediante políticas públicas. No externo, através do sistema multilateral ou do regionalismo, que são níveis diferenciados de gerenciamento de fatores político-econômicos no cenário global.

Focalizando a cena internacional, o interesse está sempre presente na ação política dos Estados, que procuram, para uma melhor performance, organizar-se em coletividades, as quais devem representar os seus respectivos interesses. Em termos weberianos, a inter-relação entre os Estados consubstancia uma ação que objetiva a cumprir determinado fim, ou seja, dirige-se a determinada meta, que é o interesse social.

A despeito desse assunto, há que se ressaltar que o interesse, não obstante estar presente em toda ação estatal, é sempre contingente, tendendo a se modificar diante dessa efemeridade, retratada pelas diversas tendências globais.

[...] o tipo de interesse que determina a ação política em um determinado período da história depende do contexto político e cultural dentro do qual é formulada a política externa. [...]

O que é válido com respeito à natureza geral das relações internacionais também é verdadeiro para o Estado-nação, na qualidade de ponto de referência final da política externa contemporânea. Enquanto o realista acredita realmente que o interesse é o padrão constante com base no qual a ação política deve ser julgada e dirigida, a conexão contemporânea entre o interesse e a nação constitui um produto da história, motivo por que está destinado a desaparecer no curso dessa mesma história. Nada, na posição realista, invalida a presunção de que a presente divisão do mundo político em Estados-nações será um dia substituída por unidades de maiores dimensões de natureza muito diferente e mais consentâneas com as potencialidades técnicas e exigências morais do mundo contemporâneo. (MORGENTHAU, 2003, 18 et seq.)

Nesse ponto, numa concepção clássica das relações internacionais, a teoria realista se coaduna com a idéia de estabilidade do sistema internacional, tratando o Estado, por excelência, como ator internacional e, para tanto, estabelece a necessidade de criação de meios para que haja uma maior previsibilidade na atuação dos governos. Entretanto, ao instrumentalizar essa racionalidade, percebe-se que as organizações internacionais, de caráter universal ou de cunho regional, desde que cumpram os interesses dos Estados, estão legitimadas a substituí-lo, no seu âmbito de atuação. Logo, no momento em que essas instituições representam o interesse dos Estados, projetam-se e ganham peso diferenciado nas relações externas.

A abrangência do sistema multilateral tem procurado abarcar, no cumprimento de seu interesse, diversas formas de negociações, implicando a mutação das negociações que classicamente eram feitas entre Estados, para negociação em que a presença singular destes não têm mais o mesmo peso de outrora, admitindo no seu seio negocial, as interações em blocos econômicos ou grupos de Estados²⁰.

²⁰ Si le multilatérisme a des réalisations considérables à son actif tant à l'échelon universel que régional, tant dans le passé qu'à l'heure actuelle avec la création de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (A.M.G.I.), ou surtout de l'Organisation Mondiale du Commerce (O.M.C.), force

Ao se preconizar a importância do Estado na esfera internacional, não se pode olvidar a existência de outros agentes plurais importantes, que em sua essência, remodelam os atributos estatais, redefinindo, por consequência, os conceitos de povo, território e poder.

Em sede da globalização econômica, em que o multilateralismo é administrado pelo interesse das grandes potências, o que gera mais incertezas e crises econômicas nas diversas partes do globo, o regionalismo se apresenta como um mecanismo de governabilidade intermediário entre o fechamento – proteção – e a abertura do Estado para os negócios internacionais.

Neste estágio, a análise sugere que uma estrutura mínima de governabilidade internacional multilateral modificada prevalecerá no futuro imediato. Será modificada em relação ao regime anterior de multilateralismo sob a hegemonia dos Estados Unidos, na forma de um regime trilateral baseado nos três blocos principais. A isso serão acrescentadas negociações bilaterais, que estão emergindo entre os três principais atores, sobre questões importantes e, da mesma forma, entre eles e outras partes menores. Este último fenômeno é denominado minilateralismo [...]. Exatamente quais são todas as consequências dessa configuração para a administração dos negócios econômicos internacionais permanece uma questão aberta. Entretanto, parece que o protecionismo aberto e difundido voltado para dentro por parte dos blocos principais é, de imediato, improvável. Um nível mínimo de cooperação multilateral modificada pareceria suficiente para assegurar a 'abertura' contínua do sistema econômico internacional, ainda que esse sistema continue a se movimentar para mais longe do tipo de multilateralismo liberal total tradicional pós-guerra. (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 198 et seq.)

Assim, no âmbito do comércio, as organizações regionais, como tentativa de superação de uma crise de segurança econômica, constituem exceção aos princípios estabelecidos pelo sistema multilateral de comércio, mormente o da não-discriminação.

Nesse diapasão, os processos de integração regional são realizados de

est de reconnaître que le bilatéralisme demeure vivace. (CARREAU; JUILLARD, 1998, p. 14) / Se o multilateralismo tem realizações consideráveis a seu ativo tanto à escala universal quanto regional, tanto no passado como atualmente, com a criação da Agência Multilateral de Garantia de

acordo com a conveniência e vontade política dos Estados, os quais não podem perder de vista que se submetem à uma dinâmica multilateral que, em caráter excepcional, afasta a aplicação da cláusula da nação mais favorecida (CNMF).

Então, a trajetória do comércio internacional segue duas lógicas distintas: uma multilateral e outra regional. Ambas sob guarda do princípio da liberdade de comércio. No entanto, para que haja compatibilidade entre as duas, ou seja, para que a órbita regional não venha a ferir o multilateralismo, a integração regional deve ser capaz de promover tamanho incremento comercial, capaz de espantar os desvios de comércio promovidos, sob pena de enfraquecimento do sistema multilateral.

3.1 O multilateralismo, como mecanismo de aperfeiçoamento das relações comerciais entre os Estados: uma visão jurídico-política

O sistema multilateral é uma decorrência lógica da expansão normativa internacional. Em termos quantitativos, promovidos pela participação crescente dos Estados na sociedade internacional, ante o cenário marcado pela interdependência entre as nações. Qualitativamente, ocasionada por nova técnica de interação entre os Estados pela adoção dos tratados multilaterais, desenvolvidos sob estrutura de regras distintas das normas contidas nos acordos bilaterais.

A necessidade de organização de um espaço permanente para discussão de temas do interesse das nações ocasionou o surgimento das organizações

internacionais, que é o marco institucional para esse sistema.

A intensificação das relações internacionais, a tomada de consciência das interdependências ainda favoreceram mais o progresso quantitativo do direito internacional do que o desenvolvimento das organizações internacionais. Todavia, os dois fenômenos estão ligados, pois o funcionamento destas organizações deu origem a um importante movimento convencional e a um ramo específico suplementar do direito internacional. Longamente submetido aos ritmos próprios do processo consuetudinário e da convenção bilateral, o enriquecimento das normas internacionais acelera-se e racionaliza-se com o processo de codificação e a generalização da convenção multilateral aos diferentes ramos do direito internacional. A entrada na cena internacional de mais de uma centena de novos Estados dá um segundo impulso a estas tendências, ao mesmo tempo num sentido revisionista e no sentido de uma extensão a todos os aspectos da vida social. No século XIX, a evolução continua a ser bastante lenta. Diz respeito, sobretudo, ao direito da guerra e ao das comunicações internacionais; numa medida menor e tardiamente, ao direito humanitário e ao direito comercial. Isto é característico de um direito elaborado por e para as grandes potências da época, ainda não bem libertadas das doutrinas mercantilistas. O direito da guerra enriquece-se com a regulamentação da neutralidade perpétua (Suíça, 1815; Bélgica, 1831) e da guerra marítima pelo Tratado de Paris de 1856. A prevenção dos conflitos beneficia com a ressurreição da arbitragem. A primeira tentativa de humanização do direito da guerra remonta à Convenção da Cruz Vermelha de 1864. O direito das comunicações estende-se paralelamente ao progresso técnico: a intensidade crescente da navegação marítima e as necessidades das grandes potências levam a estabelecer o princípio da liberdade dos estreitos (Tratados de Paris, 1856) e dos canais interoceânicos (Convenção de Constantinopla, 1888). Já, no caso dos rios internacionais, se definira, de forma extensiva, o princípio da liberdade. São progressivamente regulamentados os transportes ferroviários, as relações postais e telegráficas. O progresso que constitui a adoção de 'tratados-leis' multilaterais, observa-se, igualmente, a favor da protecção da saúde, da propriedade industrial (Paris, 1883), das obras literárias e artísticas (Berna, 1886). Em matéria de direitos do homem, é necessário atender à Convenção de 1890 para que seja finalmente dado efeito à Declaração de intenção de 1815 sobre a abolição da escravatura. (DINH et al, 2002, p. 73)

Curiosamente, além de configurar estratégia de inserção internacional, o multilateralismo viabiliza a reunião de vários Estados em torno de interesses comuns. Entrementes, esse movimento pode também se apresentar como uma forma de imposição de interesses, quando se traduz numa estratégia de dominação.

Para Hirst e Thompson (1998, p. 191), as instituições internacionais apropriadas e complementares à era em que a administração econômica nacional

consistia em forma dominante de regulação, centradas no multilateralismo administrado entre as grandes economias avançadas, também necessitam ser repensadas e adaptadas.

Desse modo, em que pese a grande influência das potências mundiais nas negociações internacionais, o sistema multilateral tem demonstrado ser a via mais adequada para a consecução dos interesses comuns entre os Estados, inclusive, em relação aos países com economia em desenvolvimento.²¹

Quanto aos métodos hodiernos de elaboração normativa, também incorrem em riscos: incerteza sobre o Estado, em termos de direito positivo, o que favorece a sua violação; acréscimos de incompatibilidade das normas internacionais entre si. Tal risco de incompatibilidade provém, além da multiplicidade das regras do Direito Internacional, sobretudo do regionalismo jurídico (DINH *et al*, 2002, p. 77).

No âmbito comercial há adaptação das regras aos interesses estatais, mediante definição de agendas comuns, como também pelo lento e gradual processo de construção das normas a que se submetem.

Ao longo da sua vertente multilateral, o comércio internacional foi construído, por meio de rodadas de negociações, que demandam idas e vindas de chefes de Estado, chefes de governos, missões diplomáticas, equipes técnicas e, de certo modo, a sociedade civil, fazendo pressões sobre a opinião pública, a favor ou contra a liberalização comercial, de acordo com o seu interesse.

Dinh *et al* (2002, p. 76 *et seq.*) corroboram essa posição, ao admitir que os processos de adoção e de entrada em vigência dos compromissos convencionais

²¹ No que se refere à adaptação qualitativa do Direito Internacional, Dinh *et al* argumentam que “os objetivos do direito internacional diversificaram-se: a procura da paz deve ser conciliada e combinada com a descolonização, a luta contra o racismo e o “apartheid”, o desarmamento, a protecção dos direitos do homem, do ambiente e dos recursos naturais, as exigências de um desenvolvimento rápido. Cada uma destas preocupações tem como consequência um desvio ou complementos em diversos ramos do direito internacional: assim é o caso da prevenção da poluição

mais importantes continuam a ser demorados, a ponto do aperfeiçoamento de tais processos ter-se tornado preocupação comum das organizações universais. Em especial, é mister desenvolver técnicas mais flexíveis de adaptação contínua dos tratados, considerando o ritmo rápido dos progressos técnicos.

Os Estados, mormente no que se refere ao âmbito comercial, criam regras de Direito Internacional que, do ponto de vista da efetividade, demonstram-se ineficazes. Não obstante sua autonomia na construção de regras²², a sanção necessariamente se impõe, quando da constatação de violação das regras atinentes ao comércio internacional, pelo seu órgão supervisor, a Organização Mundial do Comércio (OMC), dotada de viés político.

Nesse ponto, questiona-se se a Organização Mundial do Comércio (OMC) vem cumprindo seu papel de supervisionar o comércio internacional, no que se refere aos acordos regionais de comércio, posto que, a mudança do sistema bipolar, imposto pela Guerra Fria, para o multipolar, fez emergir no âmbito comercial desse sistema multilateral, série de acordos preferenciais de comércio, bilaterais, bi-regionais, dentre outros.

3.1.1 A necessidade do desenvolvimento de um sistema de governabilidade multilateral: aspectos históricos

Uma forma muito particular de organização política, à qual estão submetidos os seus integrantes, depreende-se do Estado. Sua faceta moderna surge com o

que afecta o direito do mar, o direito fluvial internacional, o direito aéreo, o direito económico internacional, etc.” (2002, p. 75)

Renascimento, após a Idade Média, passando a ser juridicamente e geograficamente localizado. Ao mesmo tempo em que foi necessária a criação de um corpo de regras para regê-lo e limitá-lo, internamente, submetendo os seus nacionais, no aspecto externo, que delimita seu âmbito geográfico, a soberania, atributo do poder estatal, impôs o reconhecimento mútuo entre os Estados, criando ambiente propício para o desenvolvimento de uma sociedade internacional.

Nesse sentido, dentro da máxima *“ubis societas ubis jus”*²³, tornou-se imprescindível aos Estados encontrar formas jurídicas de se respeitarem. A soberania era uma condição sem a qual não seria possível superar o paradigma imposto pelos impérios existentes, erigidos e desmoronados pelo poder, os quais não reconheciam a existência de outros Estados.

A perspectiva de GROTIUS evidencia a necessidade de que para o desenvolvimento de uma sociedade internacional, faz-se imperioso o respeito mútuo às soberanias e, assim, fora das fronteiras dos Estados, há o reconhecimento da soberania entre si, apesar dos inevitáveis conflitos.

Pode-se afirmar que a sociedade internacional comporta uma justaposição de soberanias, em face desse não ser um conceito absoluto, como preconizado no início da formação dos Estados modernos, por BODIN, que, ademais, desconsiderava o aspecto internacional na sua construção teórica.

Ao se verificar o aspecto externo desse atributo do poder estatal, nota-se que a soberania pressupõe uma interdependência entre os Estados, fator que exige a criação de normas para promover convivência pacífica entre entidades soberanas, que estão sob o pressuposto da igualdade.

A Sociedade de Westfália, surgida a partir da conclusão dos Tratados de

²² Visto que os destinatários das regras criadas, são os seus próprios criadores, ou seja, os Estados.

²³ Onde existe sociedade, há direito.

1648, após a Guerra dos Trinta Anos, deflagra essa igualdade, não permitindo que um Estado fosse representado pelo outro, exigindo-se ter uma projeção internacional própria.

A máxima de Ulpiano – *ubis societas ubis jus* – demonstra que o direito é uma forma indispensável de se gerir a sociedade, em face da heterogeneidade crescente e dos conflitos de interesses sempre evidentes. Nesse sentido, o Estado e o direito surgiram simultaneamente e essa mesma lógica se aplica à sociedade internacional.

Celso Albuquerque Mello (2002, p. 51) defende a existência de uma sociedade internacional e, para tanto, utiliza argumentos teóricos robustos, afirmando *“a denominação do meio social onde se desenvolve o DIP não tem sido dada de maneira uniforme pelos doutrinadores; uns falam em comunidade (Sereni, Balladore Pallieri), outros em sociedade internacional.”*²⁴

Antes da consolidação dos Estados modernos, existiram relações e intercâmbios entre os diferentes povos, que, nesses primórdios, apesar de bastante rudimentares, despontavam cenário para o aparecimento de formas modernas de

²⁴ A distinção entre sociedade e comunidade nos é dada pela Sociologia e Ferdinand Tonnies a fez na obra “Comunidade e Sociedade” publicada no século passado. Este sociólogo, levando em consideração a “intensidade do vínculo psicológico” nos grupos sociais, os classificou em comunidade e sociedade. A comunidade apresentaria as seguintes características: formação natural; vontade orgânica (energia própria ao organismo, manifestando-se no prazer, no hábito e na memória); e os indivíduos participariam de maneira mais profunda na vida em comum. A comunidade é uma criação de cooperação natural “anterior a uma escolha consciente de seus membros” (Harry Liebersohn – “Fate and Utopia in German Sociology, 1870-1923”, 1988). A sociedade já possuiria caracteres diferentes: formação voluntária, vontade refletida (seria produto do pensamento, dominada pela idéia de finalidade e tendo como fim supremo a felicidade); e os indivíduos participariam de maneira menos profunda na vida em comum. A comunidade estaria regida pelo direito natural, enquanto a sociedade se encontraria sob o contrato. As diferenças entre essas duas formas de “convivência social” foram estudadas por outros doutrinadores como Freyer, que assinala ser a comunidade “extra-histórica”, tendo apenas “permanência”, possuindo um aspecto eminentemente “natural”. A sociedade é “histórica formada de grupos heterogêneos” que possuem entre si uma “tensão de domínio”. Para Freyer a comunidade é uma estrutura em que não há poder de dominação, enquanto a sociedade é uma estrutura em que a união vem da existência de um poder dominante. Para Harold Laski, sociedade seria “um grupo de seres humanos vivendo juntos, trabalhando juntos para a satisfação de seus interesses mútuos”. Os interesses fundamentais em uma sociedade são de aspecto econômico. Levando em consideração as diferenças apresentadas pelos autores acima, devemos concluir que existe uma sociedade e não uma comunidade internacional. O mundo internacional é uma constante luta entre Estados à procura de setores e ele se rege em inúmeros setores pelo contrato, aqui

interações, que foram desenvolvidas e adotadas pelos Estados modernos, as quais se consubstanciam nos tratados internacionais.

Na era estatal moderna, os Tratados de Westfália consagraram uma nova ordem internacional, tendo, como princípio basilar, a igualdade entre os Estados, que deveriam, mutuamente, reconhecer-se enquanto entidades soberanas, expondo a necessidade de aprimoramento da sociedade internacional. Para que fosse possível a convivência harmônica entre os Estados, utilizou-se de tratado bilateral.

Dinh *et al* (2002, p. 53) descrevem a construção dessa nova ordem e suas repercussões no Direito Internacional, pois estes tratados puseram fim à Guerra dos Trinta Anos, de caráter bélico, religioso e político. A partir de 1635, esta guerra orientou-se para uma luta de influências entre a Coroa francesa e a espanhola, em que deviam participar outras nações. Com a conclusão de dois tratados, em 14 e 24 de Outubro de 1648, o de Osnabrück e o de Münster, que constituem os Tratados ditos de Westfália, terminou este conflito.

De igual forma, outras fontes do Direito Internacional, como o costume e os princípios gerais do direito têm desempenhado papel importante para promoção da relação de interdependência entre as nações. No entanto, a utilização de tratados multilaterais pelos Estados, deflagrando uma ultrapassagem da prática comum de adoção dos tratados bilaterais, deu impulso a essa dinâmica, tanto do ponto de vista do número de Estados submetidos às regras acordadas, bem como em termos de estruturação da norma internacional, notadamente mais narrativas e programáticas.

Rezek (2002, p. 11), ao promover ensaio histórico da evolução normativa na seara internacional, afirma que parte fundamental do direito das gentes, o direito dos tratados trazia consigo, até o acaso do século XX consistência costumeira, bem

denominado de tratado. Caracterizam este ambiente internacional como sendo uma sociedade internacional: Aguilar Navarro e Truyol y Serra. (MELLO, 2002, p. 51)

como certos princípios gerais, notadamente o *pacta sunt servanda* e o da boa fé.

A rigor, do ponto de vista formal, o tratado bilateral é aquele concluído entre dois Estados, gerando obrigações mútuas e imperando, em regra, o princípio da relatividade dos tratados, na medida em que as obrigações se impõem às partes. O tratado multilateral, por seu turno, invoca número superior a dois Estados.

Os internacionalistas não divergem a esse respeito. Segundo Dinh *et al* (2002, p. 125) na classificação formal, segundo o número de partes, a distinção principal, é a que existe entre tratados bilaterais e tratados multilaterais.²⁵

Para Rezek (2002, p. 25), há bilateralidade em todo tratado entre Estado e organização internacional, ou entre duas organizações, qualquer que seja o número de seus membros. A organização, nessas hipóteses, ostenta sua personalidade singular, distinta daquela dos Estados componentes.

No que se refere à origem e função dos tratados multilaterais, Dinh *et al* (2002, p. 169) sustentam que tratado multilateral deve ser concluído entre vários Estados, sendo mais vantajoso do que o tratado bilateral por ter campo de aplicação mais extenso. Teoricamente, mesmo ilimitado, está particularmente adaptado à função de elaboração normativa, pois favorece a sua unificação e a sua generalização.

Desde meados do século XIX, o tratado multilateral implantou-se como o

²⁵ Celso D. de Albuquerque Mello (2002, p. 211) sustenta que “os tratados multilaterais normalmente têm cláusula de adesão.” Nesse sentido, Roberto Luiz Silva assevera que “tratados bilaterais são aqueles que envolvem apenas duas partes, enquanto nos multilaterais, também chamados de coletivos, participam três ou mais partes, sendo firmados, geralmente, por um número importante de Estados, independentemente de sua importância política, e abertos à adesão de outros.” (2002, p. 52 *et seq.*). Hildebrando Accioly e Geraldo Eulálio do Nascimento e Silva (2002, p. 29) defendem que “várias classificações têm sido utilizadas para os tratados. A mais simples é a que os divide conforme o número de partes contratantes, ou seja, em bilaterais (quando celebrado entre duas partes) ou multilaterais, quando as partes são mais numerosas.” Em 1968 a Delegação da França submeteu proposta visando à inclusão na Convenção do conceito de tratado multilateral restrito relativo aos tratados cujo objetivo é a vinculação apenas dos Estados mencionados num tratado cuja entrada em vigor depende do consentimento de todos os Estados que o negociaram. A proposta francesa visava a determinados tratados com número restrito de partes, mas no ano seguinte esta proposta foi

processo normal de elaboração normativa convencional. A terminologia do Direito Internacional enriqueceu-se, com nomeclaturas como “tratado-lei”, “tratado legislativo”, “convenção geral” e “tratado multilateral geral”. (DINH *et al*, 2002, p. 169)

As grandes organizações internacionais, incluindo as Nações Unidas, possuem, como base jurídica, acordos multilaterais.

Assim, apesar da aparente simplicidade dessa classificação formal, a adoção de tal modalidade negocial é relevante, pois, além de contribuir quantitativamente para o progresso do Direito Internacional, inaugura técnica convencional que envolve a participação cada vez mais crescente de Estados. A adoção de regras mais genéricas são o ponto de partida para a construção do Direito Internacional que espelha, abarca e concilia, de maneira mais eficiente, os interesses genéricos dos seus destinatários, os Estados. Além disso, esse avanço qualitativo traduz a necessidade de existência de um sistema mais aberto, apto a receber a adesão massiva de diferentes nações sob a égide dos seus propósitos.

Ao ganhar mais generalidade e abstração, essas normas se alienam da figura estatal, passando a figurar no plano do dever ser, de maneira mais independente na conjuntura internacional. Isto é, delineia-se um padrão do que se espera da atuação dos governantes, a fim de se assegurar uma certa previsibilidade no ambiente externo.

A utilização dos tratados multilaterais, portanto, constitui a base jurídica que dá o arcabouço necessário para a formação das instituições que coordenam os vários cenários multilaterais e, desse modo, traduzido como um sistema, o multilateralismo, mecanismo de governabilidade gerenciado pelas organizações internacionais, reúne e persegue o interesse comum de vários Estados.

retirada, não alcançando efetivação, embora fosse considerada aceitável na opinião de diversas delegações. (SILVA; ACCIOLY, 2002, p. 29)

Ricardo Seitenfus (2000, p. 23), confirmando esse disposto, demonstra a importância da adoção dessa técnica convencional, ao dispor que um paradigma superior de cooperação internacional foi atingido quando três ou mais Estados decidiram trabalhar para atingir objetivos comuns. Saltou-se, então, do bilateralismo para o multilateralismo.

3.1.2 A formação da Organização das Nações Unidas (ONU)

No que se refere à formação convencional da Organização das Nações Unidas (ONU), esta se deriva de um *Gentlemens Agreement*, isto é, um acordo de cavalheiros firmado entre Estados Unidos e Grã-Bretanha, em 14 de agosto de 1941.

Esta Carta do Atlântico consiste em fator antecedente à Carta das Nações Unidas e elenca os seguintes princípios: direito dos povos de escolher sua organização política; proibição do uso da força nas relações exteriores; obrigação de consulta às populações em caso de modificações territoriais; acesso a mercados e matérias-primas; liberdade de navegação dos mares; e segurança coletiva.

Apesar destes princípios, tal documento bilateral não mencionava a necessidade de criação de uma organização internacional. Não obstante, em 1º de janeiro de 1942, após a entrada da União Soviética e dos Estados Unidos na Guerra, realizou-se uma conferência, em Washington, reunindo vinte e seis países, com a reiteração dos princípios contidos na Carta do Atlântico, bem como a necessidade de se cultivar uma solidariedade entre essas nações, a partir daquele

momento, unidas para fazer frente ao Eixo.

Na Conferência de Moscou, em outubro de 1943, mencionou-se a necessidade de se criar uma organização internacional, após o término da guerra. Na conferência de Teerã (em dezembro de 1943) essa idéia foi reafirmada.

A idéia de criação dessa organização internacional estribava-se no princípio da igual soberania de todos os Estados pacíficos, pequenos ou grandes, com o objetivo de manter a paz e a segurança internacionais.

No período de agosto-outubro de 1944, os representantes da China, Estados Unidos, Grã-Bretanha e União Soviética reuniram-se na Conferência de Dumbarton Oaks, nos arredores de Washington, para definir os contornos da organização política das relações internacionais do pós-guerra. O novo organismo somente seria eficaz caso contasse com a aprovação das grandes potências. No entanto, não poderia restringir-se tão somente a elas, pois seria contrário ao espírito universalista, base da nova organização internacional.

Em 1945, na Conferência de Yalta, Churchill, Stalin e Roosevelt resolveram os últimos pontos referentes à nova organização, como o sistema de tutela, o sistema de votação do Conselho de Segurança, dentre outros.

Dessa forma, segundo Seitenfus (2000, p.113), *“qualquer decisão emanada deste órgão não deveria sofrer oposição de um membro permanente. Portanto, os membros permanentes deveriam agir de forma unânime para que uma decisão viesse a ser adotada. Surge assim o chamado poder de veto.”*²⁶

²⁶ Do ponto de vista jurídico, Antônio Augusto Cançado Trindade (2002, p. 27) afirma que “hoje já há um consenso generalizado de que a Carta da ONU não é um tratado como qualquer outra convenção multilateral nem tampouco uma ‘constituição’; é um tratado sui generis, a ser interpretado como tal, que dá origem a uma complexa entidade internacional que passa a ter ‘vida própria’.” Na lúcida observação de Zacklin, o traço característico de instrumentos constitutivos como a Carta da ONU é o de que ‘criam eles órgãos capazes de assumir uma identidade distinta e uma entidade possuindo uma personalidade jurídica distinta da de seus Estados-membros individuais. Esse elemento orgânico-constitutivo serve não apenas para distinguir tais instrumentos de outros tratados

No que se refere à personalidade jurídica internacional, consoante o entendimento de Cançado Trindade (2002, p. 10), não há dispositivo na Carta da ONU expressamente lhe atribuindo personalidade jurídica internacional. A omissão dos seus redatores foi deliberada, para afastar das mentes dos delegados participantes da Conferência de San Francisco o espectro de um “super-Estado”.

O aspecto teleológico do sistema multilateral é promover o equilíbrio de poder entre as nações, implicando, dessa forma, mecanismos para resguardar um cenário internacional em que os Estados atuem de forma mais contrabalançada. De outro modo, como se defende na concepção realista das relações internacionais, o desequilíbrio na balança de poder pode gerar inúmeros conflitos, ante a necessidade de as grandes potências mundiais imporem seus interesses aos outros Estados.

Por conseguinte, as Nações Unidas e seus organismos especializados se guiam de forma a cumprir esse objetivo e, nesse sentido, a governança multilateral no âmbito econômico, como *longa manus* do sistema ONU, prestou-se, em última análise, a resguardar a paz, buscando desenvolver um ambiente econômico internacional mais estável e previsível de se atuar, bem como viabilizou formas de melhorar o desenvolvimento econômico dos Estados. Compreender as bases pelas quais foi possível o desenvolvimento do Direito Internacional Econômico é a próxima tarefa.

multilaterais mas é um fator básico na apreciação de qualquer aspecto particular da operação desses instrumentos’. (TRINDADE, 2002, p. 28)

3.1.3 O Direito Internacional Econômico, enquanto marco jurídico do sistema de governabilidade econômica

Traduzido na atualidade como nível maximizado de governabilidade, no qual os Estados buscam uma melhor inserção internacional, o sistema multilateral desenvolvido no século XX não somente prestou-se a munir as nações contra as crises de segurança econômica, mas também buscou concretizar o objetivo máximo da Organização das Nações Unidas, em sua estrutura de cooperação econômica.

Simultaneamente, em que os aliados esforçavam-se para organizar as relações econômicas internacionais, na Conferência de Bretton Woods (julho de 1944), os representantes de China, Estados Unidos, Grã-Bretanha e União Soviética encontraram-se nos arredores de Washington para definir os contornos da organização política das relações internacionais do pós-guerra.

Surge, então, nessa seara, as instituições que norteariam o Direito Internacional Econômico, sem perder de vista, o seu escopo maior: a adequação à dinâmica universal preconizada pelo sistema ONU, bem como criar fórmulas para harmonização e uniformização das regras sobre a economia internacional. Porém, compreendido num sentido amplo, o Direito Internacional Econômico consiste no direito das transações econômicas internacionais. (MELLO, 2002, p. 1638)

Seguindo esse entendimento, no plano universal, Dinh *et al* (2002, p. 1069) explicitam que o esforço de reconstrução internacional, após a Segunda Guerra, apoiou-se sobre uma crítica da situação anterior - a insuficiência das organizações econômicas internacionais - e sobre a sobrevivência do credo liberal na eficácia da concorrência como motor da expansão econômica.

A estrutura de cooperação econômica das Nações Unidas está disposta da seguinte forma:

- Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD);
- Fundo Monetário Internacional (FMI);
- Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI);
- Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO);
- Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (ONUDI);
- Organização Mundial do Comércio (OMC).

Consoante Carreau e Juillard (1998, p. 25), contemporaneamente à formação das Nações Unidas, três organizações internacionais se tornariam o centro do Direito Internacional Econômico:

La conférence de Bretton Woods en juillet 1944 donna naissance à deux d'entre elles: le Fonds monétaire international (F.M.I.); et la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (B.I.R.D.). Les objectifs de ces deux institutions se voulaient complémentaires, puisqu'il s'agissait de venir en aide aux Etats membres qui rencontraient soit des difficultés conjoncturelles, soit des difficultés structurelles. [...] Tout cela montre que le Fonds et la Banque avaient été conçus comme des éléments d'un seul et même ordre international économique, caractérisé par sa cohérence. Un troisième élément, l'Organisation internationale du commerce (O.I.C.) devait compléter l'élaboration de cet ordre. Les statuts de l'O.I.C., adoptés en mars 1948, et qui constituaient la charte de la Havane, ne furent pas ratifiés, à raison de l'opposition du sénat des Etats-Unis. Le vide juridique qui résulta de l'attitude des Etats-Unis devait être partiellement comblé par l'entrée en vigueur de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (ou G.A.T.T. pour General Agreement on Tariffs and Trade), qui reprenait les stipulations de la charte de la Havane relatives à la 'politique commerciale' [...]. (CARREAU; JUILLARD, 1998, p. 25)²⁷

²⁷ A Conferência de Bretton Woods, em julho de 1944, gerou duas delas. O Fundo Monetário Internacional (FMI); e o Banco Internacional para Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD). Os objetivos dessas duas instituições deveriam ser complementares, porque se tratava de ajudar os Estados-membros que se encontravam, seja em dificuldades conjunturais, seja em dificuldades estruturais. [...] Tudo isso mostra que o Fundo e o Banco haviam sido concebidos como elementos de uma única e mesma ordem internacional econômica caracterizada por sua coerência. Um terceiro elemento, a Organização Internacional do Comércio (OIC), devia completar a elaboração dessa ordem. Os estatutos da OIC, adotados em março de 1948 e que constituíam a Carta de Havana, não foram ratificados em razão da oposição do senado dos Estados Unidos. O vazio jurídico que resultou de atitude dos Estados Unidos devia ser parcialmente preenchido pela entrada em vigor do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e o Comércio (ou GATT, para *General Agreement on Tariffs and*

Seitenfus e Ventura (2003, p. 166) discorrem acerca do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento: *“também conhecido por Banco Mundial, o BIRD foi criado, em 1944, juntamente com o Fundo Monetário Internacional, através dos Acordos de Bretton Woods.”*²⁸

No que se refere ao Fundo Monetário Internacional, tais autores indicam que *“com relação à estrutura institucional e ao processo decisório, o FMI copia a experiência do BIRD. Contudo, seus objetivos são absolutamente distintos. O BIRD apresenta-se como uma típica instituição de auxílio ao desenvolvimento, enquanto o FMI restringe-se ao auxílio à administração monetária e financeira externa dos Estados-membros.”* (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 167)²⁹

Acrescentam que *“as dificuldades oriundas das crises petrolífera e monetária dos anos 1970 levaram o FMI a tratar dos problemas estruturais da balança de pagamentos e ao fornecimento de capitais aos países em dificuldade [...]”*

Trade), que retomava as estipulações da Carta de Havana relativas à ‘política comercial’. (tradução livre)

²⁸ Ele apresenta um caráter ambíguo. Por um lado, utiliza técnicas de um banco comercial, pois fornece recursos financeiros aos países-membros cobrando juros e auferindo lucros. Por outro lado, em razão de seus objetivos, pode ser apresentado como um serviço público internacional, muito próximo das organizações internacionais clássicas. Sediado em Washington, e estruturado no bicameralismo, o BIRD é dirigido por um Conselho de Governadores, que representa todos os Estados-membros, e um Conselho de Administração, composto de vinte e dois membros. Este órgão é, de fato, o braço executivo do Banco. Os seis países que possuem o maior número de partes do capital do BIRD - Estados Unidos, Alemanha, Japão, França, Grã-Bretanha e Arábia Saudita - indicam seus representantes no Conselho de Administração. Os outros dezesseis assentos são eleitos, num sistema de rodízio, pelo Conselho de Governadores. O processo de tomada de decisão ocorre através do voto ponderado. Cada país-membro detém duzentos e cinquenta votos, aos quais são adicionados os votos correspondentes às partes de capital. Para tanto, cada cem mil dólares americanos de capital são equivalentes a um voto suplementar. (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 166 *et seq.*)

²⁹ Originalmente, o FMI intervinha para manter a paridade das moedas. Neste sentido, um Estado que desvalorizasse unilateralmente sua moeda poderia ser sancionado com a proibição de recorrer às reservas do Fundo. Além disso, através do FMI, os Estados poderiam comprar divisas para seus pagamentos internacionais e transferir capitais de forma controlada. Articula-se a estrutura financeira do FMI através de um fundo comum ou Conta Geral, calculado na cota-parte de cada sócio. Foram criados, ainda, os Direitos Especiais de Saques (DES). Eles formam uma Conta Especial, à disposição dos Estados que a subscreveram. Estes podem dela retirar, em caso de necessidade, recursos para equilibrar suas contas externas. (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 167)

(SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 168)³⁰

Verifica-se uma inversão das relações de prioridade entre a manutenção da paz e o desenvolvimento económico e social. Para os autores da Carta, o estabelecimento de uma ordem económica internacional eficaz é uma garantia da segurança internacional; para a actual maioria dos Estados, as relações pacíficas são a condição prévia do desenvolvimento económico. Todavia, a crise económica e o triunfo do liberalismo conduziram, a partir do fim dos anos 80, a uma recentragem sobre as preocupações das principais potências e, em primeiro lugar, à adopção de regras que garantissem a concorrência comercial internacional. (DINH et al, 2002, p. 75)

Cerca de 80% das regras de Direito Internacional, que entraram em vigor, após 1945 são de natureza econômica.

O Direito Internacional Econômico é o setor do Direito Internacional em que se digladiam o nacionalismo e internacionalismo. Os Estados têm direito de dispor livremente dos seus recursos econômicos, mas por outro lado existe necessidade para todos os Estados, do desenvolvimento do comércio internacional. O grande debate concerne em estabelecer-se os termos em que este deve ser processado. (MELLO, 2002, p. 1638)³¹

Percebe-se que o Direito Internacional Econômico não tem uniformidade nas suas normas, pois leva em consideração a desigualdade econômica. Assim, existem normas para reger: as relações entre países desenvolvidos, as relações entre estes

³⁰ O Fundo condiciona, nestes casos, a liberação de recursos à adoção de medidas de reforma estrutural dos países solicitantes. Trata-se dos conhecidos programas de ajustes, que definem as políticas orçamentária e monetária, especialmente a taxa de câmbio, a política comercial e os pagamentos externos. Estas decisões são formalizadas através de uma carta de intenções, que o país entrega ao Fundo como compromisso que assegura o cumprimento de metas anuais. O programa de ajustes do Fundo confirma o princípio da condicionalidade. Ou seja, os recursos somente serão liberados caso as metas definidas na carta de intenções sejam atingidas. Todavia, os conselhos do Fundo não são impositivos, pois um país que não aceita suas diretrizes é livre para deixar a organização. (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 168/169)

³¹ Nessa esteira, M. Shaw assevera que “[...] this expansion of international law into the field of economics is a major development of this century and is evidenced in myriad ways, for example, by the creation of the General Agreement on Tariffs and Trade, the United Nations Conferences on Trade and Development, and the establishment of the International Monetary Fund and World Bank.” (2004, p. 38) / A expansão do Direito Internacional no campo da economia configura incremento principal deste século, evidenciado por inúmeras maneiras como, por exemplo, a criação do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, a Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento, e o estabelecimento do Fundo Monetário internacional e do Banco Mundial. (tradução livre)

e os subdesenvolvidos, as relações entre subdesenvolvidos, sendo que, estas últimas não constituem um regime organizado, mas um direito em formação.

As organizações internacionais procuram estabelecer códigos de boa conduta, prevendo sanções contra os infratores, e incentivos aos Estados que respeitam estes dispositivos. A estrutura das organizações econômicas internacionais cobre a totalidade dos campos: comércio, finanças, moeda, desenvolvimento e normas laborais. (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 165)

Embora essa flexibilidade normativa seja calcada na heterogeneidade do Direito Internacional Econômico, impõe-se, nesse ponto, o estudo do órgão máximo em matéria de comércio internacional, cujo alcance universal, em termos de formação de consensos sobre as trocas internacionais, é incontestável.

3.1.4 A formação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e o seu monopólio sobre os acordos multilaterais de comércio

As reflexões sobre a Organização Mundial do Comércio (OMC), necessariamente, perpassam por compreensão histórica da evolução das instituições internacionais com vocação econômica, no século passado. Para se assimilar o poder, a complexidade e o alcance dessa organização, impõe-se a tradução das ações políticas dos Estados, antes, durante e depois das guerras que assolaram a noção de humanidade. Deve-se ainda adentrar aos seus princípios norteadores e mecanismos peculiares.

Os mecanismos de governabilidade no âmbito econômico, multilaterais ou regionais, não podem olvidar que o comércio na sua acepção usual, não se limita às

atividades de compra e venda.

Do mesmo modo, a expressão “comércio internacional” designa, “*o conjunto das transações na importação e exportação, das relações de troca, compra, venda, de transporte, de operações financeiras, entre nações*” e por vezes mesmo, “*o conjunto de relações económicas, políticas, intelectuais, entre Estados e os seus nacionais*”. Assim, como o termo “comércio”, nos seus sentidos mais comum ou jurídico, nos planos interno ou internacional, reveste alcance que excede a referência às atividades de compra e venda (DINH *et al*, 2002, p. 1131 *et seq.*)

A criação de uma organização internacional para o comércio, com alcance universal, remonta à conclusão dos Acordos de Bretton Woods. Porém, apesar do desfecho na área comercial, esses tratados resultaram na constituição de organizações que, além de propiciar um cenário de segurança e de previsibilidade para a economia internacional, tornaram-se pilares para o desenvolvimento do Direito Internacional Econômico.

*Ao término daquele encontro, houve consenso quanto à necessidade de: (a) um fundo monetário, que pudesse resguardar as economias nacionais contra crises cambiais (o FMI); (b) um banco que financiasse a reconstrução europeia e o desenvolvimento (o BIRD ou Banco Mundial); (c) uma organização internacional que regulamentasse os fluxos comerciais (a OIC). Os eventos que se seguiram acabaram por confirmar a criação e implementação do BIRD e do FMI. Quanto à Organização Internacional do Comércio, a política interna norte-americana, que havia levado ao Congresso uma maioria republicana, impediu sua aprovação. E a criação de uma organização em matéria comercial, sem a participação dos EUA seria impraticável, em virtude do peso deste país no comércio mundial, já em 1947. (BARRAL, 2005, p. 12 *et seq.*)*

Para Celso Lafer (1998, p. 20), do fim da Segunda Guerra até a queda do muro de Berlim, o sistema internacional caracterizou-se pela prevalência de polaridades definidas, seja Leste/Oeste, seja Norte/Sul.

Daí a presença no sistema internacional de uma diversidade heterogênea de valores, que redundavam em concepções significativamente diferentes com relação à maneira de organizar a vida em sociedade - nacionalmente ou internacionalmente, inclusive nos seus aspectos econômicos. Por essa razão, além de conflitos de interesse, existiam significativos conflitos de concepção em assuntos econômicos internacionais. Esses conflitos de concepção induziam a visões distintas sobre como promover interesses comuns. (LAFER, 1998, p. 20 et seq)

No intuito de complementar o objetivo das instituições de Bretton Woods, premente se fazia a criação de uma organização no âmbito do comércio internacional.

Corroborando esse entendimento, as negociações iniciadas em Londres (1946), continuadas em Nova Iorque e Genebra (1947) e finalizadas durante a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Emprego, que ocorreu em Cuba, entre 21.11.1947 e 24.03.1948, originaram a Carta de Havana. Esta previa, como terceiro vértice institucional, a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC), a qual jamais foi efetivada, em virtude da oposição do Congresso dos Estados Unidos, que a consideravam ameaça às suas pretensões comerciais globais.

A OIC acabou não se estabelecendo, pois a Carta de Havana, que delimitava seus objetivos e funções, jamais chegou a ser ratificada por um dos seus principais membros, os EUA. Esta Carta não foi submetida ao Congresso dos EUA porque, na época, a maioria dos deputados temia que a nova instituição restringisse a soberania deste país na área do comércio internacional.

Assim, frustrada a implementação dessa organização, os esforços para uma futura institucionalização sempre contrastaram com a peculiaridade da formação e aplicação de normas jurídicas no plano do Direito Internacional Econômico, em que os Estados evitam se vincular a acordos muito rígidos e pouco adequados à realidade econômica internacional, sempre dinâmica.

Trata-se de conjunto de normas com conteúdo mais flexível, esboçando a necessidade dessas regras se adequarem melhor ao cenário político-econômico internacional cambiante e, dessa forma, atender aos diversos interesses estatais.

Além da singular caracterização dessas regras em que, inclusive, alguns teóricos procuram fazer uma aproximação com a *soft law*, sabe-se que o processo de formação do direito nessa seara é bastante gradual. Isso decorre da compreensão pelos Estados de que, não obstante à flexibilidade e hibridez dessas normas, o seu descumprimento não passa impune ante os parceiros internacionais, sejam públicos ou privados.

A resistência dos Estados, mesmo que traduzida através da visão singular dos EUA, em se aderir a regras muito estáticas e com pouca abertura, pode ter sido uma explicação para que, nesse plano, não fosse concretizado o primeiro projeto institucional para disciplinar o comércio internacional, em que não vingou o projeto da OIC.³²

Dessa forma, do ponto de vista do desenvolvimento multilateral do comércio internacional, o significado do GATT pode ser traduzido, num primeiro momento, como resultado da não implementação da OIC. Assinado em 30 de outubro de 1947, o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (G.A.T.T.) é um pacto, em forma simplificada, que passou a vigor 1º de Janeiro de 1948.³³

³² Para sair do impasse foi negociado um Acordo Provisório, em 1947, entre 23 países, ou partes contratantes, que adotava apenas um segmento da Carta de Havana, aquela relativa às negociações de tarifas e regras sobre o comércio. No caso dos EUA, tal negociação não dependia da aprovação do Congresso, pois a autorização já havia sido dada ao poder executivo. Este segmento era denominado Política Comercial [...] e passou a ser chamado General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) ou GATT. De simples acordo, o GATT se transformou, na prática, embora não legalmente, em um órgão internacional, com sede em Genebra, passando a fornecer a base institucional para diversas rodadas de negociações sobre comércio, e a funcionar como coordenador e supervisor das regras do comércio até o final da Rodada Uruguai e a criação da atual OMC. (THORSTENSEN, 2001, p. 30)

³³ A sua aplicação devia ser provisória, até à ratificação da Carta de Havana de 1948 estabelecendo a Organização Internacional do Comércio (O.I.C.). Não tendo esta convenção entrado em vigor, o G.A.T.T. permaneceu como a única convenção de alcance geral em matéria comercial, para paliar a ausência da organização prevista, foi progressivamente institucionalizado, mas de maneira bastante

Com relação ao aspecto econômico, as obrigações do GATT estabeleceram as regras fundamentais da política comercial dos seus países membros, quais sejam: não aumentar as tarifas; não impor restrições quantitativas (cotas); assegurar a condição de “nação mais favorecida” a todos os outros membros do GATT.³⁴

Durante cerca de quatro décadas, embora a construção e desenvolvimento do comércio internacional tenham sido regulados pelo Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, o GATT, vê-se, pelo menos provisoriamente, que estava afastada a idéia de um projeto institucional mais incisivo.

Para Williamson (1996, p. 278), as regras básicas do GATT serviram, portanto, para diminuir as restrições comerciais e generalizar a liberalização. Por si só, estas regras não poderiam ter assegurado a enorme liberalização do comércio internacional, ocorrida desde então.

Dinh *et al* (2002, p. 1134) adverte que este Acordo Geral estava longe de conter regulamentação tanto coerente e completa como a da Convenção de Havana porque, apesar das emendas posteriores, o seu objeto era exclusivamente aduaneiro.³⁵

pragmática (a sigla G.A.T.T. corresponde pois hoje em dia a uma regulamentação convencional e à organização internacional de cooperação que dela se gerou). (DINH *et al*, 2002, p. 1134)

³⁴ A finalidade da primeira regra é evidente por si mesma; não teria sentido algum os países esforcarem-se muito para negociarem concessões comerciais, se não houvesse obrigação alguma de manter as concessões combinadas. A segunda regra reflete a conclusão [...] de que as cotas são uma forma particularmente virulenta de proteção, bem como a crença de que elas são uma forma tão eficaz de proteção que é melhor que sejam proibidas por lei. A terceira regra, a da cláusula da nação mais favorecida (NMF), requer mais explicação. Se o país U concede ao país V a condição de NMF, isso significa que U promete que nenhum outro país Z terá melhores condições de exportar para U. Então, se U reduzir suas tarifas sobre as importações de Z, também terá que reduzir as tarifas sobre as importações de V - caso contrário, V ficaria menos favorecido que Z. A obrigação do GATT é de tratar todos os demais membros como mais favorecidos, ou seja, não discriminar entre eles. (WILLIAMSON, 1996, p. 278)

³⁵ O sistema internacional do comércio comporta por este facto lacunas que os Estados em desenvolvimento criticaram e nas quais obtiveram argumentos para preconizarem algumas reformas [...]. Entretanto, através de negociações multilaterais sob os auspícios do G.A.T.T., os Estados industrializados de economia de mercado tentam responder às necessidades do comércio internacional de forma a evitar a concorrência de outros ‘fora’ internacionais. Assim o Tokyo Round

As reduções tarifárias passaram a ser o escopo de quase todas as rodadas periódicas de negociações, ocorridas sob a égide desse Acordo Geral e envolvia número crescente de Estados e de comércio afetado. Posteriormente, outras matérias, sobretudo relacionadas às barreiras não-tarifárias, passaram a ser objeto de negociação.^{36/37}

Embora a agenda das rodadas de negociações, grosso modo, tangenciassem essencialmente as reduções tarifárias, amadurecia a institucionalização dos princípios norteadores do comércio internacional, os quais vinham se internacionalizando, de forma gradual, mediante acordos bilaterais, mormente no que se refere à cláusula da nação mais favorecida.

O comércio internacional se guiava pelos fundamentos econômicos liberais e, portanto, os princípios aprofundados pelas rodadas multilaterais do GATT orbitavam em torno do princípio da liberdade de comércio, cuja tradução implica a liberalização das trocas em escala global.

Daí, os cânones oriundos desse princípio guardam estreita intimidade com esse processo de incremento das relações de troca. Nesse sentido, instrumento de

(1973-1979) surgiu como a ocasião para definir as premissas de uma convergência das políticas comerciais das grandes potências industrializadas - para resistir mais eficazmente à tentação do proteccionismo -, e para precisar os meios de inserir progressivamente os países em desenvolvimento nas mesmas regras do jogo, a preço de derrogações temporárias. (DINH et al, 2002, p. 1134)

³⁶ Ao final de trinta anos (após a Rodada Tóquio), o GATT compunha um conjunto considerável de normas, abrangendo diversos problemas do comércio internacional, e com uma prática consolidada de negociação e de solução de controvérsias, através de um sistema arbitral (os painéis). (BARRAL, 2005, p. 13)

³⁷ [...] Foram realizadas sete rodadas de negociações: Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Genebra (1956, 1960-61 e 1964-67), Tóquio (1973-79) e Uruguai (1986-1994). O objetivo das seis primeiras foi a redução das tarifas que protegiam os produtos manufaturados. Num primeiro momento, a negociação era feita produto a produto. Porém, a partir da Rodada de 1964, as Partes começaram a reduzir as tarifas de forma linear. Assim, foram paulatinamente diminuídas as médias de proteção tarifária até que atingíssemos, no final da Rodada de Tóquio, o nível de 5%. Em Tóquio também ficou decidida a diminuição tarifária para outros produtos, sobretudo agrícolas e matérias-primas. Além das Rodadas de negociação, o GATT coloca à disposição das Partes Contratantes a assinatura de acordos e códigos com o objetivo de regulamentar o livre comércio. Eis os principais: código sobre subvenções e direitos compensatórios; código de valoração aduaneira; acordo sobre compras do setor público; código de normas; acordo sobre carne bovina; acordos sobre produtos

liberalização das trocas, o G.A.T.T. estava alicerçado em dois grandes princípios, o da não-discriminação e o do desarmamento alfandegário.

O princípio da não-discriminação vê-se realizado através de três modelos internacionais: a cláusula geral do tratamento da nação mais favorecida, a reciprocidade e o tratamento nacional. Os dois primeiros aplicam-se às relações de concorrência entre Estados que exportam para um mesmo país; o terceiro joga com as relações de concorrência entre o Estado exportador e o Estado importador enquanto produtor. (DINH *et al*, 2002, p. 1137)³⁸

O desarmamento aduaneiro impõe-se numa perspectiva neoliberal dos autores do G.A.T.T., consoante reconhece o art. XXVIII bis do acordo: “os direitos

lácneos; acordo sobre o comércio de aviões civis; código anti-dumping e acordo multifibras. (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 170)

³⁸ a) A cláusula geral do tratamento da nação mais favorecida (art. I) é o contributo principal do G.A.T.T., até porque o seu campo de aplicação é muito vasto: ela aplica-se não só aos direitos aduaneiros mas a diversos obstáculos não tarifários, às trocas (os nascidos da regulamentação e das formalidades pertencentes às importações e às exportações) e à fiscalidade interior dos produtos importados; além disso ela é objecto de garantias e de controlo por via da consulta e de conciliação. Esta disposição exige de todo o Estado que concede uma concessão aduaneira a um dos seus parceiros do G.A.T.T. que amplie o benefício a todas as outras partes, isto é, na prática ao conjunto dos Estados à excepção dos países comunistas não membros do G.A.T.T. [...] b) Em virtude do princípio da reciprocidade, um Estado pode não fazer concessões senão em contrapartida de concessões por parte dos outros parceiros do G.A.T.T. - ou não as aplicar aos Estados que não respeitem os seus próprios compromissos. Este equilíbrio de prestações verifica-se no texto do próprio G.A.T.T., no protocolo negociado quando da entrada de um novo Estado na Organização e nas negociações multilaterais sob os auspícios do G.A.T.T. É este modelo que suscitou a contestação mais radical por parte dos países em vias de desenvolvimento: com a adopção da parte IV do G.A.T.T. pela emenda adoptada em 1964, eles obtiveram das outras partes uma derrogação geral e permanente desta regra. Além disso, pela ‘cláusula de habilitação’ consagrada pelos acordos de Genebra de 1979, estes Estados obtiveram igualmente o reconhecimento permanente e geral dos mais importantes sistemas de preferências tarifárias, que por definição não beneficiam reciprocamente os países desenvolvidos (S.G.P., preferências negociadas no quadro do G.A.T.T. ou entre países em desenvolvimento, ou ainda em favor de países menos avançados). De uma maneira geral, a perspectiva adoptada quando do Tokyo Round e consagrada pelo G.A.T.T. de 1994 assenta sobre compromissos de boa conduta comercial e aduaneira de que se espera que o seu respeito venha a ser muito mais estritamente exigido aos países desenvolvidos que aos outros Estados partes. A aplicação deste modelo é muito delicada na prática porque a mesma concessão tarifária não tem o mesmo alcance económico ou financeiro para as diversas partes. Uma parte importante das negociações contemporâneas é consagrada a obter um acordo sobre um método que assegure melhor esta reciprocidade real. c) O princípio do tratamento nacional, isto é, da não-discriminação entre produtos estrangeiros importados e produtos nacionais, é expresso pelo art. III, § 4, do G.A.T.T. nos termos seguintes: ‘Os produtos do território de toda e qualquer parte contratante não serão submetidos a um tratamento menos favorável que o tratamento concedido aos produtos similares de origem nacional’. A aplicação deste modelo apresenta-se muitas vezes delicada, face a manipulações fiscais de carácter proteccionista (sobre a dificuldade de comparações entre ‘produtos similares’ e a complexidade das análises económicas [...]). (DINH *et al*, 2002, p. 1137 *et seq.*)

aduanheiros constituem muitas vezes sérios obstáculos ao comércio". Para este fim, esta disposição convida as partes a conduzir *"negociações visando, na base da reciprocidade e das vantagens mútuas, a redução substancial dos direitos aduanheiros e de outras imposições incidindo na exportação e importação"*; além disso, o art. XI proíbe as restrições quantitativas (contingentes, em particular) à importação como à exportação.

Desde 1947, sete grandes negociações tarifárias desenrolaram-se no quadro do G.A.T.T. As "negociações Kennedy" (1963-1967), conduzidas segundo técnicas multilaterais, permitiram a redução da taxa dos direitos alfandegários sobre dois terços dos produtos manufaturados trocados entre os países industrializados.³⁹

Sem que se houvesse constituído uma organização internacional, o GATT servia como amplo foro de negociações, cujos pilares eram a cláusula da nação mais favorecida e o princípio do tratamento nacional.⁴⁰

A Rodada Uruguai, do GATT, foi aberta, em 1986, com prazo de encerramento para 1990. Contudo, os impasses se multiplicaram e, no final de 1991,

³⁹ Os resultados do 'Tokyo Round', (1973-1979) prosseguiram esta tendência - num contexto neoproteccionista menos favorável - mas criaram sobretudo precedentes favoráveis a um alargamento do campo de aplicação da liberalização das trocas: limitação dos obstáculos às trocas de produtos agrícolas, regras comuns sobre alguns instrumentos de políticas aduanheiras (valor alfandegário, regras de origem, processos de licenciamento de importação, subvenções e medidas compensatórias e direitos antidumping), início da harmonização para os mercados públicos. Todas estas inovações, consolidadas pelo Ciclo do Uruguai (1986-1993), constituem uma tentativa de regulamentação internacional da concorrência comercial que faltava completamente e contribuem assim - proibindo certos abusos - para o reforço da ideologia neoliberal. Acontece o mesmo com os acordos sobre a aplicação de medidas sanitárias e fitosanitárias ou sobre os obstáculos técnicos ou comerciais anexos ao G.A.T.T. de 1994. Para apreciar o efeito real das concessões negociadas, é preciso ter presente que elas entram muitas vezes em vigor seguindo um calendário dilatado ao longo de vários anos (5 anos para os Acordos do Uruguai Round) e que em virtude do princípio da reciprocidade, algumas não entraram em vigor porque uma das grandes potências comerciais (nomeadamente Estados Unidos, C.E., Japão) não puderam ou não quiseram respeitar um dos seus compromissos. A distinção entre os modelos de concorrência leal e o desarmamento aduanheiro não deve ser exagerada; uma mesma regulamentação pode transgredir os princípios do G.A.T.T. sob dois aspectos [...]. (DINH et al, 2002, p. 1138 *et seq.*)

⁴⁰ Ou seja, a evolução do GATT - no sentido de redução de barreiras tarifárias - se baseava no mecanismo pelo qual uma concessão feita a um dos Estados-membros (denominados no acordo de Parte Contratante) se estendia automaticamente aos demais Estados-membros. Por outro lado, consagrou-se a regra de que a mercadoria, uma vez interiorizada com o pagamento da tarifa

o esboço de um acordo permanecia incompleto devido às divergências sobre o comércio de produtos agrícolas. Finalmente, em novembro de 1992, o Acordo de Blair House entre os Estados Unidos e a União Europeia permitiu um compromisso relacionado à agricultura, desobstruindo o caminho para a conclusão das negociações.

Ao término da Rodada Uruguai, as Partes contratantes do GATT adotaram, em 15 de dezembro de 1993, um acordo, formalmente assinado em Marraqueche, em 15 de Abril de 1994, instituindo a Organização Mundial de Comércio (OMC).⁴¹

O fim da Guerra Fria levou à diluição, mas não à eliminação, de conflitos de concepção sobre como organizar a vida econômica mundial. O novo macrocontexto político permitiu a conclusão da Rodada Uruguai e a criação da OMC.

Os sucessos e fracassos da experiência do GATT, consolidando os princípios aplicados costumeiramente no comércio internacional por meio de acordos bilaterais, bem como pela adoção da técnica negocial multilateral, perpassando os aspectos econômicos, políticos e jurídicos, trouxe a base na qual a sociedade internacional, na década de 90, na Rodada do Uruguai, escolheu para reger o comércio internacional.

Maculavam o GATT algumas limitações sistêmicas, que reduziam o grau de segurança jurídica e fortaleciam o aspecto diplomático negocial. A primeira destas limitações se referia ao próprio mecanismo dos painéis, cujo relatório poderia ser bloqueado por qualquer das Partes Contratantes, inclusive pelo Estado vencido na

negociada, não poderia sofrer discriminação, em face da mercadoria nacional. (BARRAL, 2005, p. 13)

⁴¹ A OMC é, formalmente, uma organização internacional que corporifica a retomada dos fundamentos do projeto da OIC. Reconhecida como um tribunal, tem poderes para solucionar controvérsias entre os países-membros. Diferentemente do FMI e do Banco Mundial, opera na base da igualdade entre os seus integrantes. Para que a organização possa administrar com poderes reais o sistema multilateral de comércio, instituiu-se o princípio da “aceitação em bloco” (single undertaking): só podem ser membros da OMC os países que aceitarem todos os compromissos, como um conjunto indivisível. (MAGNOLI, 2004, p. 234)

demanda. Outra limitação se referia à possibilidade de que cada Estado escolhesse o acordo específico de que quisesse participar (o denominado “GATT à la carte”), além de poder invocar regras internas pré-existentes ao GATT (o “direito do avô”⁴²). (BARRAL, 2005, p. 14)

A OMC, como sede das negociações comerciais multilaterais, destina-se a ser o “quadro institucional comum para a condução das relações comerciais entre os seus membros” (art. XI), encarregando-se de aplicar os acordos comerciais multilaterais que estão anexos. Deve também administrar o “Memorando de acordo sobre as regras e procedimentos para regular a resolução de conflitos” e o “Mecanismo de exame das políticas comerciais”.⁴³

Quanto às funções, a OMC tem basicamente quatro, a saber:

- facilitar a implantação, a administração, a operação, bem como levar adiante os objetivos dos acordos da Rodada Uruguai;
- constituir um foro para as negociações das relações comerciais entre os estados-membros, com objetivo de criar ou modificar acordos multilaterais de comércio;
- administrar o Entendimento (Understanding) sobre Regras e Procedimentos Relativos às Soluções de Controvérsias, isto é administrar o "tribunal" da OMC;

⁴² Uma cláusula importante na história do GATT era a chamada “cláusula do avô” (grandfather's clause), que só foi eliminada com a Rodada Uruguai e a criação da OMC. Tratava-se de um dispositivo do Protocolo de Aplicação Provisória adotado pelas partes contratantes originais do GATT, que determinava que a Parte II, relativa a regras sobre comércio, seria aplicada com a maior abrangência possível, mas de forma a não ser incompatível com as legislações existentes. A razão dessa cláusula foi de ordem prática, para permitir a imediata entrada em vigor do GATT, e não se esperar pela alteração das leis existentes. Por essa razão, vários países continuaram aplicando regras especiais em determinados setores, sem respeitar as regras multilaterais negociadas. (THORSTENSEN, 2001, p. 36)

⁴³ Além da diminuição de mais de um terço das tarifas médias de proteção de todos os produtos, inclusive agrícolas, até o ano 2000, a Rodada Uruguai inclui novos temas na mesa de negociações. Os países industrializados, em particular os Estados Unidos, conseguiram colocar na pauta a liberalização do setor terciário. Portanto, os serviços de instituições financeiras, transportes, investimentos, seguros e propriedade intelectual, que são dominados de forma quase absoluta pelos países industrializados, foram incluídos. Países em via de desenvolvimento, que alcançaram um patamar médio e possuem grandes mercados internos, tais como o Brasil e a Índia, opõem-se à liberalização dos serviços. Uma razão suplementar desta posição decorre do fato de que os Estados Unidos continuam concedendo importantes subvenções a determinados setores de sua economia. Apesar de todas estas dificuldades, a Rodada Uruguai pôde ser encerrada com o Acordo de Marrakesh em 1994. A partir daquele momento, o acordo do GATT foi incorporado à nova Organização Mundial do Comércio (OMC), que se tornou uma instituição especializada e autônoma das Nações Unidas. (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 170 *et seq.*)

-administrar o Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais (Trade Policy Review Mechanism) com objetivo de fazer revisões periódicas das Políticas de Comércio Externo de todos os membros da OMC, apontando os temas que estão em desacordo com as regras negociadas. (THORSTENSEN, 2001, p. 44 et seq.)

No que se refere à estrutura da OMC, Dinh *et al* (2002, p. 1134 *et seq.*) prelecionam que a O.M.C comporta uma conferência ministerial e um Conselho Geral, compostos de representantes de todos os Estados membros e três conselhos especializados (comércio de mercadorias, de serviços e de “aspectos dos direitos de propriedade intelectual que respeitam ao comércio” (A.D.P.I.C.)) assim como diversos comitês (dos quais um se consagra ao comércio e ao desenvolvimento). O Órgão de solução de controvérsias (O.S.C.) e o Órgão de exame das políticas comerciais estão integrados na Organização, mas têm bastante autonomia. As decisões devem ser tomadas por consenso na medida do possível (art. IX, § 1).⁴⁴

⁴⁴ Thorstensen aponta que as principais características da OMC como instituição internacional incluem a seguinte estrutura: -Conferência Ministerial - O órgão máximo da organização é a Conferência Ministerial composta pelos representantes de todos os seus membros, que se reúne, no mínimo, a cada dois anos. Este órgão tem autoridade para tomar decisões sobre todas as matérias dentro de qualquer um dos Acordos Multilaterais. É composta pelos Ministros das Relações Exteriores e/ou Ministros de Comércio Externo dos Membros. Desde a criação da OMC já foram realizadas três Conferências, uma em Cingapura em 1996, outra em Genebra, em 1998, e a terceira em Seattle, EUA. A próxima está prevista para novembro de 2001, em Doha, no Catar; -Conselho Geral - O corpo diretor da OMC é o Conselho Geral, composto pelos representantes de todos os seus membros, que deve se reunir quando apropriado. É integrado pelos embaixadores que são os representantes permanentes dos membros em Genebra, ou por delegados das missões em Genebra; -Órgão de Solução de Controvérsias - Criado como mecanismo de solução de conflitos na área do comércio, contém todo um sistema de regras e procedimentos para dirimir controvérsias sobre as regras estabelecidas pela OMC. Prevê uma fase de consultas entre as partes, e se necessário, o estabelecimento de painéis para examinar a questão, e finalmente, quando solicitado, consulta para o Órgão de Solução de Controvérsias é composto pelo próprio Conselho Geral que aqui atua em função específica; - Órgão de Revisão de Política Comercial - Criado como mecanismo de se examinar periodicamente as políticas de cada membro da OMC, tem como objetivo confrontar a legislação e a prática comercial dos membros da organização com as regras estabelecidas nos acordos, além de oferecer aos demais membros uma visão global da política seguida por cada membro, dentro do princípio da transparência. É integrado pelos delegados das missões dos membros em Genebra ou por integrantes dos governos dos membros; -Conselhos para Bens, Serviços e Propriedade Intelectual - Foram criados três Conselhos para acompanhar a implementação das regras negociadas em cada uma das áreas que resultaram da Rodada Uruguai: Conselho sobre o Comércio de Bens, Conselho sobre o Comércio de Serviços e o Conselho sobre os Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio. Geralmente tem assento nesses conselhos os delegados dos membros residentes em Genebra, ou integrantes de seus governos enviados especialmente para as reuniões; -Comitês - As atividades da OMC se desenvolvem através de cerca de 30 comitês ou grupos de trabalho, subordinados aos Conselhos, onde tem assento os delegados dos membros, normalmente delegados residentes em Genebra, e técnicos dos ministérios

Como desafios, para Seitenfus e Ventura (2003, p. 171), a OMC enfrenta quatro questões fundamentais, que condicionam sua consolidação como ordenadora do comércio internacional.

Em primeiro lugar, não ficou claramente estabelecida uma proibição de tomada de medidas de retorsão de forma unilateral. Portanto, os países poderão tomar iniciativas sem submeter-se ao sistema de solução de controvérsias da OMC, como ocorre com a recente prática dos Estados Unidos. Em segundo lugar, os países em via de desenvolvimento sustentam um tratamento diferenciado, tanto no que diz respeito às tarifas que deverão proteger seu mercado quanto ao acesso aos mercados dos países desenvolvidos. Em terceiro lugar, apesar da liberalização comercial, o desemprego continua em ascensão, tanto nos países industrializados quanto nos demais. Transformando-se em fenômeno estrutural em vários países, o desemprego pode induzir os Estados-partes a adotar medidas protecionistas. Enfim, os processos de integração econômica, como por exemplo a União Européia e o Mercosul, que repousam sobre uma discriminação tarifária com relação aos terceiros países, continuam a provocar dificuldades. (SEITENFUS; VENTURA, 2003, p. 171)

3.2 O regionalismo, como condutor dos processos de integração econômica, e sua conformação jurídica diante do Direito Internacional Econômico

Assimilado como estratégia de inserção internacional, mediante consolidação

enviados especialmente para as reuniões de cada comitê; -Outros órgãos - A Conferência Ministerial pode criar entidades subordinadas ou novos comitês. Assim foram estabelecidos três comitês durante a Rodada Uruguai: Comércio e Desenvolvimento, Restrições por Motivo de Balanço de Pagamento (BOP), e Orçamento, Finanças e Administração. Em 1994, em Marraqueche, foi decidida a criação do Comitê sobre Comércio e Meio Ambiente. Em 1996, foi criado o Comitê sobre Acordos Regionais. Em 1996, na Conferência Ministerial de Cingapura, foram criados três Grupos de Trabalho sobre Investimentos, Concorrência e Transparência em Compras Governamentais. Em 1998, na Conferência Ministerial em Genebra, foram introduzidas duas novas áreas para análise, uma a respeito do comércio eletrônico, sob responsabilidade do Conselho Geral, e outra relativa à facilitação de comércio dentro das atividades do Conselho sobre o Comércio de Bens; -Secretariado - A OMC tem o apoio de um Secretariado, chefiado por um Diretor Geral designado pela Conferência Ministerial, e vários vice-diretores. O corpo técnico da OMC é composto atualmente por cerca de 500 técnicos. O Diretor Geral e o Secretariado têm responsabilidades de caráter internacional, não

de alianças políticas ou composição do jogo de interesses entre os Estados, o regionalismo não é novidade na cena internacional.

Nesse sentido, Walter Mattli (1999, p. 1) sustenta que *“regional integration is no new phenomenon. Examples of Staatenbünde, Bundesstaaten, Eidgenossenschaften, leagues, commonwealths, unions, associations, pacts, confederacies, councils and their like are spread throughout history”*⁴⁵. Assim, como todos os processos sociais, também não escapa à lógica das transformações espaço-temporais, aperfeiçoando-se e se adequando à realidade hodierna e local.

O aprofundamento do regionalismo no contexto atual marcou a dinâmica das relações internacionais desde o final do século XX, em face do ambiente propiciado pelo pós-Guerra Fria.

De plano, há de se estabelecer alguns aspectos semânticos desse fenômeno e, conforme ressalta Andrew Hurrell (1995, p. 25), região e regionalismo, não obstante a ambigüidade terminológica, a proximidade e a contigüidade geográfica servem para distinguí-los *“de outras formas de organização ‘menos que global’”*.

Sobre esse aspecto, apesar de alguns estudiosos apontarem a desnecessidade de um contigüidade geográfica, Edward D. Mansfield e Helen V. Milner, no que se refere à integração econômica, entendem que essa é uma necessidade:

[...] many extant analyses of regionalism focus on the wide variety of preferential economic arrangements negotiated by states, which may or may not [...] involve geographically proximate partners. Edward Mansfield and Rachel Bronson adopt such a focus in their analysis of the effects of preferential trading arrangements (PTAs) on trade flows. These nongeographic definitions of regionalism contrast with the more typical

devendo pedir nem receber instruções de qualquer governo ou outra autoridade externa à OMC. (THORSTENSEN, 2001, p. 45 *et seq.*)

⁴⁵ A integração regional não é nenhum fenômeno novo. Exemplos de Staatenbünde, Bundesstaaten, Eidgenossenschaften, ligas, de *commonwealths*, uniões, associações, pactos, confederações, conselhos e suas aproximações estão espalhados por toda a história. (tradução livre)

*definitions, which emphasize geographical proximity. [...] (Mansfield; Milner, 1997, p. 4)*⁴⁶

O termo regionalismo explica vários fenômenos distintos e, para a sua compreensão, não se pode trabalhar com um conceito único. Para tanto, deve-se decompor a sua noção em cinco categorias diferentes, embora as relações entre si sejam fundamentais para a teoria e a prática do regionalismo contemporâneo.

Essas categorias referem-se à regionalização, como crescimento da integração social em certa região, bem como processos, muitas vezes não dirigidos, à interação social e econômica. Também se relaciona com a consciência e identidade regionais; com a cooperação regional entre Estados; com a integração econômica regional, promovida pelo Estado; e, ainda, com a coesão regional. (HURREL, 1995, p. 26 *et seq.*)

O significado do termo “regionalismo” deve ser densificado. O “regionalismo econômico” evoca imagem da década de 1930, quando o mundo entrou em colapso diante de blocos econômicos e políticos antagônicos.⁴⁷

Pelo viés economicista, Geraldo Tadeu Moreira Monteiro (2001, p. 60) assinala que *“a regionalização representa uma saída estratégica para enfrentar os desafios da produção globalizada [...]”,* como também, *“os processos de integração regional, diversamente dos de globalização, são projetos políticos, dirigidos pelos Estados, e, por isso mesmo, mais facilmente localizáveis”*

⁴⁶ Muitas análises sobre o regionalismo focam na larga variedade de arranjos econômicos preferenciais, negociada pelos Estados, que podem ou não, envolver sócios, geograficamente próximos. Edward Mansfield e Rachel Bronson adotam tal foco, em sua análise, sobre os efeitos de arranjos de negociação preferenciais (ANP) nos fluxos de comércio. Estas definições não geográficas do regionalismo contrastam com as definições mais típicas, que enfatizam a proximidade geográfica. (tradução livre)

⁴⁷ Alguns escritores que rejeitam a idéia de uma regionalização do mundo, considerando-a indesejável ou impossível, podem ter em mente uma volta aos conflitos econômicos dos anos compreendidos entre as duas guerras. No entanto, poucos desses observadores que prognosticam uma regionalização ainda maior da economia mundial acreditam que uma volta à década de 1930 seja inevitável ou mesmo provável. Ao contrário, eles vêem o regionalismo como uma alternativa para

Projetando essa análise para o panorama do Direito Internacional, após a reflexão de como se desenvolveram as formas de interação entre os Estados, mediante a passagem da técnica bilateral, para a multilateral, as organizações internacionais de alcance regional não são desprovidas de multilateralidade, apenas o alcance do acordo é mais localizado ou restrito, em face dos seus propósitos.⁴⁸

Dinh *et al* (2002, p. 1070) dispõe que, no plano regional, o desenvolvimento das organizações econômicas, demarca-se pelo sentimento de solidariedade, proximidade geográfica, a semelhança dos níveis de desenvolvimento e de modelos econômicos dos Estados.

Assim, demonstra-se o insucesso da malfadada Aliança para o Progresso no quadro da O.E.A., nos anos sessenta, e do “Plano de Lagos” da O.U.A. (1980). As organizações dos Estados do “Terceiro Mundo”⁴⁹ e as dos de economia planificada (C.A.E.M.), revelaram-se mais frágeis que as dos Estados de economia de mercado (O.C.D.E. e Comunidades Européias).

No que concerne ao Direito Internacional Econômico, o fenômeno do

o movimento do pós-guerra, no sentido do multilateralismo e da liberalização do comércio. (GILPIN, 1994, p. 149).

⁴⁸ Com relação às organizações de alcance regional, finalidade política, esse autor defende que “nesta categoria encontramos aquelas organizações que retomam, em escala regional, os objetivos da ONU.” (REZEK, 2002, p. 258). [...] Assim a Organização dos Estados Americanos (OEA - 1951), a Liga dos Estados Árabes (LEA - 1945), a Organização da Unidade Africana (OUA - 1963). Caracteriza-as a vocação precípua da manutenção da paz entre seus próprios membros. Aqui também se poderiam contar, outrora, aquelas organizações regionais cuja finalidade política teve também por tônica a segurança, mas que assentaram sobre a premissa da perfeita solidariedade entre seus Estados-membros e se voltaram, em última análise, à defesa contra aquilo que lhes parecia um risco exterior potencial: tal o caso da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN ou NATO - 1949) e de sua réplica socialista, a Organização do Pacto de Varsóvia (1955). Finda a guerra fria e reformados os regimes políticos do Leste europeu, quedou extinto o Pacto de Varsóvia em 1991. (REZEK, 2002, p. 258) Com respeito às organizações de alcance regional, finalidade técnica específica, Rezek (2002, p. 259) sustenta que “nesta classe figuram as organizações regionais de cooperação e integração econômicas, como a Comunidade Econômica Européia (CEE - 1957), a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI - 1981) e o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA - 1994). Aqui figuram também as demais instituições da Europa comunitária: a Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA - 1952) e a Comunidade Européia da Energia Atômica (CEEAA - 1957). Esta é, ainda, a categoria em que se podem classificar instituições como a Organização dos Países Exportadores de Petróleo - a OPEP, criada em 1960 e sediada em Viena.”

regionalismo econômico apresenta duas modalidades principais: “regionalismo de cooperação” e o “regionalismo de integração”.⁵⁰

As fronteiras entre os Estados apresentam-se, ao mesmo tempo, como instrumento de segurança jurídica nas suas relações políticas, e como obstáculo ao desenvolvimento de suas relações econômicas. Daí a idéia de “regionalismo econômico”.

Pela ótica desenvolvida nesse trabalho, o regionalismo de integração tangencia os objetivos econômicos ambicionados pelos Estados que dele fazem parte. Trata-se de finalidade técnica ou específica. O regionalismo de cooperação, por seu turno, tem se apresentado mais afável às questões políticas e sociais.⁵¹

O regionalismo de integração pode ser traduzido como mecanismo intermediário de defesa e de projeção no cenário internacional, porquanto permite a inserção do Estado nessa conjuntura, ante a necessidade de se desenvolver melhor competitividade no mercado internacional globalizado.

Apesar dessa primeira distinção, torna-se, por vezes, impossível classificação rígida dos processos regionais, pois a necessidade política e econômica dos

⁴⁹ Com o fim da Guerra Fria, passou-se a utilizar o termo países subdesenvolvidos e, atualmente, convencionou-se chamar países em desenvolvimento.

⁵⁰ Le régionalisme de coopération s'assigne une mission de portée limitée. Il s'agit avant tout de promouvoir les échanges entre Etats membres par l' établissement de solidarités économiques. L'établissement de ces solidarités économiques suppose, à l'intérieur de la zone considérée, que les mouvements des divers facteurs de production fassent l'objet d'une certaine libéralisation, dans un but de stimulation des échange. [...] Le régionalisme d'intégration se donne d'autres ambitions. Dans ses formes achevées, il limite la souveraineté des Etats membres, en instituant dans leurs rapports mutuels d'authentiques éléments de fédéralisme économique. Le phénomène d'intégration, historiquement, a revêtu trois formes principales: la zone de libre échange, l'union douanière, le marché commun. (CARREAU; JUILLARD, 1998, p. 26/27) / O regionalismo de cooperação se dá uma missão de alcance limitado. Trata-se, antes de tudo, de promover as trocas entre os Estados-membros pelo estabelecimento de solidariedades econômicas. O estabelecimento dessas solidariedades econômicas supõe, no interior da zona considerada, que os movimentos dos diversos fatores de produção sejam objeto de uma certa liberalização, com objetivo de estimular as trocas. O regionalismo de integração se dá outras ambições. Em suas formas acabadas ele limita a soberania dos Estados, instituindo, em suas relações mútuas, autênticos elementos de federalismo econômico. Os fenômenos de integração, historicamente, revestiram três formas principais: zona de livre comércio, união aduaneira e o mercado comum. (tradução livre)

Estados envolvidos deve ditar maior ou menor institucionalização desse âmbito.

Na seara do comércio internacional, embora sejam reconhecidas as vantagens do livre comércio, existem segmentos de mercado ou regiões que, por questões mercadológicas ou mesmo de competitividade, passam por dificuldades.

Uma saída seria a criação de união aduaneira ou de espaço de integração com maior capacidade de intervenção, que pode revelar-se vantajoso sob três propósitos.

a) Em primeiro lugar, cria de imediato oportunidades alternativas para esses sectores, não sendo tão grande a reacção negativa de quem fica prejudicado. [...]

b) Em segundo lugar, já menos numa lógica de eficiência económica mas tendo em conta que há custos sociais e políticos de ajustamento que têm que ser suportados até se chegar à solução desejável (competitiva a nível internacional), os espaços de integração, beneficiando no seu conjunto, deverão ter a responsabilidade de assegurar as compensações indispensáveis[...]

c) Em terceiro lugar, embora seja sabido que as vias mais directas (de primeiro óptimo) não são as restrições comerciais, poderá justificar-se a sua utilização, face às dificuldades administrativas e políticas das primeiras. Trata-se de possibilidade que se mantém na Organização Mundial do Comércio (nos termos do GATT) ao admitir no seu seio uniões aduaneiras e zonas de comércio livre (art. 24.º) [...] (PORTO, 1997, p. 252/253)

A integração econômica poderia ser entendida como “*processo de eliminação de fronteiras e barreiras de natureza econômica entre dois ou mais países (= mercados)*”. (MACHADO, 2000, p. 19)

As fronteiras econômicas estabelecem obstáculos aos fluxos de mercadorias, serviços e fatores de produção entre Estados, significando que as condições de produção, a regulação local e outros elementos internos operam, em geral, como os principais determinantes dos preços das mercadorias, serviços e fatores no âmbito

⁵¹ Com poucas exceções, o movimento integracionista limitou-se a uma série de vagas declarações de boas intenções sem conteúdo econômico. Somente com o advento da globalização é que veremos tomar impulso decisivo a tendência em direção à regionalização. (MONTEIRO, 2001, p. 70)

do mercado nacional.⁵²

Não existe, pois, uma concepção unívoca de integração e, como defende João Mota de Campos (1997, p. 47), *“a integração internacional é, simultaneamente, uma técnica, um processo e uma situação com que se tem em vista substituir unidades independentes, existentes na sociedade internacional fraccionada, por blocos ou unidades mais ou menos amplos.”*

Os processos de integração exigem, contudo, rápida adaptação de parte dos ordenamentos jurídicos dos Estados que dele participam. Não há ordem mais avançada, em seara de integração, do que a construída pelas Comunidades Europeias, hoje União Europeia. Diferentemente, no âmbito do Mercosul, encontra-se um modelo bastante flexível, que aproveita, apenas parcialmente, os postulados do Direito Comunitário.

Por seu turno, Dinh *et al* (2002, p. 1140), estabelecem que *“para além dos simples acordos comerciais – que não organizam senão uma cooperação pontual, limitada no tempo e não contendo senão um número restrito de produtos – podemos distinguir segundo um grau crescente de integração:”* as zonas de livre troca, as uniões aduaneiras, os mercados comuns e a união político-econômica.

A Zona de Preferência Tarifária (ou área de tarifas preferenciais / zona preferencial de comércio / acordos de cooperação comercial) caracteriza-se pela eliminação parcial das barreiras alfandegárias, sob a forma de concessões mútuas (ou não) de redução de alíquotas, com ou sem fixação de cotas de importação,

⁵² Neste sentido, é possível afirmar que o objetivo primordial dos processos de integração consiste na criação de mercados maiores, tomando como base a sugestão clássica de que os mercados maiores operam de forma mais eficiente do que os menores. (MACHADO, 2000, p. 19)

englobando parte do universo tarifário sem que se tenha necessariamente de reduzir ou eliminar outras restrições ao comércio.⁵³

A Zona de livre comércio ou troca implica a eliminação recíproca e gradual da totalidade das barreiras tarifárias e não-tarifárias incidentes sobre o comércio de dois ou mais países, impondo-se controle que ateste se um produto é originário ou não daquela área (v.g., NAFTA, Austrália/Nova Zelândia, Grupo do Três – Colômbia, México e Venezuela).

A União Aduaneira, por sua vez, caracteriza-se pela ausência de barreiras ao comércio entre os países participantes do acordo, combinada com a criação de uma tarifa externa comum (TEC). Sua operação pressupõe ainda a harmonização dos instrumentos da política comercial e elevado grau de convergência em relação aos efeitos de outras políticas nacionais que possam afetar o fluxo de comércio entre os países.

Para D'Angelis (2000, p. 30) a união aduaneira traz consigo o regime adotado na zona de livre comércio, acrescido de uma tarifa externa comum, aplicada às importações extragrupo. Nessa fase, elimina-se o 'regime de origem' sobre os produtos e, diferentemente da zona de livre comércio, os parceiros passam a negociar em bloco com terceiros países (v.g., Zollverein alemã – 1834 a 1870, BENELUX – Bélgica, Holanda e Luxemburgo, CEE – até 1992, República Checa e Eslovaca atuais).

O mercado comum caracteriza-se pela supressão de barreiras ao intercâmbio de mercadorias e fatores de produção. Seu funcionamento pressupõe a harmonização dos instrumentos da política comercial, fiscal, financeira, trabalhista e

⁵³ Segundo Machado (2000, p. 21), esses acordos, embora violem a cláusula de Nação Mais Favorecida (MFN) do GATT - OMC, são admitidos entre países em desenvolvimento e são praticados pelos países desenvolvidos por intermédio do Sistema Geral de Preferências (SGP), gerido pela

de previdência social ou, pelo menos, a convergência de resultados em termos da gestão das políticas que possam afetar direta e indiretamente o fluxo intraregional de fatores de produção.

Por causa dos problemas gerados pela livre circulação, Monteiro (2001, p. 72) argüi que *“os mercados comuns (como a União Européia e o Mercosul) devem estabelecer instituições permanentes para regular as relações entre os países membros e para dirimir conflitos.”*

A União Econômica e Monetária é marcada pelo estabelecimento de autoridade supranacional que vela pela aplicação das políticas comuns, define critérios e identifica novas políticas, objeto de harmonização, e procura garantir convergência de resultados para o caso das políticas geridas em âmbito nacional.

A coordenação de políticas cambiais busca garantir maior estabilidade entre as paridades cambiais e a livre conversibilidade entre as moedas implica restringir a autonomia dos Estados nacionais na gestão de determinadas políticas.

Monteiro (2001, p. 72 *et seq.*) preleciona que as uniões econômicas completas são mercados comuns que visam a completa unificação das políticas monetária e fiscal em torno de uma Autoridade central com poderes para se impor sobre os governos nacionais.

Em síntese, a análise desses diferentes níveis de integração regional, demonstra que a dinâmica das instituições, oriunda de variados processos, implica uma forma peculiar de projeção dos Estados no contexto internacional.

O aprofundamento e alargamento desses processos criaram instituições representativas mais sólidas, que recebem, mediante delegação de competências, poderes para cumprir, de forma mais eficaz, os propósitos da integração.

No panorama do comércio internacional, a interpretação do livre comércio deve ser feita de forma a adequar a existência dos acordos regionais, sem que isso cause impasses nesse sistema. É preciso distinguir, então, as preferências comerciais que desviam o comércio, ao invés de implementá-lo.

Vicente Guillermo Arnaud (1999, p. 22 *et seq.*), nesse sentido, adverte que *“el regionalismo, por medio de la integración económica, elimina la discriminación comercial entre los Estados Partes de un sistema, por medio de acuerdos preferenciales, como la Unión Europea, el MERCOSUR o el NAFTA, pero que a su vez, son acuerdos discriminatorios hacia terceros, estimulando la fragmentación económica-política en bloques antagónicos, para evitar lo cual el regionalismo debe ser abierto, es decir, no debe crear incentivos para aumentar la interacción económica entre los países miembros del sistema a expensas del resto del mundo.”*

No seu aspecto jurídico, o regionalismo, por intermédio de suas instituições, favorece o Direito Internacional, reforçando a criação e aplicação de conjunto de normas, sem que isso coloque em xeque os mecanismos universais, o que paralisaria as regras de alcance geral.

De acordo com Dinh *et al* (2002, p. 77) a adoção do regionalismo jurídico deflagra o entendimento de que se dispõe *“um ‘laboratório’ de ideias e de práticas e, graças a esta antecipação experimental, permitir novos progressos ao nível mundial.”*

O regionalismo não se apresenta apenas como reação a ambiente internacional desfavorável. Tornou-se fenômeno positivo que traduz solidariedades mais estreitas do que em nível universal.

Nesse diapasão, traduzido como nível intermediário de governabilidade, o regionalismo configura, simultaneamente, mecanismo de proteção - ante os

impasses mercadológicos gerados pela carência de competitividade ou problemas advindos do binômio oferta/demanda – bem como se afigura como meio de inserção dos Estados na esfera internacional, gerando formas distintas de interações entre si. Por conseguinte, emerge, no cenário globalizado, o bloco econômico como ator com peso diferenciado nas negociações internacionais, como ocorre nas transações birregionais.

A globalização da economia trouxe variados desafios à atuação estatal, que consistem em novos aspectos com os quais os Estados tiveram que aprender a conviver e lidar. Para tanto, economias nacionais desenvolveram formas peculiares de se exercer o poder nessa conjuntura, propiciando o desencadeamento do fenômeno do regionalismo.

Os Estados fizeram da integração regional um instrumento de reforço para sua competitividade internacional. Entretanto, diante da construção do sistema multilateral, no que concerne ao comércio internacional, deve-se investigar as vantagens e desvantagens de tais processos de integração.

3.3 A flexibilização do princípio da não-discriminação, por meio da cláusula da nação mais favorecida, e a disciplina da OMC sobre os acordos regionais econômicos

A análise sobre a passagem da adoção da técnica dos tratados bilaterais, para os tratados multilaterais buscou demonstrar a resistência, por parte dos Estados, ao se vincularem, de forma mais rígida, a esses acordos. Como corolário dessa postura estatal, demonstra-se o Direito Internacional Econômico como um 'direito suave', híbrido, mas não menos sancionador que as outras normas internacionais.⁵⁴

Os princípios basilares do comércio derivam do pragmatismo econômico, como é o caso do princípio da liberdade de comércio, advindo da filosofia liberal, como também, um dos seus consectários, o princípio da não-discriminação.

O comércio internacional sempre se desenvolveu, de forma gradual e satisfatória, contribuindo para o aumento da riqueza das nações. No entanto, sabe-se que a internacionalização do comércio, ante a resistência dos Estados em adotar tratados multilaterais, foi promovida, de forma indireta, pela cláusula da nação mais favorecida.

⁵⁴ É nesse diapasão que "o Direito econômico constitui um terreno privilegiado do que se propôs qualificar como 'Direito suave' (soft law dos Anglo-saxónicos). As obrigações estão enunciadas de forma frequentemente vaga, e mais sob a forma de compromissos de comportamento do que de resultado" (DINH et al, 2002, p. 1074). Ricardo Seitenfus e Deisy Ventura (2003, p. 165) sustentam que "o conteúdo das normas de direito econômico internacional é elaborado, levando-se em consideração a natureza das atividades econômicas. De caráter cíclico, o desempenho da economia vincula-se a uma conjuntura específica. Por esta razão, as normas são redigidas de maneira a preservar um elevado grau de apreciação e de subjetividade. A natureza socioeconômica faz da construção do direito econômico internacional um embate político, e os Estados, sobretudo os mais desenvolvidos, relutam em vincular-se de forma rígida. O direito assim construído é típico caso de soft law."

A importância dessa cláusula, como fator de internacionalização do comércio, bem como pela promoção da igualdade de tratamento entre as nações, deve ser dimensionada, pois se constitui em 'pedra de toque' do sistema multilateral.

Como decorrência do princípio da não-discriminação, pela cláusula da nação mais favorecida, há proibição de tratamento diferenciado entre as partes contratantes do Acordo Geral. Assim, conforme o artigo I, desse pacto, tem-se que toda vantagem, favor, privilégio ou imunidade, afetando direitos aduaneiros ou outras taxas que são concedidos a um membro, devem ser estendidos imediata e incondicionalmente aos produtos similares, comercializados com qualquer outra parte contratante.

A utilização desta cláusula, de acordo com Mello (2002, p. 235), torna-se bastante vantajosa. Dentre algumas dessas vantagens está a permissão para se adaptar as convenções conforme as necessidades econômicas de cada Estado, sem que se faça necessária à conclusão de outros tratados.

Quanto à extensão dos seus efeitos, essa cláusula se reveste da forma bilateral, quando ambos os contratantes se outorgam as vantagens da cláusula, como também pode ser unilateral, operando em benefício de apenas um contratante.⁵⁵

Por fim, a cláusula pode ser também condicional, somente operando quando o Estado que pretende dela se beneficiar, oferecer as mesmas vantagens que o terceiro Estado; ou incondicional, quando se estende à parte contratante, automaticamente.

⁵⁵ A cláusula da nação mais favorecida pode se apresentar de maneira positiva, quando se declara que serão dadas as mesmas vantagens outorgadas aos terceiros Estados; ou negativa, quando se apõe que não serão impostos gravames ou ônus mais onerosos a um Estado, do que aqueles aplicados a terceiros Estados. (MELLO, 2002, p. 236)

Desse modo, ao mesmo tempo que a cláusula da nação mais favorecida constitui um dos pilares do comércio internacional multilateral, é também o seu 'calcanhar de aquiles', pois o seu enfraquecimento impediria os avanços conseguidos pelos Estados para a consolidação desse sistema, cujo objetivo maior é a segurança e equilíbrio entre as nações, dentro de um ambiente internacional de paz.

A análise desenvolvida, neste trabalho, converge para a conclusão de que o comércio e as questões econômicas, como um todo, são instrumentos para consecução da paz entre os Estados.

Em adição, como resultado de algumas abordagens da hermenêutica jurídica, adota-se o entendimento de que os princípios norteadores do comércio internacional também estão sujeitos às adequações no caso concreto.

Ricardo Seitenfus (2000, p. 161) assinala que o princípio da igualdade de tratamento e de acesso livre aos mercados não podem ser aplicados de forma absoluta, porque tanto dispositivos anteriores ao GATT quanto exceções posteriores são aceitos.

Há exceções, permitidas pelo Acordo Geral, estipulado pelo GATT, que agem no intuito de atender aos interesses específicos dos Estados-parte, visando ao controle do uso de instrumentos que permitem a não aplicação das regras negociadas, além do processo de transição para os compromissos assumidos. Essas exceções estão assim dispostas:

- I. Exceções Gerais (Artigo XX): o Acordo não deve impedir a adoção de medidas para proteger a moral pública e a saúde humana, animal ou vegetal; o comércio de ouro e prata; a proteção de patentes, marcas e

direitos do autor; tesouros artísticos e históricos; recursos naturais exauríveis; e garantias de bens essenciais;

- II. Salvaguardas ao Balanço de Pagamentos (Art. XII): qualquer parte contratante do Acordo pode restringir a quantidade de mercadorias importadas de forma a salvaguardar sua posição financeira externa e seu balanço de pagamentos. As restrições devem permanecer em vigor pelo tempo necessário para resolver a crise. Pelo teor do Artigo XVIII, os Estados em desenvolvimento têm regras especiais para salvaguardar seus balanços de pagamento, e mesmo para proteger suas indústrias nascentes;
- III. Salvaguardas ou Ações de Emergência sobre Importações (Artigo XIX): se um produto está sendo importado em quantidades crescentes e sob condições que possam causar ou ameaçar causar prejuízo grave aos produtores domésticos, a parte contratante fica livre para suspender as concessões acordadas através de tarifas ou quotas, retirar, ou modificar concessões, determinando novas tarifas e quotas. O Acordo Geral estabelece as condições para que tais medidas possam ser implantadas, em caráter temporário;
- IV. Comércio e Desenvolvimento (Parte IV do GATT): o Acordo Geral foi modificado em 1968, para incluir toda uma parte que estabelece princípios gerais para o comércio dos países em desenvolvimento e permitir assim seu crescimento econômico, segundo as recomendações da UNCTAD - *United Nations Commission on Trade and Development*. É a chamada regra do Tratamento Especial e Diferenciado.

- V. Por fim, a exceção sobre Uniões Aduaneiras e Zonas de Livre Comércio, objeto de discussão do presente trabalho, é a do Artigo XXIV: o Acordo não impede a formação de acordos de comércio regionais desde que:
1. as regras preferenciais sejam estabelecidas para uma parte substancial do comércio do acordo;
 2. os direitos e outros regulamentos do acordo não sejam mais altos ou mais restritivos do que a incidência de direitos e regulamentos antes da formação do acordo entre as partes;
 3. a formação do acordo inclua um plano e listas dos direitos a serem aplicados; e
 4. esteja constituído dentro de um prazo de tempo razoável.

Diante dessa conjectura, é preciso verificar como a Organização Mundial do Comércio vem atuando frente a essa situação, tomando-se por base que a proliferação dos acordos regionais econômicos poderia fazer ruir um dos fundamentos do sistema multilateral.

É preciso admitir que esse debate não é recente no âmbito do comércio internacional e, desde a Rodada Uruguai, causava certas preocupações para o sistema multilateral, fato este que se repetiu nas Conferências Ministeriais que se seguiram.

Conforme dados recentes da Organização Mundial do Comércio, o surgimento desse número crescente de acordos preferenciais no cenário internacional teve como foco de expansão a criação das Comunidades Europeias.

Para Crawford e Fiorentino (2005, p. 1), *“the number of preferential agreements as well as the world share of preferential trade has been steadily increasing over the last ten years. Sluggish progress in multilateral trade negotiations*

under the Doha Development Round appears to have accelerated further the rush to forge RTAs. Between January 2004 and February 2005 alone, 43 RTAs have been notified to the WTO, making this the most prolific RTA period in recorded history. The total number of notified preferential agreements in force is currently 170; approximately 20 RTAs are due to enter into force upon completion of their respective ratification procedures; a further 70 RTAs are under negotiations/proposal stage. RTA activities have intensified across all world regions particularly in the Western Hemisphere and Asia-Pacific.”⁵⁶

No final de 2000, o número de acordos notificados ao GATT/OMC era de 127. Desses, 109 foram notificados sob o Artigo XXIV, 18 sob a Cláusula de Habilitação, ou seja, sob a Decisão sobre Tratamento Diferenciado e Mais Favorecido para os Países em Desenvolvimento de 1979, e 11 sob o Artigo V do GATS. Número expressivo de acordos regionais envolve a CE, que participa em 37 acordos, principalmente com países da EFTA e da Europa Central. A EFTA é membro de 13 acordos, os EUA são membros de 3 acordos e a América Latina está envolvida em 5 acordos. De todos esses acordos, atualmente os mais significantes ou em termos do valor do comércio envolvido, ou porque incluem cláusulas de integração além do comércio, são o alargamento da CE, o NAFTA e o MERCOSUL.

O Secretariado da Organização Mundial do Comércio concluiu, em 1995, um estudo que demonstrava as dificuldades no exame de compatibilidade dos acordos regionais com as regras multilaterais, circunstância esta que perdurou durante a

⁵⁶ O número de acordos preferenciais, assim como a divisão mundial de acordos preferenciais, tem aumentado progressivamente no passar dos últimos dez anos. O letárgico progresso nas negociações de comércio multilateral na Rodada Doha parece ter acelerado mais a corrida para a formação dos Acordos Regionais de Comércio (RTAs). Entre janeiro de 2004 e fevereiro de 2005, sozinhos, 43 RTAs foram notificados à OMC, fazendo deste período histórico, recorde, na maior proliferação de RTAs. O número total de acordos preferenciais, em vigor, notificados é, neste momento, 170; aproximadamente 20 RTAs estão para entrar em vigor, na conclusão de seus respectivos processos de ratificação. Mais 70 RTAs estão no estágio de negociação de suas

vigência do GATT 1947. Dessa forma, Celso Lafer faz uma observação importante, que desemboca na necessidade de revisão do Artigo XXIV, do GATT.

Seus conceitos, demasiado amplos, prestar-se-iam a interpretações variadas. Assim, por exemplo, conforme o parágrafo 2º, um território aduaneiro é entendido como aquele em que 'tarifas separadas e outros regulamentos de comércio são mantidos para uma parte substancial do comércio entre tal território e outros'. Segundo o parágrafo 5º (a) e (b) as tarifas e 'outros regulamentos de comércio' de membros de acordos de livre comércio ou de uniões aduaneiras não serão 'no todo superiores ou mais restritivos do que os aplicáveis antes da formação' da área de livre comércio ou da união aduaneira. Até hoje se discute o alcance e significado das expressões 'parte substancial do comércio', 'regulamentos de comércio' e 'no todo superiores ou mais restritivos', que são standards jurídicos e, como tais, normas de conteúdo variável e não tipificação rígida de condutas. (LAFER, 1998, p. 51)

Além dessas questões, uma outra discussão importante tem se formado em torno da efetividade no supervisionamento desses acordos regionais de comércio, pelo órgão gestor do comércio internacional, a OMC.

A Organização Mundial do Comércio dispõe de arcabouço jurídico para o exame das relações entre o multilateralismo e a integração regional, mas limita-se basicamente à análise dos aspectos comerciais dessa realidade econômica e política complexa.

Esse arcabouço jurídico insere-se no artigo XXIV, do Acordo Geral de 1947, como também de sua interpretação, realizada na Rodada Uruguai, que atribuíram à OMC, na esteira do que ocorreu no GATT, mandato para monitorar a importante exceção à cláusula da nação mais favorecida, concedida em casos de formação de uniões aduaneiras e áreas de livre comércio.

Luís Fernando Nigro Corrêa (2001, p. 118) discorre sobre a interpretação do artigo XXIV do Acordo Geral e a compatibilização entre o sistema multilateral de comércio em face do regionalismo, estabelecendo que a OMC nasceu com o desafio

propostas. As atividades dos RTAs têm se intensificado ao redor das regiões do mundo,

de promover o multilateralismo, em meio a um crescente processo de regionalização. O “Entendimento” sobre o artigo XXIV, do Acordo Geral, não foi suficiente para esclarecer os pontos obscuros desse dispositivo, porquanto não alterou, substancialmente, a tutela quanto às áreas de livre comércio e uniões aduaneiras. Um outro dado importante é que a OMC considera, em conformidade com as normas multilaterais do comércio, acordos que, não necessariamente, assegurem a superação do efeito de criação do comércio sobre o desvio de comércio.

As conclusões do estudo realizado pelo Secretariado da OMC, em 1995, dentre outros problemas encontrados para o exame de compatibilidades entre os acordos regionais e o sistema multilateral de comércio, apontavam para o fato de que esse exame se fazia de forma dispersa, mediante Grupos de Trabalho *ad hoc*. Sugeriu-se, então, a criação de um Comitê que centralizasse as tarefas de exame de compatibilidade.⁵⁷

A regra básica para cada acordo era de notificar sua formação ao GATT, que após um exame do acordo, deveria concluir sobre a sua compatibilidade com as regras do Artigo XXIV, fazendo as recomendações para os ajustes necessários. Este exame, notificado ao antigo GATT, fazia-se por um grupo de trabalho especialmente criado para tal função, e com um mandato específico. Com o aumento do número de acordos preferenciais criados, o trabalho desses grupos passou a exigir maior coordenação.

particularmente, no hemisfério oriental e Ásia-Pacífico. (Tradução livre)

⁵⁷ Antes da criação do Comitê sobre Acordos Regionais, todo o processo de exame dos diversos acordos comerciais notificados estava em crise. Tal crise foi gerada porque os cerca de 20 grupos de trabalho criados para examiná-los não tinham um critério único para orientá-los, nem respostas a questões extremamente sensíveis, conhecidas como questões sistêmicas, que não estavam definidas no corpo de legislação do GATT, e que os próprios grupos de trabalho também não conseguiam definir. Por essas razões, a grande maioria dos acordos era examinada sem que se pudesse concluir da sua compatibilidade ou não às regras do GATT. O exemplo mais marcante desse problema foi a

Os acordos estavam sendo notificados, na sua maioria, sob o artigo XXIV do Acordo Geral, mas havia outros notificados sob o Artigo V do GATS, em decorrência do alargamento da Comunidade Européia e o NAFTA. O acordo que cria o MERCOSUL, por envolver países em desenvolvimento, foi notificado sob a Cláusula de Habilitação e seu grupo de trabalho foi estabelecido pelo Comitê sobre Comércio e Desenvolvimento. No entanto, dada a sua importância, o acordo está sendo examinado também sob o Artigo XXIV, o que implica o cumprimento de um número maior de obrigações e um exame mais rigoroso.

Outra atividade importante do Comitê está relacionada com a análise das questões sistêmicas sobre a interpretação de certos dispositivos do artigo XXIV do Acordo Geral, do Entendimento e do artigo V do GATS, e que permeiam todo o exame, exigindo que se atinja a um acordo consensual sobre o significado de alguns pontos fundamentais, para que todo o processo possa atingir seus objetivos.

Essas questões sistêmicas surgiram, ao longo dos anos, como resultado dos exames sobre os acordos preferenciais e incluem pontos que não estão definidos no Artigo XXIV, que são de difícil conceituação por envolverem interesses conflitantes. (THORSTENSEN, 2001, p. 244)

Por fim, as atribuições do Comitê de Acordo Regionais, podem ser sintetizadas da seguinte forma:

- I. realizar o exame da compatibilidade dos acordos às regras da OMC conforme as regras de procedimento e termos de referência adotados pelo Conselho para o Comércio de Bens (Artigo XXIV do GATT), Conselho para o Comércio de Serviços (Artigo V do GATS) ou o Comitê sobre Comércio e Desenvolvimento, segundo cada caso, e apresentar

- seu relatório para o órgão pertinente para ação apropriada;
- II. considerar como devem ser elaborados os relatórios requeridos sobre a operação de tais acordos e apresentar as recomendações apropriadas para o órgão pertinente;
 - III. desenvolver, quando necessário, os procedimentos para facilitar e aperfeiçoar o processo de exame;
 - IV. considerar as implicações sistêmicas de tais acordos e iniciativas regionais para o quadro do comércio internacional e as relações entre eles, e fazer recomendações apropriadas para o Conselho Geral. Em outros termos, discutir questões conceituais que estão surgindo na aplicação do Artigo XXIV e no seu Entendimento, e tentar chegar a um consenso quanto a sua interpretação;
 - V. realizar qualquer função adicional designada pelo Conselho Geral e fazer relatórios anuais de suas atividades para o Conselho Geral (THORSTENSEN, 2001, p. 242).

O contexto internacional, caracterizado pela globalização da economia, impulsionou os Estados a se organizarem tanto em acordos multilaterais, como regionais. Por conseguinte, essa conjuntura pressionou a criação de quadro de regras, com novos direitos e obrigações, que permitissem o desenvolvimento do comércio internacional.

Neste capítulo, buscou-se demonstrar que as regras institucionalizadas e consolidadas durante o GATT não têm aplicação absoluta, pois o Acordo Geral traz, em seu bojo, as exceções e a forma pela qual devem ser exercidas. No entanto, uma dessas exceções, a do artigo XXIV, contraria frontalmente o princípio da não-discriminação, através de um dos seus pilares, a cláusula da nação mais favorecida.

Desse modo, a atuação do Comitê de Acordos Regionais torna-se fundamental para que tal exceção se opere com mais rigor, a fim de que não seja transformada em regra para o comércio internacional.

4. GLOBALIZAÇÃO, MULTILATERALISMO E REGIONALISMO: PROCESSOS ANTAGÔNICOS OU COMPLEMENTARES?

Embora a globalização da economia tenha impulsionado os Estados, a desenvolver mecanismos de governabilidade, regionais e multilaterais, para sua inserção no ambiente internacional, o sistema regional, no que concerne à sua estruturação jurídica, teve de se adequar aos padrões universalistas.

O regionalismo teve de prestar auxílio na consecução dos propósitos desse sistema universal, em atuação que parece fragmentária ou contraditória.

Tais organizações integradas articulam-se em políticas econômicas comuns que submetem seus Estados membros à ordem econômica internacional muito mais coerente e eficaz do que aquela que existe no plano universal.

Nessa mesma linha, Seitenfus (2000, p. 24) ressalta um ponto importante, no que tange à coexistência de organizações internacionais de caráter universal e as de caráter regional, afirmando que *“as relações entre as organizações regionais e as universais são estabelecidas nos tratados constitutivos. Os compromissos assumidos pelos Estados em âmbito regional não podem ser incompatíveis com os firmados na organização universal. Portanto, esta condiciona tanto os acordos regionais passados quanto os futuros à estrita observância dos termos do tratado de âmbito universal.”*

Nessa nova ordem internacional, caracterizada pela fragmentação do poder, o regionalismo apresenta-se como estratégia de inserção internacional, no intento de

viabilizar melhores condições de participação no intercâmbio mundial, maximizar o aumento das economias de escala, minimizar os custos sociais e econômicos da globalização e propiciar defesa minimamente eficaz contra a especulação financeira e os fluxos de capitais não-produtivos. (FARIA, 1999, p. 293)

O aprimoramento da governabilidade regional, mediante construção de instituições sólidas e detentoras de competências específicas, vem reordenando a cena internacional, modificando o entendimento sobre o universalismo, defendido desde as primeiras organizações internacionais multilaterais.

Nesse diapasão, Gilpin (1994, p. 147) propõe uma análise quanto à natureza e estrutura da nova ordem mundial, indagando se a economia do mundo será global ou regionalizada.⁵⁸

Em termos quantitativos, no que se refere ao comércio internacional, esse cenário estrutura-se em torno da Europa Ocidental, América Anglo-Saxônica, Japão e Ásia, sendo que os três primeiros correspondem a Estados desenvolvidos. *“O peso excepcional da Ásia no intercâmbio de mercadorias é uma decorrência da revolução tecnocientífica, que proporcionou o surgimento de uma significativa base industrial exportadora nos NPIs e na China.”* (MAGNOLI, 2004, p. 235)

Os processos de regionalismo utilizam-se, de certo modo, de tratados multilaterais, no entanto, para melhor colocação terminológica, necessária se faz a compreensão de que o multilateralismo, o qual se refere o presente estudo, tem alcance universal e não um alcance restrito ou local como ocorre no fenômeno do regionalismo.

⁵⁸ A transformação da economia internacional está acontecendo a um ritmo impressionante e de maneiras contraditórias. Ao mesmo tempo em que se realiza um processo de integração e de universalização econômicas, forças centrífugas poderosas estão dando nova forma ao sistema político e econômico mundial. Embora não se possa prever hoje todas as conseqüências desses vetores conflitantes, é obvio que a economia internacional do pós-guerra está sofrendo uma transformação histórica. [...] A integração das economias nacionais numa economia global e

Pontuada essa observação, sob a lógica da globalização, Hirst e Thompson (1998, p. 309) entendem que não há, no contexto internacional, retomada desse sistema multilateral, mas o interesse mais provável se relaciona ao maior desenvolvimento de uma economia internacional regionalizada, possivelmente dominada pelos Estados Unidos/NAFTA, União Européia (em expansão), e Japão (com ou sem possíveis aliados no pacífico).

Na conjuntura internacional, a proliferação de acordos regionais, bem como a retomada dessa técnica bilateral, ressalvadas suas assimetrias em face dos acordos entre Estados, entre estes e blocos econômicos ou entre blocos - os chamados acordos inter-regionais – demonstra a preferência dos Estados pela adoção de mecanismos intermediários de governabilidade, em detrimento do sistema multilateral.

No plano econômico, as tendências que fizeram os Estados a aderir ao regionalismo ou ao multilateralismo, consoante assegura Celso Lafer (1998, p. 89) *“sofisticaram-se desde 1947, quando o GATT foi negociado, e seguiram, com a liberdade ensejada pelo término das polaridades definidas, tendências semelhantes em matéria de alargamento e aprofundamento.”*

No sistema atual regido pela Organização Mundial do Comércio, em face do ambiente propício para formação desses acordos no pós-Guerra Fria, Jo-Ann Crawford e Roberto V. Fiorentino (2005, p. 1) postulam que os *“regional Trade Agreements (RTAs) are a major and perhaps irreversible feature of today's multilateral trading system (MTS).”*⁵⁹

A respeito do incremento desses acordos regionais, há de se medir os efeitos

transnacional está ocorrendo a um ritmo espantoso nas áreas do comércio, finanças e produção[...] (GILPIN, 1994, p. 147 *et seq.*)

⁵⁹ Acordos Regionais de Comércio são os maiores e, talvez, irreversíveis traços do atual sistema de comércio multilateral. (tradução livre)

da discriminação das barreiras alfandegárias entre Estados e seus impactos sobre o fluxo e o padrão de comércio.

Nesse mesmo sentido, Arnaud (1999, p. 23) assevera que um *“tema de interés en el regionalismo es considerar la creación de comercio, que ocurre cuando en razón de pertenecer a una zona de libre comercio o a una unión aduanera un país pasa de una fuente exterior de abastecimiento que tiene precios más elevados a una más barata; en cambio, existe desviación de comercio cuando en razón de la tarifa externa común de una unión aduanera, los países se ven forzados a comprar dentro de la unión lo que antes importaban más barato del resto del mundo. Debemos tener claro que en un acuerdo regional se liberaliza y promueve el comercio intrarregional y se discrimina vis a vis el resto del mundo.*

Quanto à mensuração dos efeitos da integração, há dificuldades em sua medição, bem como escassez dos resultados apurados, pois no movimento de integração muitos fatores se conjugam, sendo difícil ou impossível considerá-los e distinguir apenas o que diz respeito à integração.

A avaliação, quanto à complementaridade ou não entre regionalismo e multilateralismo, deve ser realizada permanentemente mediante verificação dos efeitos de criação e desvio de comércio, ocasionados pelas iniciativas regionais, dado o próprio caráter dinâmico dos efeitos de criação e desvio de comércio.⁶⁰

O regionalismo, *a priori*, viabiliza melhor desempenho para os Estados em sua inserção no contexto internacional, principalmente no que se refere às questões econômicas. Torna-se necessário saber se essa forma de integração se compatibiliza com o sistema multilateral preconizado pela Organização Internacional

⁶⁰ Se, por um lado, o regionalismo aberto é a política de integração anunciada pelos países envolvidos, em iniciativas regionais, nesse ‘Segundo Regionalismo’ somente a permanente participação de tais blocos nas negociações multilaterais, visando à diminuição das barreiras

do Comércio, instituição que promove e supervisiona o comércio internacional.

Até a década de 70, o sistema multilateral de comércio configurava-se como um dos elementos responsáveis pelo dinamismo da economia mundial no pós-guerra, ante o rápido crescimento do comércio mundial e a falência dos processos de integração entre economias em desenvolvimento.

João Bosco M. Machado (2000, p. 55) informa que *“a disseminação de acordos preferenciais de comércio, o aprofundamento do processo de integração econômica na Europa e a decisão dos EUA - defensor intransigente do multilateralismo - de negociar acordos preferenciais de comércio induziram, a partir de meados da década de 80, à retomada do debate acerca dos custos e benefícios da integração econômica em contraposição à estratégia de liberalização comercial unilateral combinada com a adesão ao sistema multilateral de comércio.”*

A conexão entre regionalismo e multilateralismo mostra-se complexa e pluridimensional, com poucos aspectos de caráter legal e institucional. A questão pontual substancia-se no âmbito político, colocando em jogo as especificidades e os objetivos dos dois fenômenos, pois ambos, dentro de suas diferentes finalidades tem o mesmo objetivo de eliminar e suprimir barreiras comerciais, de forma regional e multilateral.

O processo de regionalização que, no limiar da década de 90, caminhava para um cenário de blocos fechados e guerras comerciais, era apontado como elemento de ameaça ao sistema multilateral e ao ideal de liberalização das economias. Entretanto, este processo se consolidou em áreas abertas, em que o crescimento do comércio intraregional se faz com a manutenção dos laços comerciais com os demais parceiros internacionais, em processo denominado de

construção de blocos, visando a se atingir a liberalização global do comércio.

No âmbito da Organização Mundial do Comércio, as propostas futuras para a adequabilidade do regionalismo ao sistema multilateral de comércio foram traduzidas por dois *non papers* apresentados pela delegação da Coreia junto a essa instituição internacional e tinham o seguinte conteúdo:

No primeiro, expôs inicialmente a idéia de que os acordos regionais de comércio, ainda que não contrariem a 'letra do GATT, contrariam seu espírito' (sic). Propôs que a Conferência Ministerial emita declaração política sobre regionalismo e a compatibilidade com a OMC e o desejo de fortalecer as regras que regem os acordos regionais. Propôs, também, uma série de medidas que aumentam o escrutínio exercido pela OMC sobre esses acordos, inclusive revisões bienais e notificações ex ante.

No segundo, propôs que:

- fossem identificados elementos do regionalismo que possam estar em conflito com o sistema multilateral de comércio, com ênfase em questões não-tarifárias;*
- fossem explorados meios de incorporar liberalizações regionais ao sistema multilateral;*
- fosse revista a validade das atuais regras (artigo XXIV do GATT e Artigo V do Acordo de Serviços); e*
- fossem os resultados desses trabalhos informados à Segunda Conferência Ministerial da OMC. (LAFER, 1998, p. 53 et seq.)*

As distinções entre o conceito de globalização, multilateralismo e regionalismo não devem ser realizadas em termos hierárquicos ou contraditórios. Pela dicção de David Held e Anthony Macgrew, (2001, p. 19) “*ao contrário, as inter-relações entre essas escalas diferentes são consideradas fluidas e dinâmicas*”

O regionalismo viabiliza o multilateralismo na proporção em que cria cenário local que fornece estabilidade aos Estados e, com isso, dá continuidade ao sistema multilateral, cumprindo com os postulados do livre comércio.

5 CONCLUSÃO

O excepcional crescimento do comércio internacional, registrado desde a Revolução Industrial inglesa, fez surgir a necessidade de os agentes econômicos internacionais se adequarem a uma dinâmica que exige, cada vez mais, flexibilidade e fluidez nas relações econômicas internacionais, incitando os Estados a desenvolver níveis de governabilidade para sua inserção nesse cenário.

Assim, no sentido de se estabelecer regras para a condução do comércio internacional, brotaram do sistema multilateral, as raízes do regionalismo econômico moderno. A partir de então, a busca pelo aperfeiçoamento do sistema multilateral e o crescente número de acordos regionais no âmbito comercial não mais dialogaram.

Em síntese, esse crescimento de processos de integração regionais de caráter econômico e a necessidade de fortalecimento do sistema multilateral, sob o esteio da Organização Mundial do Comércio, ocasionaram grande impasse entre os defensores desses sistemas.

Problematizou-se, nesse trabalho, o confronto entre o sistema multilateral de comércio e os processos de integração econômica regionais, observando-se a coexistência desses dois fenômenos antagônicos.

Desse modo, sob o viés econômico, constata-se que o multilateralismo e o regionalismo, embora sejam vertentes distintas do comércio internacional, resultam da globalização da economia. Assim, as organizações internacionais, de caráter multilateral ou regional, têm o papel de criar as bases jurídicas para o desenvolvimento do comércio entre os Estados.

Esferas distintas de governabilidade e indispensáveis, no âmbito internacional, o multilateralismo e o regionalismo incidem sobre os Estados, principais integrantes desse cenário.

Tal atuação estatal é fundamental para a construção de ambiente regulatório para transações comerciais, o que, diante das falácias sobre a globalização, o faz sair da condição de mero expectador, para a posição de agente no cenário internacional.

O livre comércio acentua a eficiência econômica e, por conseguinte, as riquezas estatais, embora as diversas formas de proteção alfandegária ainda sejam bastante comuns entre as nações.

Nesse sentido, em que pese o liberalismo econômico ter fornecido os fundamentos nos estágios iniciais de desenvolvimento de várias economias ocidentais, este se demonstrou incapaz de disciplinar o Estado a remover as barreiras com relação ao livre comércio. Pelo contrário, houve refinamento no discurso das economias nacionais, com o fulcro de criar fórmulas que combinassem, simultaneamente, abertura comercial e proteção.

Verificado o balizamento do princípio da liberdade de comércio ante a adoção, pelos Estados, da governabilidade econômica regional, pode-se inferir que os processos de integração econômica estão mais próximos de mecanismos de proteção na aldeia global do que propriamente de promoção de uma homogeneidade global. Em outras palavras, diante da globalização da economia, a integração regional fragmenta essa homogeneidade, porquanto visa a obter meios de proteção, fazendo surgir novos agentes globais, que se apresentam pelas variadas formas e intensidade de integração, as quais, notadamente, têm peso diferenciado nas relações multilaterais, substituindo, por vezes, a figura singular do

Estado nas negociações internacionais.

A partir dessas análises, demonstrou-se a trajetória do comércio internacional que segue duas lógicas distintas: uma multilateral e outra regional, ambas sob a égide do princípio da liberdade de comércio. No entanto, para que a órbita regional não venha a ferir o multilateralismo, a integração regional deve ser capaz de promover tamanho incremento comercial, capaz de espantar os desvios de comércio promovidos, sob pena de enfraquecimento do sistema multilateral. Dessas conclusões, passou-se a analisar essas possibilidades.

Dentro do exame sobre a necessidade de desenvolvimento de um sistema de governabilidade multilateral, percebe-se o papel das Nações Unidas e seus organismos especializados no sentido de resguardar a paz, buscando desenvolver ambiente econômico internacional mais estável e previsível de se atuar, viabilizando formas de melhorar o desenvolvimento econômico dos Estados.

Fincadas as bases do Direito Internacional Econômico, enquanto marco jurídico do sistema de governabilidade econômica, impôs-se o estudo do seu órgão máximo, em matéria de comércio internacional, a Organização Mundial do Comércio, cujo alcance universal é incontestável.

Seguindo esse entendimento, a OMC possui uma face dúbia, com um viés jurídico-político, resultante da conjugação dos interesses interestatais multilaterais, como também regionais. Seus objetivos imediatos consubstanciam-se na criação de bases para coordenação e supervisionamento do comércio internacional. Entretanto, os mediatos, embora essa organização ainda não seja um organismo especializado da ONU são, sem dúvida, formar uma de suas bases para consecução da paz mundial.

Nesse ponto, questionou-se se a Organização Mundial do Comércio cumpre

o papel de supervisionar o comércio internacional, no que se refere aos acordos regionais de comércio, posto que, a mudança do sistema bipolar, para o multipolar, fez emergir no âmbito comercial e no seio desse sistema multilateral, série de acordos preferenciais de comércio, bilaterais, bi-regionais, dentre outros.

No exame sobre o regionalismo, enquanto condutor dos processos de integração econômica, bem como sua conformação jurídica diante do Direito Internacional Econômico, constatou-se que os Estados fizeram da integração regional um instrumento de reforço para sua competitividade internacional.

No entanto, em face da construção do sistema multilateral de comércio, foi preciso indagar sobre as vantagens e desvantagens que esse sistema traz em si.

Por fim, demonstraram-se as distinções entre os conceitos de globalização, multilateralismo e regionalismo, que não devem ser realizadas em termos hierárquicos ou contraditórios, porque pressupõem interações dinâmicas. Em adição, o regionalismo viabiliza o multilateralismo na medida em que cria um cenário local que fornece estabilidade aos Estados e, com isso, dá continuidade ao sistema multilateral, não deixando de cumprir com o princípio do livre comércio.

Assim, pretendeu-se comprovar que as regras institucionalizadas e consolidadas durante o GATT não têm aplicação absoluta, sendo essa posição corroborada pelas próprias exceções, trazidas pelo Acordo Geral. Assim, promoveram-se algumas análises sobre a compatibilização e efetividade das regras dispostas no artigo XXIV do Acordo Geral, que configuram a base para a criação, desenvolvimento e adequação dos acordos econômicos regionais, chegando-se à conclusão de que os processos de regionalismo devem se aderir a dinâmica multilateral traçada pelo seu órgão gestor (GATT/OMC).

Com tais considerações, parece que o grande debate entre regionalismo e

multilateralismo – em que a flexibilização do princípio da não-discriminação poderá culminar na erosão do sistema multilateral – está longe do fim e, muito embora os posicionamentos a favor de um ou de outro sistema, sabe-se que deverão ser criadas formas de coexistência entre os dois níveis de governabilidade, vez que o sistema multilateral de comércio pode ser complementado pelos acordos regionais.

De antemão, pressupõe-se a compatibilidade entre esses dois movimentos paradoxais e, para tanto, assevera-se que o sistema multilateral de comércio seja aberto aos processos de integração econômica regionais, mesmo porque a integração constitui uma forma de inserção no multilateralismo.

No entanto, não se pode olvidar que na adequação entre essas diferentes dinâmicas, deve haver o primado das regras multilaterais de comércio internacional sobre a sistemática regional, respeitando-se a identidade cultural e econômica dos povos.

REFERÊNCIAS

ACCIOLY, Elizabeth. **Mercosul e União Européia: estrutura jurídico-institucional**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 1999.

ALMEIDA, José Gabriel Assis de. **Mercosul: manual de direito da integração**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2001.

ARÉCHAGA, Eduardo Jiménez de. El derecho de los tratados. In: ARÉCHAGA, Eduardo Jiménez de (Org.). **Derecho Internacional Público**. Tomo I. Montevideo: Fundacion de Cultura Universitária, 1996. p. 201-267.

ARENAL, Celestino del. **Introducción a las relaciones internacionales**. 3. ed. Madrid: Editorial Tecnos, 1990.

ARNAUD, Vicente Guillermo. **Mercosur, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional**. 2. ed. Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1999.

BAPTISTA, Luiz Olavo. **O Mercosul, suas instituições e ordenamento jurídico**. São Paulo: LTR, 1998.

BARRAL, Welber. A ascensão do protecionismo e o futuro do multilateralismo. In: BRANT, Leonardo Nemer Caldeira (Coord.). **O Brasil e os novos desafios do direito internacional**. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

BARRAL, Welber. De Bretton Woods a Doha. In: BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC**. 2. ed. (ano 2002). Curitiba: Juruá, 2005. p. 9-26.

BATISTA JÚNIOR, Paulo Nogueira. **O círculo de giz da “globalização”**. Revista Novos Estudos – Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), São Paulo, n.49, p. 84-97, nov. 1997.

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização: as conseqüências humanas**. Tradução de Marcus Penchel. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1999.

BAUMANN, Renato. Uma visão econômica da globalização. In: BAUMANN, Renato. **O Brasil e a economia global**. Parte I: A globalização sob diversas óticas. Rio de Janeiro: Campus, 1996. p. 33-51

BERGER, Peter L.; HUNTINGTON, Samuel (Orgs). **Muitas globalizações: diversidade cultural no mundo contemporâneo**. Tradução de Alexandre Martins. Rio de Janeiro: Record, 2004.

BORGES, Robinson. **Entrevista C. Fred Bergsten**. Valor econômico. [mensagem

peçoal]. Mensagem recebida de valoronline@valor.com.br em 04 ago. 2005.

BOSON, Gerson de Britto Mello. **Direito internacional público**: o estado em direito das gentes. 3. ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2000.

BRIGAGÃO, Clóvis. Governança global: mecanismos e instituições. In: BRIGAGÃO, Clóvis (Org.). **Estratégias de negociações internacionais**. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2001. p. 32-59.

BROWNLIE, Ian. **Princípios de Direito Internacional Público**. Tradução de Maria Manuela Ferrajota, Maria João Santos, Victor Richard Strockinger e Patrícia Galvão Teles. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1990.

CAMPOS, João Mota de. **Direito Comunitário**: o direito institucional (v.1). 7. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1995.

_____. **Direito Comunitário**: o ordenamento econômico (v.3). 2. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1997.

CARREAU, Dominique; JUILLARD, Patrick. **Droit international économique**. 4. ed. Paris: LGDJ, 1998.

CASELLA, Paulo Borba. **União Européia**: instituições e ordenamento jurídico. São Paulo: LTR, 2002.

CASTRO, Armando A. de; CARDOSO, Fernando Jorge. Dinâmicas e espaços de integração. In: **A integração aberta**: um projecto da União Européia e do Mercosul. Lisboa: Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais – IEEI, julho de 1995. p. 89-126.

CORRÊA, Luís Fernando Nigro. **O Mercosul e a OMC**: regionalismo e multilateralismo. São Paulo: LTr, 2001.

CRAWFORD, Jo-Ann; FIORENTINO, Roberto V. **The changing landscape of regional trade agreements**. Genebra: WTO Publications, 2005.

CRETELLA NETO, José. **Direito Processual na Organização Mundial do Comércio – OMC**: casuística de interesse para o Brasil. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

D'ANGELIS, Wagner Rocha. **Mercosul**: da intergovernabilidade à supranacionalidade? Perspectivas para a efetivação de um mercado comum. Curitiba: Juruá, 2000.

DINH, Nguyen Quoc; DAILLIER, Patrick; PELLET, Alain. **Direito Internacional Público**. Tradução de Vítor Marques Coelho. 7. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2002.

DOWBOR, Ladislau. Globalização e tendências institucionais. In: DOWBOR, Ladislau; IANNI, Octavio; RESENDE, Paulo-Edgar A. (Orgs.) **Desafios da**

globalização. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 9-16.

FARIA, José Eduardo. **O direito na economia globalizada.** 1. ed. 4. tir. São Paulo: Malheiros Editores, 1999.

FERRER, Aldo. La incidencia del nuevo contexto internacional sobre la integración regional. In: **A integração aberta:** um projecto da União Européia e do Mercosul. Lisboa: Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais – IEEI, julho de 1995. p. 66-88.

FIORI, José Luis. **A Governabilidade democrática na nova ordem econômica.** Revista Novos Estudos – Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), São Paulo, n.43, p.157-172, nov. 1995.

FIORI, José Luis. **Governabilidade, por que e qual?** Revista Teoria e Debate – Fundação Perseu Abramo, n.29, ensaio, jun/jul/ago. 1995. Disponível em <www.fpa.org.br/td/td29/td29_ensaio.htm> Acesso em: 18 jan.2006

GILPIN, Robert. A nova ordem política e econômica mundial. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis; MARTINS, Luciano (Coord.). **A nova ordem mundial em questão.** 2.ed. Rio de Janeiro: José Olímpio, 1994. p. 143-160

GRIECO, Francisco de Assis. **O Brasil e a nova economia global.** São Paulo: Aduaneiras, 2001.

GRIECO, Francisco de Assis. **O Brasil e o comércio internacional.** São Paulo: Aduaneiras, 1994.

HELD, David; MACGREW, Anthony. **Prós e contras da globalização.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2001.

HIRST, Paul; GRAHAME, Thompson. **Globalização em questão:** a economia internacional e as possibilidades de governabilidade. Tradução de Wanda Caldeira Brant. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.

HOBSBAWM, Eric J. **A era das revoluções:** Europa 1789-1848. Tradução de Maria Tereza Lopes Teixeira e Marcus Penchel. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

HOBSBAWM, Eric J. **A era do capital, 1848-1875.** Tradução de Luciano Costa Neto. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1996.

HOBSBAWM, Eric J. **Era dos extremos:** o breve século XX, 1914-1991. Tradução de Marcos Santarrita. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOUAISS, Antônio; VILLAR, Mauro de Salles. **Dicionário Houaiss da língua portuguesa,** elaborado no Instituto Houaiss de Lexicografia e Banco de Dados da Língua Portuguesa S/C Ltda. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

HUBERMAN, Leo. **História da riqueza do homem.** Tradução de Waltensir Dutra. 21. ed. Rio de Janeiro: LTC Editora, 1986.

HURREL, Andrew. **O ressurgimento do regionalismo na política mundial.** Revista Contexto Internacional, Rio de Janeiro, vol. 17, nº 1. jan/jun de 1995. p. 23-59.

IANNI, Octavio. A política mudou de lugar. In: DOWBOR, Ladislau; IANNI, Octavio; RESENDE, Paulo-Edgar A. (Orgs.) **Desafios da globalização.** Petrópolis: Vozes, 1998. p. 9-16.

LAFER, Celso. **A OMC e a regulamentação do comércio internacional:** uma visão brasileira. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

LAFER, Celso; FONSECA Jr., Gelson. A problemática da integração num mundo de polaridades indefinidas. In: **A integração aberta:** um projecto da União Europeia e do Mercosul. Lisboa: Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais – IEEI, julho de 1995. p. 28-65.

LEISTER, Margareth Anne. Estado de direito e comércio internacional. In: BASSO, Maristela; PRADO, Maurício Almeida; ZAITZ, Daniela. **Direito do comércio internacional:** pragmática, diversidade e inovação. Curitiba: Juruá, 2005. p. 275-292

LOBO, Maria Tereza Cárcomo. **Ordenamento jurídico comunitário:** União Europeia-Mercosul. Belo Horizonte: Del Rey, 1996.

MACHADO, João Bosco M. **Mercosul:** processo de integração: origem, evolução e crise. São Paulo, Aduaneiras, 2000.

MAGNOLI, Demétrio. **Globalização:** Estado nacional e espaço mundial. 2. ed. São Paulo: Moderna, 1997.

MAGNOLI, Demétrio. **Relações Internacionais:** teoria e história. São Paulo: Saraiva, 2004.

MANSFIELD, EDWARD D.; MILNER, Helen V. **The political economy of regionalism:** an overview. New York: Columbia University Press, 1997.

MARTINS, Guilherme d'Oliveira; VASCONCELOS, Álvaro de. A lógica da integração, base de um novo multi-regionalismo. In: **A integração aberta:** um projecto da União Europeia e do Mercosul. Lisboa: Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais – IEEI, julho de 1995. p. 11-27.

MATTLI, Walter. **The logic of regional integration:** Europe and beyond. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

MAZZUOLI, Valério de Oliveira (Org.). **Coletânea de direito internacional.** 3. ed. São Paulo: Editora Revisa dos Tribunais, 2005.

MELLO, Celso Duvivier de Albuquerque. **Curso de Direito Internacional Público** (2v.). 14. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

MONTEIRO, Geraldo Tadeu Moreira. A governabilidade regional: os mecanismos de integração. In: BRIGAGÃO, Clóvis (Org.). **Estratégias de negociações internacionais**. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2001. p. 60-88.

MORGENTHAU, H. J. **A política entre as nações**. Tradução de Oswaldo Biato e Kenneth W. Thompson. São Paulo: Editora Universidade de Brasília, 2003.

PORTO, Manuel Carlos Lopes. **Lições de teoria da integração e políticas comunitárias**. 2. ed. Coimbra: Livraria Almedina, 1997.

RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e Câmbio**. 10. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

REZEK, José Francisco. **Direito Internacional Público: curso elementar**. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

SEITENFUS, Ricardo Antônio Silva. **Manual das organizações internacionais**. 2. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000.

SEITENFUS, Ricardo; VENTURA, Deisy. **Introdução ao Direito Internacional Público**. 3. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2003.

SHAW, M. **International Law**. 5. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

SILVA, Geraldo Eulálio do Nascimento e; ACCIOLY, Hildebrando. **Manual de Direito Internacional Público**. 15. ed. rev. e atual. por Paulo Borba Casella. São Paulo: Saraiva, 2002.

SILVA, Roberto Luiz. **Direito Internacional Público**. 2. ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2002.

SOARES, Cláudio César. **Introdução ao comércio exterior: fundamentos teóricos do comércio internacional**. São Paulo: Saraiva, 2004.

SOARES, Guido Fernando Silva. **Curso de direito internacional público (v.1)**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

SOARES, Mário Lúcio Quintão. **Mercosul: direitos humanos, globalização e soberania**. Belo Horizonte: Inédita, 1997.

SOARES, Mário Lúcio Quintão. **Teoria do Estado: o substrato clássico e os novos paradigmas como pré-compreensão para o direito constitucional**. Belo Horizonte: Del Rey, 2001.

STIGLITZ, Joseph E. **A Globalização e seus malefícios**. São Paulo: Editora Futura, 2002.

STRENGER, Irineu. **Direito do comércio internacional e Lex Mercatoria**. São Paulo: LTR, 1996.

SUTHERLAND, Peter (Chairman); BHAGWATI, Jagdish; BOTCHWEY, Kwesi; FITZGERALD, Niall; HAMADA, Koichi; JACKSON, John H.; LAFER, Celso; MONTBRIAL, Thierry de. **The Future of the WTO: addressing institutional challenges in the new millennium.** Switzerland: World Trade Organization, 2004. Disponível em www.wto.org.

THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais.** 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

THURROW, Lester C. **O Futuro do Capitalismo: como as forças econômicas de hoje moldam o mundo de amanhã.** 2. ed. Tradução de Nivaldo Montingelli Jr. Rio de Janeiro: Editora Rocco, 1997.

TRINDADE, Antônio Augusto Cançado. **Direito das Organizações Internacionais.** 2. ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2002.

VIGEVANI, Tullo. Globalização e política: ampliação ou crise da democracia? In: DOWBOR, Ladislau; IANNI, Octavio; RESENDE, Paulo-Edgar A. (Orgs.) **Desafios da globalização.** Petrópolis: Vozes, 1998. p. 285-296.

WILLIAMSON, John. **A economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional.** Tradução de José Ricardo Brandão Azevedo. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

ANEXO A – Artigo XXIV do GATT-1947 e o Entendimento relativo à interpretação desse dispositivo

Artículo XXIV Aplicación territorial - Tráfico fronterizo Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.
2. A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.
3. Las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar:
 - a) las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;
 - b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio Libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.
4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.
5. Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;

b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y

c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

6. Si, al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado a) del párrafo 5, una parte contratante tiene el propósito de aumentar un derecho de manera incompatible con las disposiciones del artículo II, será aplicable el procedimiento establecido en el artículo XXVIII. Al determinar el ajuste compensatorio, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión.

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

b) Si, después de haber estudiado el plan y el programa comprendidos en un acuerdo provisional a que se refiere el párrafo 5, en consulta con las partes en tal acuerdo y teniendo debidamente en cuenta las informaciones puestas a su disposición de conformidad con el apartado a) de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES llegan a la conclusión de que dicho acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o consideran que este plazo no es razonable, las PARTES CONTRATANTES formularán sus recomendaciones a las partes en el citado acuerdo. Estas no lo mantendrán o no lo pondrán en vigor, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el apartado c) del párrafo 5, deberá ser comunicada a las PARTES CONTRATANTES, las cuales podrán solicitar de las partes contratantes interesadas que inicien consultas con ellas, si la modificación parece que puede comprometer o diferir indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre

comercio.

8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

a) se entenderá por unión aduanera, la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:

i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios; y

ii) que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos;

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

9. El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo I, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas.* Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la observancia de las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

10. Las PARTES CONTRATANTES podrán, mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios, aprobar proposiciones que no se ajusten completamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9 inclusive, a condición de que dichas proposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo.

11. Teniendo en cuenta las circunstancias excepcionales resultantes de la constitución de la India y del Pakistán en Estados independientes, y reconociendo que durante mucho tiempo ambos Estados formaron una unidad económica, las partes contratantes convienen en que las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a esos dos países la celebración de acuerdos especiales sobre su comercio mutuo, hasta que se establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas.*

12. Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos y autoridades regionales y locales observen las disposiciones del presente Acuerdo.⁶¹

⁶¹ Disponible em www.wto.org.

Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994

Los Miembros,

Teniendo en cuenta las disposiciones del artículo XXIV del GATT de 1994;

Reconociendo que las uniones aduaneras y zonas de libre comercio han crecido considerablemente en número e importancia desde el establecimiento del GATT de 1947 y que abarcan actualmente una proporción importante del comercio mundial;

Reconociendo la contribución a la expansión del comercio mundial que puede hacerse mediante una integración mayor de las economías de los países que participan en tales acuerdos;

Reconociendo asimismo que esa contribución es mayor si la eliminación de los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas entre los territorios constitutivos se extiende a todo el comercio, y menor si queda excluido de ella alguno de sus sectores importantes;

Reafirmando que el objeto de esos acuerdos debe ser facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al comercio de otros Miembros con esos territorios; y que las partes en esos acuerdos deben evitar, en toda la medida posible, que su establecimiento o ampliación tenga efectos desfavorables en el comercio de otros Miembros;

Convencidos también de la necesidad de reforzar la eficacia de la función del Consejo del Comercio de Mercancías en el examen de los acuerdos notificados en virtud del artículo XXIV, mediante la aclaración de los criterios y procedimientos de evaluación de los acuerdos, tanto nuevos como ampliados, y la mejora de la transparencia de todos los acuerdos concluidos al amparo de dicho artículo;

Reconociendo la necesidad de llegar a un común entendimiento de las obligaciones contraídas por los Miembros en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV;

Conviene en lo siguiente:

1. Para estar en conformidad con el artículo XXIV, las uniones aduaneras, las zonas de libre comercio y los acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio deberán cumplir, entre otras, las disposiciones de los párrafos 5, 6, 7 y 8 de dicho artículo.

Párrafo 5 del artículo XXIV

2. La evaluación en el marco del párrafo 5 a) del artículo XXIV de la incidencia general de los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales vigentes antes y después del establecimiento de una unión aduanera se basará, en lo que respecta a los derechos y cargas, en el cálculo global del promedio ponderado de los tipos arancelarios y los derechos de aduana percibidos. Este cálculo se basará a su vez en las estadísticas de importación de un período representativo anterior que facilitará la unión aduanera, expresadas a nivel de línea arancelaria y en valor y volumen, y desglosadas por países de origen miembros de la OMC. La Secretaría calculará los promedios ponderados de los tipos arancelarios y los derechos de aduana percibidos siguiendo la metodología utilizada para la evaluación de las ofertas arancelarias en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Para ello, los derechos y cargas que se tomarán en consideración

serán los tipos aplicados. Se reconoce que, a efectos de la evaluación global de la incidencia de las demás reglamentaciones comerciales, cuya cuantificación y agregación son difíciles, quizá sea preciso el examen de las distintas medidas, reglamentaciones, productos abarcados y corrientes comerciales afectadas.

3. El "plazo razonable" al que se refiere el párrafo 5 c) del artículo XXIV no deberá ser superior a 10 años salvo en casos excepcionales. Cuando los Miembros que sean partes en un acuerdo provisional consideren que 10 años serían un plazo insuficiente, darán al Consejo del Comercio de Mercancías una explicación completa de la necesidad de un plazo mayor.

Párrafo 6 del artículo XXIV

4. En el párrafo 6 del artículo XXIV se establece el procedimiento que debe seguirse cuando un Miembro que esté constituyendo una unión aduanera tenga el propósito de aumentar el tipo consolidado de un derecho. A este respecto, los Miembros reafirman que el procedimiento establecido en el artículo XXVIII, desarrollado en las directrices adoptadas el 10 de noviembre de 1980 (IBDD 27S/27-28) y en el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, debe iniciarse antes de que se modifiquen o retiren concesiones arancelarias a raíz del establecimiento de una unión aduanera o de la conclusión de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera.

5. Esas negociaciones se entablarán de buena fe con miras a conseguir un ajuste compensatorio mutuamente satisfactorio. En esas negociaciones, conforme a lo estipulado en el párrafo 6 del artículo XXIV, se tendrán debidamente en cuenta las reducciones de derechos realizadas en la misma línea arancelaria por otros constituyentes de la unión aduanera al establecerse ésta. En caso de que esas reducciones no sean suficientes para facilitar el necesario ajuste compensatorio, la unión aduanera ofrecerá una compensación, que podrá consistir en reducciones de derechos aplicables a otras líneas arancelarias. Esa oferta será tenida en cuenta por los Miembros que tengan derechos de negociador respecto de la consolidación modificada o retirada. En caso de que el ajuste compensatorio siga resultando inaceptable, deberán proseguir las negociaciones. Si, a pesar de esos esfuerzos, no puede alcanzarse en las negociaciones un acuerdo sobre el ajuste compensatorio de conformidad con el artículo XXVIII, desarrollado en el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, en un plazo razonable contado desde la fecha de iniciación de aquéllas, la unión aduanera podrá, a pesar de ello, modificar o retirar las concesiones, y los Miembros afectados podrán retirar concesiones sustancialmente equivalentes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVIII.

6. El GATT de 1994 no impone a los Miembros que se beneficien de una reducción de derechos resultante del establecimiento de una unión aduanera, o de la conclusión de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, obligación alguna de otorgar un ajuste compensatorio a sus constituyentes.

Examen de las uniones aduaneras y zonas de libre comercio

7. Todas las notificaciones presentadas en virtud del párrafo 7 a) del artículo XXIV serán examinadas por un grupo de trabajo a la luz de las disposiciones pertinentes del GATT de 1994 y del párrafo 1 del presente Entendimiento. Dicho grupo de trabajo presentará un informe sobre sus conclusiones al respecto al Consejo del Comercio de Mercancías, que podrá hacer a los Miembros las recomendaciones que estime apropiadas.

8. En cuanto a los acuerdos provisionales, el grupo de trabajo podrá formular en

su informe las oportunas recomendaciones sobre el marco temporal propuesto y sobre las medidas necesarias para ultimar el establecimiento de la unión aduanera o zona de libre comercio. De ser preciso, podrá prever un nuevo examen del acuerdo.

9. Los Miembros que sean partes en un acuerdo provisional notificarán todo cambio sustancial que se introduzca en el plan y el programa comprendidos en ese acuerdo al Consejo del Comercio de Mercancías, que lo examinará si así se le solicita.

10. Si en un acuerdo provisional notificado en virtud del párrafo 7 a) del artículo XXIV no figurara un plan y un programa, en contra de lo dispuesto en el párrafo 5 c) del artículo XXIV, el grupo de trabajo los recomendará en su informe. Las partes no mantendrán o pondrán en vigor, según el caso, el acuerdo si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con esas recomendaciones. Se preverá la ulterior realización de un examen de la aplicación de las recomendaciones.

11. Las uniones aduaneras y los constituyentes de zonas de libre comercio informarán periódicamente al Consejo del Comercio de Mercancías, según lo previsto por las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 en sus instrucciones al Consejo del GATT de 1947 con respecto a los informes sobre acuerdos regionales (IBDD 18S/42), sobre el funcionamiento del acuerdo correspondiente. Deberán comunicarse, en el momento en que se produzcan, todas las modificaciones y/o acontecimientos importantes que afecten a los acuerdos.

Solución de diferencias

12. Podrá recurrirse a las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, con respecto a cualesquiera cuestiones derivadas de la aplicación de las disposiciones del artículo XXIV referentes a uniones aduaneras, zonas de libre comercio o acuerdos provisionales tendientes al establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

Párrafo 12 del artículo XXIV

13. En virtud del GATT de 1994, cada Miembro es plenamente responsable de la observancia de todas las disposiciones de ese instrumento, y tomará las medidas razonables que estén a su alcance para garantizar su observancia por los gobiernos y autoridades regionales y locales dentro de su territorio.

14. Podrá recurrirse a las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, con respecto a las medidas que afecten a su observancia adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro. Cuando el Órgano de Solución de Diferencias haya resuelto que no se ha respetado una disposición del GATT de 1994, el Miembro responsable deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr su observancia. En los casos en que no haya sido posible lograrla, serán aplicables las disposiciones relativas a la compensación y a la suspensión de concesiones o de otras obligaciones.

15. Cada Miembro se compromete a examinar con comprensión las representaciones que le formule otro Miembro con respecto a medidas adoptadas dentro de su territorio que afecten al funcionamiento del GATT de 1994 y a brindar oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones.⁶²

ANEXO B – Artigo V do GATS

Artículo V: Integración económica

1. El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:

- a) tenga una cobertura sectorial sustancial, y
- b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:
 - i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o
 - ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación,

ya sea en la fecha de entrada en vigor de ese acuerdo o sobre la base de un marco temporal razonable, excepto por lo que respecta a las medidas permitidas en virtud de los artículos XI, XII, XIV y XIV bis.

2. Al determinar si se cumplen las condiciones establecidas en el apartado b) del párrafo 1, podrá tomarse en consideración la relación del acuerdo con un proceso más amplio de integración económica o liberalización del comercio entre los países de que se trate.

3. a) Cuando sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 países en desarrollo, se preverá flexibilidad con respecto a las condiciones enunciadas en dicho párrafo, en particular en lo que se refiere a su apartado b), en consonancia con el nivel de desarrollo de los países de que se trate, tanto en general como en los distintos sectores y subsectores;

b) No obstante lo dispuesto en el párrafo 6, en el caso de un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 en el que únicamente participen países en desarrollo podrá concederse un trato más favorable a las personas jurídicas que sean propiedad o estén bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo.

4. Todo acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 está destinado a facilitar el comercio entre las partes en él y no elevará, respecto de ningún Miembro ajeno al acuerdo, el nivel global de obstáculos al comercio de servicios dentro de los respectivos sectores o subsectores con relación al nivel aplicable con anterioridad al acuerdo.

5. Si con ocasión de la conclusión, ampliación o modificación significativa de cualquier acuerdo en el marco del párrafo 1 un Miembro se propone retirar o modificar un compromiso específico de manera incompatible con los términos y condiciones enunciados en su Lista, dará aviso de tal modificación o retiro con una antelación mínima de 90 días, y será aplicable el procedimiento enunciado en los párrafos 2, 3 y 4 del artículo XXI.

⁶² Disponible en www.wto.org.

6. Los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro que sean personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación de una parte en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 tendrán derecho al trato concedido en virtud de tal acuerdo, a condición de que realicen operaciones comerciales sustantivas en el territorio de las partes en ese acuerdo.

7. a) Los Miembros que sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 notificarán prontamente al Consejo del Comercio de Servicios ese acuerdo y toda ampliación o modificación significativa del mismo. Facilitarán también al Consejo la información pertinente que éste pueda solicitarles. El Consejo podrá establecer un grupo de trabajo para que examine tal acuerdo o ampliación o modificación del mismo y le rinda informe sobre su compatibilidad con el presente artículo.

b) Los Miembros que sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 que se aplique sobre la base de un marco temporal informarán periódicamente al Consejo del Comercio de Servicios sobre su aplicación. El Consejo podrá establecer un grupo de trabajo, si considera que éste es necesario, para examinar tales informes.

c) Basándose en los informes de los grupos de trabajo a que se refieren los apartados a) y b), el Consejo podrá hacer a las partes las recomendaciones que estime apropiadas.

8. Un Miembro que sea parte en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 no podrá pedir compensación por los beneficios comerciales que puedan resultar de tal acuerdo para cualquier otro Miembro.⁶³

⁶³ Disponible em www.wto.org.

ANEXO C – Relação dos membros da Organização Mundial do Comércio, em 11.12.2005⁶⁴

A seguir, são apresentados os 149 membros da Organização Mundial do Comércio (OMC), que aderiram ao sistema multilateral de comércio, até 11 de dezembro de 2005, e suas respectivas datas de adesão.

Albania 8 de septiembre de 2000
Alemania 1º de enero de 1995
Angola 23 de noviembre de 1996
Antigua y Barbuda 1º de enero de 1995
Arabia Saudita 11 de diciembre de 2005
Argentina 1º de enero de 1995
Armenia 5 de febrero de 2003
Australia 1º de enero de 1995
Austria 1º de enero de 1995
Bahrein, Reino de 1º de enero de 1995
Bangladesh 1º de enero de 1995
Barbados 1º de enero de 1995
Bélgica 1º de enero de 1995
Belice 1º de enero de 1995
Benin 22 de febrero de 1996
Bolivia 12 de septiembre de 1995
Botswana 31 de mayo de 1995
Brasil 1º de enero de 1995
Brunei Darussalam 1º de enero de 1995
Bulgaria 1º de diciembre de 1996
Burkina Faso 3 de junio de 1995
Burundi 23 de julio de 1995
Camboya 13 de octubre de 2004
Camerún 13 de diciembre de 1995
Canadá 1º de enero de 1995
Chad 19 de octubre de 1996
Chile 1º de enero de 1995
China 11 de diciembre de 2001
Chipre 30 de julio de 1995
Colombia 30 de abril de 1995
Comunidades Europeas 1º de enero de 1995
Congo 27 de marzo de 1997
Corea, República de 1º de enero de 1995
Costa Rica 1º de enero de 1995

⁶⁴ Disponível em www.wto.org.

Côte d'Ivoire 1°de enero de 1995
Croacia 30 de noviembre de 2000
Cuba 20 de abril de 1995
Dinamarca 1°de enero de 1995
Djibouti 31 de mayo de 1995
Dominica 1°de enero de 1995
Ecuador 21 de enero de 1996
Egipto 30 de junio de 1995
El Salvador 7 de mayo de 1995
Emiratos Árabes Unidos 10 de abril de 1996
Eslovenia 30 de julio de 1995
España 1°de enero de 1995
Estados Unidos de América 1°de enero de 1995
Estonia 13 de noviembre de 1999
Ex República Yugoslava de Macedonia (ERYM) 4 de abril de 2003
Fiji 14 de enero de 1996
Filipinas 1°de enero de 1995
Finlandia 1°de enero de 1995
Francia 1°de enero de 1995
Gabón 1°de enero de 1995
Gambia 23 de octubre de 1996
Georgia 14 de junio de 2000
Ghana 1°de enero de 1995
Granada 22 de febrero de 1996
Grecia 1°de enero de 1995
Guatemala 21 de julio de 1995
Guinea 25 de octubre de 1995
Guinea-Bissau 31 de mayo de 1995
Guyana 1°de enero de 1995
Haití 30 de enero de 1996
Honduras 1°de enero de 1995
Hong Kong, China 1°de enero de 1995
Hungría 1°de enero de 1995
India 1°de enero de 1995
Indonesia 1°de enero de 1995
Irlanda 1°de enero de 1995
Islandia 1°de enero de 1995
Islas Salomón 26 de julio de 1996
Israel 21 de abril de 1995
Italia 1°de enero de 1995
Jamaica 9 de marzo de 1995
Japón 1°de enero de 1995
Jordania 11 de abril de 2000
Kenya 1°de enero de 1995
Kuwait 1°de enero de 1995
Lesotho 31 de mayo de 1995
Letonia 10 de febrero de 1999
Liechtenstein 1°de septiembre de 1995
Lituania 31 de mayo de 2001
Luxemburgo 1°de enero de 1995

Madagascar 17 de noviembre de 1995
Macao, China 1°de enero de 1995
Malasia 1°de enero de 1995
Malawi 31 de mayo de 1995
Maldivas 31 de mayo de 1995
Malí 31 de mayo de 1995
Malta 1°de enero de 1995
Marruecos 1°de enero de 1995
Mauricio 1°de enero de 1995
Mauritania 31 de mayo de 1995
México 1°de enero de 1995
Moldova 26 de julio de 2001
Mongolia 29 de enero de 1997
Mozambique 26 de agosto de 1995
Myanmar 1°de enero de 1995
Namibia 1°de enero de 1995
Nepal 23 de abril de 2004
Nicaragua 3 de septiembre de 1995
Nigeria 1°de enero de 1995
Níger 13 de diciembre de 1996
Noruega 1°de enero de 1995
Nueva Zelandia 1°de enero de 1995
Omán 9 de noviembre de 2000
Países Bajos — Para el Reino de los Países Bajos en Europa y para las Antillas
Holandesas 1° de enero de 1995
Pakistán 1°de enero de 1995
Panamá 6 de septiembre de 1997
Papua Nueva Guinea 9 de junio de 1996
Paraguay 1°de enero de 1995
Perú 1°de enero de 1995
Polonia 1°de julio de 1995
Portugal 1°de enero de 1995
Qatar 13 de enero de 1996
Reino Unido 1°de enero de 1995
República Centroafricana 31 de mayo de 1995
República Checa 1°de enero de 1995
República Democrática del Congo 1°de enero de 1997
República Dominicana 9 de marzo de 1995
República Eslovaca 1°de enero de 1995
República Kirguisa 20 de diciembre de 1998
Rumania 1°de enero de 1995
Rwanda 22 de mayo de 1996
Saint Kitts y Nevis 21 de febrero de 1996
Santa Lucía 1°de enero de 1995
San Vicente y las Granadinas 1°de enero de 1995
Senegal 1°de enero de 1995
Sierra Leona 23 de julio de 1995
Singapur 1°de enero de 1995
Sri Lanka 1°de enero de 1995
Sudáfrica 1°de enero de 1995

Suecia 1°de enero de 1995
Suiza 1°de julio de 1995
Suriname 1°de enero de 1995
Swazilandia 1°de enero de 1995
Tailandia 1°de enero de 1995
Taipei Chino 1°de enero de 2002
Tanzanía 1°de enero de 1995
Togo 31 de mayo de 1995
Trinidad y Tabago 1°de marzo de 1995
Túnez 29 de marzo de 1995
Turquía 26 de marzo de 1995
Uganda 1°de enero de 1995
Uruguay 1°de enero de 1995
Venezuela (República Bolivariana de) 1°de enero de 1995
Zambia 1°de enero de 1995
Zimbabwe 5 de marzo de 1995