

BREVES CONSIDERAÇÕES SOBRE DIREITO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Pelo Dr. José de Sousa de Macedo

SUMÁRIO:

1. APRESENTAÇÃO.
2. CONSIDERAÇÕES GERAIS.
3. AS POLÍTICAS COMERCIAIS QUE ANTECEDERAM O GATT:
 - a) Livre-cambismo vs. protecționismo.
 - b) Os instrumentos do protecționismo.
4. A INSTITUIÇÃO GATT:
 - a) O F.M.I.
 - b) O BIRD.
 - c) A Carta de Havana e o projecto da OIC.
 - d) Os princípios fundamentais.
 - e) As obrigações das partes contratantes e as excepções consentidas.
 - f) Os métodos de trabalho.
5. AS NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS:
 - a) De Genebra ao Dillon Round.
 - b) O Kennedy Round.
 - c) O Tokyo Round.
 - d) O Uruguay Round.
6. A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO:
 - a) Objectivos.
 - b) Liberalização comercial e competiçāo internacional.
7. A COMPATIBILIZAÇÃO DO MERCOSUL COM O GATT.
8. O COMÉRCIO INTERNACIONAL E A INTEGRAÇÃO EUROPEIA.
9. A CONFERÊNCIA MINISTERIAL DO COMÉRCIO EM SEATTLE.
10. PRINCÍPIOS BÁSICOS DE RESOLUÇÃO DE DIFERENDOS.

Nota: A presente conferência foi, em alguns pontos, reduzida ou desenvolvida aquando da exposiçāo oral feita na sessāo do dia 27 de Abril aos Congressistas da UIBA presentes em Fortaleza/Brazil.

1. APRESENTAÇÃO

As minhas primeiras palavras não podem deixar de ser — e são-no, não por mera cortesia mas como expressão de um sentimento sincero e profundo — de saudação muito afectiva para com todos os Colegas que partilham destas jornadas de reflexão e de convívio, com especial destaque para os ilustres Presidentes da UIBA — União Ibero-Americana de Colégios e Agrupamentos de Advogados e da Ordem dos Advogados do Brasil.

E-me difícil traduzir a honra e o prazer de que desfruto por participar neste encontro, a todos os títulos tão gratificante, coincidente que é, também, com o momento histórico em que Portugal e Brasil se aliaram fraternalmente há 500 anos, simbolizados na chegada de Pedro Álvares Cabral a Porto Seguro, unindo-os, para sempre, como Países Irmãos.

Confesso — prezados Colegas — que me sinto particularmente embaraçado nesta oportunidade em que, por tão amável deferência da UIBA, foi-me destinado uma breve comunicação sobre um tema cuja aridez não escondo, demasiado vago mas aliciante, que é o de reflectir acerca do Direito no Comércio Internacional

Faltam-me, porém, qualificações para o fazer, simples Advogado que tenho sido, ao longo de cerca de mais de 40 anos, destinados ao exercício generalista da nossa profissão, interessado, é certo, nos complexos problemas que se podem inscrever no tema confiado, mas sem autoridade para poder transmitir qualquer mais valia, por isso que só a vossa condescendência me absolverá do exame a que me submeto.

2. BREVES CONSIDERAÇÕES GERAIS

Seria estultícia minha enfatizar, neste momento, alguns aspectos gerais que o tema poderá suscitar, tais como a natureza de um direito específico do comércio internacional ou mesmo percorrer com pormenor a sua longa história.

Como se verifica com os outros ramos do direito positivo, o Direito no Comércio Internacional reconduz-se ao conjunto de

normas que, em cada momento, regulam as relações da troca de bens, em sentido genérico, entre Estados soberanos.

Trata-se de um direito de natureza e expressão pública, ainda que reflectindo, naturalmente também, interesses comerciais privados de pessoas situadas em Estados diferentes.

As relações jurídicas no âmbito do comércio estabelecidas entre Estados confrontam sempre as respectivas políticas económicas de cada um, ou dos Grupos ou Uniões em que se integram.

Daí, a necessidade de conciliar ou de controlar essas políticas, impondo soluções práticas, mais tarde traduzidas em princípios orientadores ou mesmo em normas expressas, que passam assim a determinar e a condicionar o modo dos Estados se relacionarem entre si.

Foram nascendo, pois, regras ou normas próprias, com o mais variado conteúdo e com os mais diversificados objectivos, visando as situações limite do mais hermético protecção ao mais exacerbado liberalismo.

Como sucede em tantas situações na vida dos Homens e, também, dos Estados, o egoísmo e a força prevalecentes em cada época foram dando lugar, tantas vezes à custa de acontecimentos dolorosos, à procura de sucessivas soluções de compromissos e de equilíbrios.

Neste domínio situa-se, precisamente, o ordenamento jurídico criado para regular o comércio internacional.

Poder-se-á afirmar, como mero enunciado doutrinal, nem sempre aplicado, que a sociedade internacional no comércio entre Estados, vem privilegiando um conjunto de princípios e de soluções negociadas, em liberdade e de boa fé, que se traduzem em providências adequadas e conformes às diversas e múltiplas situações de relacionamento prevalecentes em cada espaço e em cada época.

Cada vez mais, porém, a regulação do comércio internacional depende das respostas que forem sendo encontradas face à dicotomia entre os interesses dos Estados ou das Uniões que os integram e o equilíbrio necessário à manutenção da Paz, da Segurança e da Ordem Internacionais.

Não será de estranhar, pois, que o Direito no Comércio Internacional cada vez mais se deixe impregnar por ditames que, em si

mesmo, o ultrapassam, tais como a defesa dos direitos humanos, a defesa dos consumidores, a defesa dos direitos sociais e do emprego e a defesa do ambiente.

Toda esta complexidade de problemas foi dando sentido a diversos acordos à volta do comércio internacional, reflectindo uma dinâmica própria que só uma abordagem histórica tornará um pouco mais perceptível.

É o que passarei a fazer, tão resumidamente quanto esta oportunidade o permite.

3. AS POLÍTICAS COMERCIAIS QUE ANTECEDERAM O GATT ⁽¹⁾

a) *Livre-cambismo vs. protecționismo:*

No período que mediou entre as duas grandes guerras mundiais, verificaram-se ciclos de maior ou menor protecționismo em que se denotaram flutuações gerais da actividade económica que não permitem uma análise linear apenas no sentido da evolução do protecționismo para o livre-cambismo.

Pelo contrário, pode afirmar-se que, ao longo desse período, os períodos de recessão económica favoreceram a ascensão de políticas fortemente protecționistas, ao passo que nas fases de expansão, floresceram as tendências para a liberdade nas trocas comerciais.

Certo é, também, que a Grã-Bretanha foi o primeiro país da Europa a adoptar a livre-troca no Séc. XIX, o que se compreende pelo facto de lhe interessar conseguir o maior número de importações ao mais baixo custo e, simultaneamente, garantir o mais vasto mercado aos seus produtos.

Exemplificativo deste objectivo da política comercial inglesa é a revogação das *Corn Laws*, ou seja, do conjunto de leis que protegiam os produtores de trigo, designadamente, de uma taxa sobre

⁽¹⁾ A este propósito, veja-se com maior pormenor, a exposição de MICHEL RAINELLI in *A Organização Mundial do Comércio*, Trad. Ana Barradas, Lisboa, Terramar, 1998.

as importações que vinha permitindo a manutenção do preço dos cereais.

Nesta sequência, outros países da Europa, como a Alemanha e a França, passaram a seguir as políticas iniciadas com o movimento lançado pelo Reino Unido.

O acordo franco-inglês celebrado em 1560, e no qual RICHARD COBDEN e MICHEL CHEVALIER negociaram a supressão das restrições às importações e das proibições, é sintomático desta massificação do movimento de liberalização.

O final do Séc. XIX, por seu turno, é marcado por um retorno ao proteccionismo, motivado, por um lado, pelas teorias do proteccionismo educador preconizadas por FRIEDRICH LIST e, por outro lado, pelo surgimento de crises económicas, movimento esse de que se mantiveram à margem a Grã-Bretanha, a Holanda e a Dinamarca.

A tese de LIST consistia na defesa do conceito de rendimentos *de escala crescentes*, segundo o qual, para que os industriais alemães estivessem em condições de rivalizar com os britânicos em termos de competitividade comercial, teriam que dispor de um mercado interno protegido no qual se pudessem desenvolver e só a partir do momento em que o seu nível de produção e a sua experiência fossem suficientes, poderiam concorrer em condições de plena igualdade com os produtores britânicos.

Quanto a tais crises económicas, a pressão exercida pela opinião pública dos diversos países, no sentido de reclamar a adopção de medidas proteccionistas das respectivas economias, forçou os governos a repensar as suas políticas determinando-as a erguer barreiras alfandegárias nos sectores mais debilitados da economia de cada um.

A Primeira Guerra Mundial acabou por acelerar aquela ascensão do proteccionismo, ocasionando um profundo isolamento das nações que precisavam diminuir o nível das importações para que lhes fosse possível dispor das divisas essenciais à aquisição de armamentos.

Terminado o conflito, e definido o novo mapa da Europa com o Tratado de Versailles, as nações entretanto surgidas procuraram proteger-se da concorrência estrangeira que ameaçava os seus aparelhos produtivos, ainda muito debilitados, ao mesmo tempo que a

desordem monetária internacional estimulava a restrição dos fluxos comerciais internacionais por parte das principais nações europeias.

A crise de 1929 acentua a escalada proteccionista, já que metade do comércio mundial foi afectado por barreiras alfandegárias, sendo especialmente elucidativa desta tendência, a adesão da Grã-Bretanha — pioneira na defesa da livre troca — àquele movimento, com a promulgação de uma lei em Março de 1932 que estabelecia uma taxa geral de 10% sobre o valor das importações, com excepção apenas dos produtos provenientes do império colonial.

Entrou-se, então, num círculo vicioso em que a promoção do proteccionismo se ficou a dever a duas razões fundamentais:

- o efeito de represália, que leva um determinado país a reagir quando as suas exportações são afectadas, adoptando contra-medidas equivalentes; e
- os efeitos da crise económica em que, respondendo à pressão da opinião pública, se procurou substituir as importações por uma produção nacional;

É neste quadro de ascensão do proteccionismo, que se mantêm no período entre as duas grandes guerras e se reforça durante o segundo conflito mundial, que surge nos políticos e nos governantes a vontade de criar instituições destinadas a evitar a repetição das mesmas formas casuísticas de reacção, adoptadas após a primeira grande guerra.

b) *Os instrumentos do proteccionismo:*

A evolução histórica atrás relatada demonstra-nos que as nações se viram obrigadas pelos motivos enunciados a proteger o seu mercado nacional. De entre as várias formas de o fazer é possível individualizar:

- Os direitos aduaneiros;

Apesar de poderem revestir diferentes formas, os direitos aduaneiros têm como efeito comum o encarecimento das importações, já que, quando se institui uma tarifa aduaneira, o preço do

bem sobe, o excedente dos consumidores obviamente que dimui e o dos produtores aumenta, com o claro objectivo de favorecimento das produções nacionais em razão da menor concorrência dos produtos estrangeiros.

Assim sucede quer com a tarifa específica que taxa os bens importados por unidade quer com a tarifa ad valorem que estabelece uma percentagem sobre o seu preço logo fixado no país de origem.

— As restrições quantitativas às importações;

Também neste domínio há que fazer algumas distinções, que vão desde a proibição absoluta de importações, passando pelo estabelecimento de quotas que definem as quantidades de bens autorizadas a entrar no território, às restrições voluntárias às exportações e ao acesso ao mercado interno para firmas estrangeiras.

— As normas e medidas administrativas;

Entre estas, são de salientar as normas nacionais de qualidade, destinadas a proteger os consumidores, de que é exemplo o conflito que opôs a França à Alemanha nos anos 80 a propósito da cerveja, em que os alemães consideraram ilegal a penetração da cerveja francesa no mercado alemão por não respeitar a regulamentação em vigor.

Hoje em dia é possível encontrar alguma reminiscência deste tipo de protecção, por exemplo, na obrigação de indicar a origem nas próprias embalagens dos produtos importados, fazendo reagir o sentimento nacionalista dos consumidores, ou, ainda, na necessidade de obrigar os importadores a elaborar instruções de uso, de precaução e outras no idioma do país a que se destinam, originando um custo suplementar, manifestamente dissuasor.

— Os subsídios;

Actuam directamente sobre os custos de produção das firmas nacionais, visando modificá-los, beneficiando as empresas na área da concorrência.

Podem incidir também sobre as exportações, quando a condição para a sua concessão consista na venda da produção ao estran-

geiro, ou incidir, como se disse, sobre a própria produção quando se pretendendo que as empresas sejam ajudadas, independentemente do destino do bem.

Os instrumentos do protecçionismo de que atrás se falou não podem deixar de ser identificados como uma das formas pelas quais se revela a intervenção do Estado na economia, tal como refere o Professor Doutor ANTÓNIO SOUSA FRANCO em *A Constituição Económica Portuguesa*, 1993, no sentido de “(...) *intervenção económica do Estado é todo o comportamento do Estado — ou de outras entidades públicas equiparáveis — cuja função e finalidade consiste na modificação concreta do comportamento de outros agentes ou sujeitos ou das condições concretas da actividade económica (...)*”.

Daí, haver surgido a necessidade de uma regulamentação conjunta e alargada, quando os seus destinatários sejam oriundos de diferentes Estados que venham seguindo modalidades de intervenção na economia perfeitamente distintas e, muitas vezes, mesmo antagónicas, que vão desde o intervencionismo simples, que respeita no essencial a liberdade de actuação dos agentes económicos privados, passando pelo dirigismo que se traduz na formulação de objectivos de carácter global e, finalmente, a planificação impondo comportamentos e definindo objectivos globais e sectoriais, deixando o mercado de ser o principal instrumento regulador do sistema, função essa que passa a ser exercida pelo plano.

Vejamos, pois, a evolução ocorrida.

4. A INSTITUIÇÃO GATT

a) *O F.M.I.*:

Mesmo antes do fim da Segunda Guerra Mundial, os principais Estados na cena do comércio internacional preocuparam-se com o restabelecimento do sistema económico mundial, procurando resolver três questões essenciais:

- a disparidade das taxas de câmbio;
- o financiamento da reconstrução da Europa; e
- evitar o reflorescimento das tendências protecçionistas.

Nesta sequência, surgiu o Fundo Monetário Internacional (F.M.I) criado pelos Acordos de Bretton Woods em Julho de 1944 e assinados pelas 44 nações aliadas.

O sistema monetário internacional estabeleceu o princípio geral de que era necessário assegurar a fixidez das paridades das divisas e a cooperação entre as nações, com o claro objectivo de evitar os ajustamentos demasiado brutais das economias nacionais.

As nações ficaram assim impedidas de manipular livremente a definição internacional da sua moeda e, sobretudo, de promoverem ou se envolverem em desvalorizações competitivas estratégicas.

b) *O BIRD:*

Por sua vez, também criado aquando da conferência de Bretton Woods, o Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento teve como primeira meta auxiliar as economias devastadas pela guerra, financiando projectos que se afiguravam mais úteis ou prioritários para a respectiva recuperação.

c) *A Carta de Havana e a OIC (Organização Internacional do Comércio)*

Desde o início dos anos 40 que a administração norte-americana se preocupou em promover o regresso à livre troca, por se entender ser o único meio de dinamizar o comércio internacional.

Perfilaram-se, então, duas propostas perfeitamente inovadoras:

- no seio da ONU, criada pouco antes em 1945, surgiu o projecto de formação de uma Organização Internacional do Comércio;
- a realização de uma Conferência à escala mundial destinada a promover a redução multilateral dos obstáculos às trocas internacionais.

Se por razões de política interna dos EUA, movida por pressões da opinião pública norte-americana, a OIC nunca chegou a ser criada, pois a Carta de Havana de 1948 não logrou obter a necessária ratificação, já o Acordo Geral sobre as Tarifas Aduaneiras e

o Comércio, que se realizou em Genebra em 1947, veio a traduzir-se num verdadeiro sucesso na concertação dos interesses comerciais das 23 nações intervenientes e que culminou na Instituição GATT, cujos objectivos fundamentais consistiam na defesa intransigente de uma concorrência leal entre as nações e na viabilização de um processo contínuo de liberalização do comércio internacional.

d) *Os princípios fundamentais:*

Enquanto instrumento de liberalização das trocas, o GATT está alicerçado em dois grandes princípios:

- A não discriminação prosseguida através da cláusula geral do tratamento da nação mais favorecida e dos sub-princípios da reciprocidade e do tratamento nacional;
- O desarmamento aduaneiro.

Todavia, a previsão e o consentimento de cláusulas de salvaguarda, autoriza as partes a não aplicar certas regras em situações de carácter excepcional, e introduz uma manifesta flexibilidade na gestão e aplicação do GATT, ao mesmo tempo que, de forma propositada, facilita as negociações sobre as matérias nele constantes.

e) *Como obrigações das partes contratantes destacam-se:*

- A cláusula da nação mais favorecida, significando que *“(...) qualquer vantagem, favor, privilégio ou imunidade concedida por uma parte contratante a um produto originário de outro país ou a ele destinado será imediata e incondicionalmente extensiva a todos os produtos similares originários dos territórios de qualquer outra parte contratante ou a ele destinados (...)”*.
- A concessão mútua de vantagens tarifárias, como modo de limitar os direitos alfandegários impostos às importações provenientes das nações signatárias do Acordo.
- Para além destas obrigações, que podem ser caracterizadas como as principais, as nações signatárias comprometeram-

-se, também, a respeitar um código de conduta, de acordo com o qual as nações estariam obrigadas a:

- Não estabelecer discriminações entre os produtores nacionais e os exportadores que vendam no mercado nacional;
- Não praticar o dumping;
- Proibir medidas de restrição quantitativas às trocas;
- Regulamentar os subsídios;

— Estas obrigações comportavam apenas excepções pontuais, relativamente a determinados produtos que beneficiam de regras excepcionais, designadamente os produtos agrícolas e os têxteis, para não falar da área dos serviços deixada à margem do âmbito de aplicação do Acordo.

Também em relação aos países em vias de desenvolvimento, foram consentidas derrogações na aplicação do GATT, na sequência da acção da CNUCED — Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento — em homenagem ao princípio de um tratamento diferenciado desses países o que, na prática, se traduziu na isenção da obrigação absoluta de reciprocidade, ou seja, os países em desenvolvimento podiam entre si concederem-se vantagens recíprocas sem que tivessem que as estender aos países desenvolvidos. As primeiras medidas neste sentido foram integradas no chamado Sistema de Preferências Generalizado.

f) *Os métodos de trabalho:*

Consistiam, por um lado, na resolução de diferendos entre os Estados signatários e decorrentes da interpretação e aplicação do Acordo e conseqüente cominação de sanções e, por outro lado, na realização de ciclos de negociações, com vista a assegurar a liberalização contínua das trocas comerciais.

Foi exactamente sob a égide deste último método que se seguiram sucessivas rondas de negociações conhecidas por *ROUNDS*, das quais, as principais, se dará, em seguida, breve apontamento.

5. AS NEGOCIAÇÕES MULTILATERAIS

a) *De Genebra ao Dillon Round:*

As quatro principais negociações que decorreram entre 1947 e 1961 — Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951) e Dillon Round (1960/61) — tiveram como objectivo comum a redução progressiva dos direitos aduaneiros, conseguido através da negociação bilateral entre os dois principais fornecedores de cada produto.

O novo direito aduaneiro resultante de tal negociação seria aplicado a todas as outras partes contratantes graças à regra da nação mais favorecida.

O resultado foi muito positivo, atendendo aos objectivos fixados, já que as trocas mundiais aumentaram cerca de 6,1% por ano; porém, criou-se com esta política um novo problema, o chamado protecção selectivo que consistia, essencialmente, no facto de, em média, os direitos aduaneiros serem efectivamente baixos; contudo, certos produtos surgiram fortemente taxados, o que denotava uma evidente perversidade do sistema.

b) *O Kennedy Round:*

Este ciclo de negociações, realizado entre 1964 e 1967, ficou marcado pela ascensão da Comunidade Europeia como primeiro exportador mundial, posição até então ocupada pelos EUA.

Assim se explica a posição norte-americana, defendida de forma acérrima, no sentido de que a CE deveria reduzir de forma geral e significativa os direitos aduaneiros, com vista a conseguir a abertura dos mercados estrangeiros aos exportadores americanos, abandonando-se a anterior postura de manifesta protecção dos produtores americanos da concorrência estrangeira.

Apesar do princípio da redução linear dos direitos aduaneiros não ter sido definitivamente consagrado, o que é certo é que os direitos aduaneiros foram consideravelmente diminuídos depois deste Round.

Contudo, quanto às barreiras não tarifárias, apenas foi negociado um acordo sobre as práticas antidumping, embora as partes contratantes tenham ficado sensibilizados para este assunto, e a discutir num próximo Round.

c) *O Tokyo Round:*

Em 1983 iniciou-se um novo ciclo de negociações, num contexto internacional em que a CE confirma o seu lugar de primeiro exportador mundial, seguido dos EUA e do Japão.

Organizadas por grupos, as negociações vão incidir sobre agricultura, produtos tropicais, direitos alfandegários, medidas não tarifárias e sobre a cláusula de sistema multilateral de salvaguardas.

Os resultados das negociações acabaram por culminar numa nova redução significativa dos direitos aduaneiros, tendo sido, ainda, firmados acordos sobre as barreiras técnicas ao comércio, os mercados públicos, os subsídios, a avaliação aduaneira, as licenças de importação e, finalmente, as práticas antidumping.

d) *O Uruguay Round:*

Trata-se da ronda de negociações mais complexa e extensa, iniciada em Ponta del Este, que teve lugar entre 1986 e 1993, e deu lugar ao Acordo de Marraquexe de Abril de 1994, que decorreu num período de renascimento das tendências proteccionistas da economia mundial.

Ao mesmo tempo que se procurava, então, resolver a questão da parcialidade do âmbito de aplicação do GATT, tentou-se integrar nele as áreas da agricultura, dos têxteis e, sobretudo, dos serviços, normalmente excluídas das negociações.

A este propósito é de referir, quanto aos serviços, que o surgimento deste novo tema no ciclo de negociações resultou, em particular, da evolução do conteúdo das trocas internacionais que passavam já, normalmente, a prestação de serviços.

Na realidade, a internacionalização do fluxo das operações de transporte, dos seguros, das grandes obras públicas, da venda de patentes e das operações turísticas, assim como o desenvolvimento tecnológico e dos meios de informação, aniquilaram por completo o dogma dominante nas anteriores conferências, que considerava que para se consumir serviços era necessário estar na proximidade imediata do fornecedor.

Consagraram-se a este propósito vários princípios fundamentais, tais como, o da transparência na difusão de informações, a sua liberalização progressiva, inclusivamente nos países em desenvolvimento, e, ainda, a aplicação efectiva de duas regras basilares do GATT: a do tratamento nacional e da cláusula da nação mais favorecida.

Quanto à agricultura, não pode deixar de se mencionar o conflito que opôs a CE aos EUA a propósito das quotas do mercado relativamente ao trigo.

Em linhas gerais, tal conflito filiou-se na diversidade de políticas seguidas nesta matéria por ambas as potências:

- Quanto à CE, é de salientar a PAC — Política Agrícola Comum —, cujo princípio essencial consiste na aceitação dos produtos não cultivados na Europa sem nenhuns direitos aduaneiros, embora estabelecendo uma protecção aos produtos agrícolas essenciais.
- Por sua vez, a política agrícola dos EUA, baseou-se em três instrumentos fundamentais que garantem o apoio aos preços e aos rendimentos, assim como a regulação da oferta, nomeadamente, o empréstimo de campanha, os pagamentos compensatórios e o pouso das terras.

Como resultado deste ciclo de negociações, verificou-se uma diminuição das exportações subvencionadas e uma abertura das importações apreciadas por famílias de produtos e não produto a produto.

A acta final do Uruguay Round compôs-se de quatro Acordos que consolidaram as matérias discutidas durante as sucessivas conferências que tiveram lugar:

- O Acordo que institui, então, a Organização Mundial de Comércio (OMC), como sucessora e substituta do GATT;
- O Acordo geral sobre o comércio de mercadorias;
- O Acordo geral sobre o comércio dos serviços;
- O Acordo sobre os ADPIC (aspectos dos direitos de propriedade intelectual referentes ao comércio, tais como marcas e patentes).

6. ASSIM, A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO, CONHECIDA POR OMC, NASCE DE FACTO EM 1995

a) *Objectivos:*

Quando foi assinado o acordo de Marraquexe, em 1994, o GATT coexistiu com a OMC, que passou a englobar, no essencial, os princípios do GATT original de 1947 conjugados então com os resultados das negociações do Uruguay Round.

Podem definir-se como principais funções da OMC:

- Facilitar a implantação, a administração, a operação e os objectivos dos acordos da ronda de negociações do Uruguay Round, que incluem sectores diversos como a agricultura, os produtos industriais e serviços, antidumping, propriedade intelectual;
- Constituir um fórum para o relacionamento comercial, procurando alcançar os acordos multilaterais;
- Promover a resolução institucionalizada de diferendos
- Administrar o mecanismo de revisão de políticas comerciais.

b) *Liberalização comercial e competição internacional:*

As alterações do contexto internacional conduziram a que se alterassem também os objectivos da OMC, fixados na sequência dos perseguidos pelo GATT, basicamente o estabelecimento e a aplicação efectiva de regras para a remoção de quaisquer barreiras nas fronteiras.

As políticas nacionais passavam a ser direccionadas claramente para a concertação de interesses em ordem a regular a competição e a concorrência nos mercados internacionais.

Por outro lado, no contexto da globalização que se iniciava, tornava-se cada vez mais difícil identificar a nacionalidade dos produtos e das empresas.

Diante destas considerações, futuras negociações no seio da OMC deveriam continuar a incluir o processo de desmantelamento das tarifas, das quotas, das barreiras técnicas, dos subsídios, das medidas antidumping, de entraves impostos ao comércio de serviços e de padrões de propriedade intelectual devendo, inovadora-

mente, versar temas até então excluídos, revelando um interesse que se tem como crescente e necessário relativo à regulamentação de medidas que afectam os investimentos quaisquer práticas comerciais restritivas ou que distorçam a concorrência, que afectam o meio-ambiente ou que traduzem novos padrões laborais.

A OMC já iniciou a discussão sobre esses novos temas, que afectam decisivamente o comércio internacional, criando Comitês ou Grupos de Trabalho para analisar o seu impacto e discutir a necessidade de ampliar as actividades da organização, através a negociação de novos acordos.

7. A COMPATIBILIZAÇÃO DO MERCOSUL COM O GATT

Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai assinaram em 1991, o Tratado de Assunção, que criou o Mercosul, com vista à formação de uma união aduaneira e à coordenação das respectivas políticas fiscais e cambiais.

A partir desse momento constituíram-se grupos de trabalho, procurando harmonizar as disposições de ambos os Acordos, podendo apenas concluir-se que se deve reconhecer o Mercosul como uma organização no seio da qual se procurou promover a integração económica no espaço geográfico das suas partes contratantes, cuja relevância para a economia da sub-região latino-americana, e reflexos nas relações comerciais com países terceiros, justificam uma ponderação e cuidada articulação das disposições de ambos os instrumentos, como forma de contribuir para a adequação e justeza das normas que regem as relações globais.

8. COMÉRCIO INTERNACIONAL E INTEGRAÇÃO EUROPEIA (2)

Uma palavra, necessariamente muito breve, sobre o Tratado de Roma de 1957 e sua evolução.

(2) Sobre esta questão, cfr. o estudo dos Profs. Doutores Sousa Franco e Guilherme Oliveira Martins in *Constituição Económica Portuguesa — Ensaio Interpretativo*, Almeida, 1993.

Os processos de integração económica provocam profundas mutações no ordenamento económico, exigindo um esforço de compatibilização acentuado entre os vários sistemas e direitos comerciais, uma vez que visam a unificação de espaços económicos, que assentarão na liberdade de trocas e na interpenetração e unificação de mercados, pressupondo que se processará no âmbito de economias de mercado e não de tipo colectivista, onde dominam os mecanismos de decisão imperativamente planificados.

A questão tomou, aliás, maior acuidade no momento em que, na sequência do Acto Único Europeu (Luxemburgo e Haia 1986) e do Tratado da União Europeia (Maastricht 1992), e respectivas alterações, passou a estar em causa a criação de uma verdadeira União Económica e Monetária.

Distinguem-se, então, quatro espécies típicas da integração:

— Zonas de comércio livre — onde se eliminam os direitos aduaneiros à importação e à exportação, bem como as restrições qualitativas e quantitativas dentro da zona, ficando cada Estado, no entanto, autorizado a manter a sua pauta aduaneira nas relações com terceiros Estados;

Um dos principais problemas que esta forma de integração tem levantado é exactamente o facto de o Estado que pratica taxa aduaneira mais baixa ficar favorecido, pois será o entreposto comercial privilegiado para a entrada de produtos da zona, distorcendo as regras da concorrência.

Diga-se, ainda, que o Tratado de Roma previu o desmantelamento pautal durante um período de doze anos, atingido em 1968, tendo a ZCL sido entendida como uma primeira via para alcançar a União Aduaneira.

— União Aduaneira — Adicionou-se à ZCL uma pauta aduaneira comum, perdendo assim os Estados, de facto, a sua soberania neste domínio;

A Comunidade Europeia atingiu esta fase em 1974.

Mercado Comum — Inclui a União Aduaneira e a liberdade de circulação de pessoas, serviços e capitais;

O Tratado de Roma comporta, como políticas comuns, a política agrícola comum (PAC), a política comercial e a política de transportes.

— Mercado Interno — Foi introduzido pelo Acto Único Europeu, e caracteriza-se por ser um espaço sem fronteiras, onde a circulação das mercadorias, pessoas, serviços e capitais se faz livremente.

A matéria da concorrência foi alvo de expressa regulamentação nesta fase, de modo a que a livre circulação não pudesse ser falseada, regulando-se os acordos entre empresas, as situações de abuso de posição dominante, bem como os monopólios nacionais de natureza comercial e ajudas concedidas por cada um dos Estados-Membros, designadamente sob a forma de subvenções, isenções fiscais e empréstimos.

— União Económica e Monetária — Constituída em Amesterdão, em Outubro de 1997, retirou aos Estados a possibilidade de introduzirem distorções no funcionamento dos mecanismos da livre troca, através do recurso às variações da sua moeda, já que inclui a definição concertada de diversos instrumentos das políticas económica e monetária.

Corresponde ao estágio actual, já que se caminha a passos largos para um sistema irreversível de câmbios fixos e de convertibilidade obrigatória das moedas na moeda única — o EURO — sob a qual se passarão a processar exclusivamente, todas as trocas comerciais a partir de 2002.

Resta-nos, pois, aguardar pelos resultados da mutação em curso para avaliar, concludentemente, do sucesso na obtenção dos efeitos desejados com esta União.

Contudo, não pode esquecer-se que soberania e integração nem sempre caminham de mãos dadas, sobretudo quando perante conjunturas económicas de desemprego e uma distribuição da riqueza cada vez mais assimétrica, alguma opinião pública vem reclamando a atenção dos governantes para aspectos de política interna, esquecendo, porventura, as vantagens alcançadas.

Talvez, por isso, há quem fale já no retorno das tendências proteccionistas — agora necessariamente com contornos inteiramente diferentes do panorama internacio-

nal que justificou o GATT — como se a evolução cíclica da História se encarregasse de mostrar, uma vez mais, que “Nada se cria, nada se perde, e tudo se transforma”.

9. A CONFERÊNCIA MINISTERIAL DO COMÉRCIO EM SEATTLE

Não poderia concluir este breve percurso pela história sem uma alusão destacada à Conferência Ministerial de Seattle.

Constituía objectivo fundamental desta recente Conferência, marcada para Novembro de 1999, a consolidação da mundialização das práticas comerciais, como a melhor forma de assegurar um maior desenvolvimento económico global desde que aliado a uma repartição equitativa da riqueza, visando propiciar condições mais favoráveis à Paz e à Segurança Internacionais.

Sublinhava-se, então, a necessidade de completar a OMC, para além dos temas nela tradicionalmente tratados, com matérias respeitantes ao ambiente, à saúde e segurança sanitárias, às normas sociais fundamentais, ditas cláusulas sociais, às regras sobre concorrência e investimento estrangeiro e, ainda, à garantia da valorização da diversidade cultural.

Não deve esquecer-se que essa nova ronda de negociações surgiu num contexto internacional em que as condições para a definição de regras para um comércio justo pareciam mais favoráveis do que aquando do Uruguay Round, devido à maior amplitude da União Europeia, no seio da qual passaram a ser tratados de forma uniforme, praticamente, todos os temas repercutíveis na política comercial de cada um dos países membros, só possível através de cedências e compensações que lhe são, naturalmente, sempre subjacentes.

O que se oferece dizer, em termos de uma perspectiva genérica das negociações, é que se tem revelado de uma importância extrema e crescente a necessidade de adopção de novas regras internacionais de concorrência, designadamente para evitar o conflito entre as diversas legislações e jurisdições e para impedir que as respectivas autoridades administradoras de cada país tentem resolver, por si, problemas de acesso a mercados externos causados

por práticas anti competitivas através da extensão da cobertura das regras nacionais, facto que tem causado sérias disputas no contexto do comércio internacional, envolvendo questões de jurisdição e, até, de soberania bastante delicadas.

Não pode deixar de se referir, assim, uma questão que tem vindo a levantar forte celeuma em todos os países envolvidos na OMC e que se afirma pela sensibilização da opinião pública para a questão da internacionalização das grandes questões do comércio, de modo a afastar quaisquer pretensões de nacionalismo exacerbado tão expressamente manifestado por alguns líderes de opinião e órgãos de comunicação, face à tendência para o tratamento global dos grandes temas do comércio internacional.

A Conferência de Seattle, constitui, na realidade, um importante marco na evolução de toda esta problemática: não pelo êxito, que não teve sequer, mas pelo precedente que representou de contestação, confirmado, aliás, pelos exemplos recentes da Cimeira do Cairo entre a UE e Países Africanos e da Reunião deste mês de Abril do FMI, em Washington, uma e outra evidenciando o confronto entre pretensões que visam, por um lado, a institucionalização de Estados de Direito e o pleno exercício da Democracia em Países do Sul e, por outro lado, o insistente apelo destes ao perdão das suas dívidas.

Reclama-se, para tanto, a participação efectiva da sociedade civil organizada na OMC, pressupondo um fluxo de informação contínuo e uma transparência de diálogo entre as organizações e instituições de cada país e suas congéneres mundiais.

Importa, por isso, perspectivando já a realização futura de novas negociações neste âmbito, bem mais alargado, que se outorgue, de facto, a cada questão, a relevância que a sua projecção internacional vem merecendo, e, sobretudo, que se reconheça que não é possível reduzir todas as esferas da actividade humana à lógica de mercado, quando se abarcam temas como o intercâmbio de bens culturais, a propriedade intelectual, o ambiente, a segurança alimentar, o trabalho infantil e outras questões laborais, temas que não podem ser tratados como meras mercadorias no âmbito do comércio mundial, devendo-se ter sempre presente a especificidade jurídica e delicadeza social destas matérias, como novas condicionantes a ter em conta no ajustamento do ordena-

mento respeitante ao comércio entre Estados e demais Instituições que os integram.

A necessidade de ponderação futura de toda esta problemática constitui um dado incontornável no equacionamento de tão complexos problemas e uma inevitabilidade quanto ao concurso de outros intervenientes para além dos Estados, tais como certas organizações internacionais não governamentais e os diversos meios de comunicação, uns e outros com enorme poder e influência em tudo o que concerne à disciplina do comércio internacional.

Um exemplo dessa face de globalização, com bem possível incidência futura no domínio do comércio internacional, pode aquilatar-se, porventura, pelo conjunto de questões postas aquando da Cimeira de Colónia, que teve lugar em Junho de 1999, aos Chefes de Estado e de Governo dos Sete Países do chamado G7, por dois jovens franceses, LEONARD ANTHONY e RACHID NEKKAZ, sob a interrogação “Millenium — Que Futuro para a Humanidade?”, de que já teriam obtido algumas respostas — dizem-me que a publicar em breve — motivo pelo qual me limito a salientar o mero enunciado de algumas e mais destacadas preocupações conhecidas e a merecer, de facto, uma atenta reflexão: para o Primeiro-Ministro inglês, A. BLAIR, a extinção progressiva das espécies florestais e animais; para J. CHIRAC, Chefe de Estado Francês, a existência de alimentos transgénicos; para o Primeiro-Ministro Alemão, SCHROEDER, o problema dos lixos, dos resíduos tóxicos e dos excedentes alimentares destruídos; e para BILL CLINTON, uma profunda inquietação à volta dos problemas decorrentes da manipulação genética e das clonagens.

Perguntar-me-ão, Prezados Colegas, que tem isso a ver com o Direito no Comércio Internacional?

Poderá não ter nada e poderá ter tudo!

Só o futuro o dirá!

10. PRINCÍPIOS BÁSICOS DE RESOLUÇÃO DE DIFERENDOS

Será, porém, na área específica de resolução de diferendos, mais do que no envolvimento das negociações e na feita de

Acordos, que a presença de Advogados deve, e pode, ser mais notada.

A questão relevante que se coloca no domínio do Direito no Comércio Internacional é, precisamente, a existência de um conjunto de normas, com maior ou menor amplitude, determinantes de comportamentos precisos por parte dos próprios Estados Signatários ou aderentes aos Acordos que, não obstante preverem mecanismos sancionatórios, muitas das vezes se apresentam manifestamente inaplicáveis ou insuficientes.

O quadro genérico destinado a dirimir diferendos entre Estados, ou entre cidadãos e Estados, ou outras entidades supranacionais prevê meios de natureza jurídica institucionalizados, visando decisões jurisdicionais emanadas de tribunais internacionais, ou intervenções meramente políticas e diplomáticas, como sejam as negociações directas, os inquéritos, os bons ofícios, a mediação, a conciliação e, em especial, a arbitragem.

Parafraseando, no entanto, o Jurista Português Dr. Luís Máximo, em intervenção que teve lugar na Fundação Luso-Americana, em Lisboa, em Maio de 1997, direi, também, que é irrealista pensar que o mecanismo de solução de controvérsias no comércio internacional, mesmo o mais estruturado como é o da OMC, é ou será uma questão resolvida. Cito-o:

“Um frenesim litigante será certamente inimigo dos interesses mais profundos do comércio mundial. Os litígios em seu torno envolvem múltiplos factores de ordem económica, social e política que nada garante que sejam melhor resolvidos a partir de uma óptica estritamente jurídica do que a partir de uma óptica predominantemente negocial (...).”

Mesmo nesse contexto, a intervenção dos Advogados e, até das suas Organizações representativas (Ordens ou Colégios) será sempre imprescindível.

Acerca dos actuais processos de resolução de diferendos na OMC, na UE e no Mercosul ouviremos, de seguida, com o maior interesse, os demais participantes nesta Mesa.

A todos muito obrigado.

ALGUMAS BREVES REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. CUNHA, Paulo de Pitta e — *A erosão das regras comerciais internacionais in Revista da Ordem dos Advogados*, Dez. 1977, A. 50, pág. 335 a 343;
2. CUNHA, Paulo de Pitta e — *A Organização Mundial do Comércio na estrutura da ordem económica internacional in Revista da Ordem dos Advogados*, A. 57, n.º 3, Dez.1997, págs. 956-967;
3. CUNHA, Paulo de Pitta e — *A OMC na Estrutura da Ordem Económica Internacional in A OMC e a Resolução de Litígios*, Fundação Luso-Americana, Maio de 1997; Lisboa;
4. FERREIRA, Amadeu José e Outros — *Direito dos Valores Mobiliários*, Lex, Lisboa, 1997;
5. FLORY, Thiébaud — *La Communauté Européenne et le GATT, Evaluation des accords du cycle d'Uruguay*, (Edições Apogée — Universidade Rennes I);
6. FLORY, Thiébaud — *L'Organisation Mondiale du Commerce*, in OI et RI, Établissements Émile Bruylant, Bruxelas, 1999;
7. FRANCO, António L.Sousa; MARTINS, Guilherme D'Oliveira — *A Constituição Económica Portuguesa— Ensaio Interpretativo*, Livraria Almedina, Coimbra, 1993;
8. GOYOS JR., Durval de Noronha — *A OMC e os Tratados da Rodada Uruguai in A Resolução de Disputas no Âmbito da OMC*, Observador Legal Editora 1995;
9. GUTERRES, António — *Portugal no Mundo*, in Nação e Defesa, n.º 87 (Outono 1998), págs. 7-22;
10. MARTINS, Ana Maria Guerra — *Introdução ao Estudo do Direito Comunitário-Sumários*, Textos Universitários, Lex, 1995;
11. MEDEIROS, Eduardo Raposo de; MENDES, Joaquim Fernando Calado — *Novas regras do comércio internacional*, Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 1996;
12. MIRANDA, Jorge — *Direito Internacional Público 1*, FLD, 1995;
13. OLIVEIRA, Jorge Costa — *Direito Internacional Económico— Textos Legais*, AAFDL, 1985;
14. Parecer sobre a OMC, do Comité Económico e Social das Comunidades Europeias de 27/11/1999;
15. RAINELLI, Michel — *A Organização Mundial do Comércio*, Trad. Ana Barradas, Lisboa, Terramar, 1998;
16. SANTOS, Luís Máximo dos — *O Mecanismo de Resolução de Litígios da OMC Um Elogio Merecido?*, in *A OMC e a Resolução de Litígios*, Fundação Luso-Americana, Maio de 1997; Lisboa;
17. SOARES, Guido F.S. — *A compatibilização da ALADI e do MERCOSUL com GATT* — Endereço Internet: <http://www.unctad.org/spaboutorg/aboutors.htm> (08.03.2000);
18. VASCONCELOS, Alvaro de; MARTINS, Guilherme d'Oliveira e Outros — *Forum Euro-Latino Americano. Regular e Democratizar o Sistema Global; Uma parceria para o Século XXI*, Principia, Cascais 1999;
19. VASCONCELOS, Álvaro de (coordenação); MARTINS, Guilherme D'Oliveira e Outros — *Valores da Europa — identidade e legitimidade*, Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais, Principia, Cascais, 1999.