

Ordem econômica internacional

Roberto Carlos Batista *

Resumo

A construção de uma ordem econômica internacional passa por etapas que se associam forçosamente ao comércio, às políticas e às relações internacionais. Nesse contexto se situa a noção de desenvolvimento que se define pelo paradig-

ma vigente. Sua perspectiva transita da idéia de liberdade de comércio para desenvolvimento sustentável.

Palavras-chave: Direito internacional econômico. Ordem econômica internacional.

* Mestre em Direito e Estado e especialista em Direito Ambiental e desenvolvimento sustentável pela Unb. Doutorando em Direito pela Paris I – Pathéon Sorbonne e integrante de seu *Centre de Recherche en Droit des Sciences et Techniques*; titular da 1ª Promotoria do Meio Ambiente e Patrimônio Cultural do DF; roberto.rc98@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Sempre se fez presente a necessidade das nações estabelecerem mecanismos de convivência no âmbito da economia internacional, a fim de possibilitar o crescimento de cada uma delas, a partir de bases pacíficas. Já dizia Montesquieu (1995, p. 248): “O efeito natural do comércio é trazer a paz. Duas nações que comerciam juntas tornam-se reciprocamente dependentes; se uma tem interesse em comprar, a outra tem em vender; e todas as uniões estão baseadas nas mútuas necessidades.”

Essa preocupação exige a existência de princípios, normas e práticas dispostos sobre bens, serviços e capitais, envolvidos em relações econômicas mantidas entre atores internacionais. Todo esse conjunto integra o que se denomina de ordem econômica internacional.

Nesse pequeno estudo, examinar-se-á o sentido da mencionada ordem, com uma abordagem histórica, ostentando o seu nascedouro, a sua evolução, passando pela chamada velha ordem econômica internacional e alcançando a nova ordem econômica internacional, além de trazer noções gerais de institutos ligados ao tema, para que este possa restar melhor situado e entendido.

A primeira parte será dedicada à noção de Direito Econômico Internacional e de ordem econômica; relevantes para a compreensão do assunto apreciado. Na segunda parte será focado o tema propriamente dito, em um aporte histórico.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 NOÇÕES GERAIS

Antes de se adentrar ao tema objeto de estudo, mister se faz que sejam explicitados alguns conceitos e noções vitais ao entendimento da matéria, por estarem intimamente com ela relacionados, como o Direito Internacional Econômico e a ordem econômica.

2.1.1 Direito Internacional Econômico

Durante muito tempo questionou-se a própria existência do Direito Internacional Econômico.

Para o professor Prosper Weil, v.g., não passaria do Direito Internacional aplicado à economia. Outros, porém ponderavam que as particularidades do Direito Internacional Econômico são tantas que lhe garante uma certa autonomia em relação ao direito das gentes.

Foi com o colóquio de Orleans da Sociedade Francesa para o Direito Internacional, ocorrido em 1971, que se passou a reconhecer o Direito Internacional Econômico como um ramo do Direito Internacional.

O Direito Internacional Econômico, no entanto, é bastante antigo, sendo importante assinalar que desde a alta Idade Média, já se depara com um número bastante volumoso de regras internacionais que regiam o comércio entre países.

Segundo o entendimento de Carreau, Juillard e Flory (1978, p. 11), Direito Internacional Econômico seria “o ramo do direito internacional que regulamenta, de um lado a instalação sobre o território dos estados de diversos fatores de produção (pessoas e capitais) de proveniência estrangeira e, por outro lado, as transações internacionais relativas a bens, serviços e capitais.”

Já Bélanger (1987, p. 13, grifo nosso), ao definir tal especialidade do Direito Internacional, distingue os diferentes planos:

[...] **sobre o plano da finalidade:** o Direito internacional econômico é o conjunto de regras jurídicas com finalidade econômica geral, a qual consiste na organização do câmbio econômico internacional; [...] **sobre o plano formal:** o Direito internacional econômico concerne a todos os atores da comunidade econômica internacional, sejam os próprios Estados, as Organizações internacionais (qualquer que seja seu estatuto jurídico) e as sociedades transnacionais; [...] **sobre o plano material:** o Direito internacional econômico tem um conteúdo econômico; a divisão entre Direito internacional público geral e Direito internacional econômico é, entretanto, aqui, difícil (por exemplo, a exploração econômica do fundo dos mares não é ainda admitido como sendo do domínio do Direito internacional econômico). [...] O Direito internacional econômico é assim, tecnicamente, o direito que estuda as relações econômicas e financeiras internacionais.

O Direito Internacional Econômico desempenha um papel vital na manutenção da paz, da segurança e do desenvolvimento dos países que integram o cenário internacional. A interdependência dos Estados soberanos, numa economia globalizante como a contemporânea, como bem ponderou Carreau, Juillard e Flory (1978, p. 15), é o fundamento central do Direito Internacional Econômico, possuindo mais relevo que a própria soberania reputada como mais importante no Direito Internacional Público. No mesmo sentido Varela (2004, p. 4) pontua: “O direito internacional econômico visa sobretudo ao desenvolvimento das nações. É em torno desse conceito de desenvolvimento que ele se constrói, mais especificamente com a utilização de um conceito operacional mais detalhado: o desenvolvimento sustentável.”

Impende, por fim, anotar que o perfil do Direito Internacional Econômico antes e depois da Segunda Guerra Mundial é completamente distinto. No período que antecedeu aquele evento histórico, o Direito Internacional Econômico se caracteriza como codificador, na expressão de Fonseca (1995, p. 112), porquanto estava voltado para a sedimentação das regras existentes. Já o Direito Internacional Econômico pós-guerra passou a preocupar-se com a correção ou amenização das desigualdades entre os países, sobretudo dos Estados em via de desenvolvimento em relação aos desenvolvidos, marcando a nova ordem econômica internacional.

2.1.2 Ordem Econômica

O vocábulo ordem é de origem latina, emanando de *ordo*, *ordnis*, que quer dizer classe, disposição. Na linguagem jurídica, tal palavra assume mais de um significado. Dentre as diferentes acepções, interessa a esse pequeno estudo, a seguinte, tão bem delimitada por De Plácido e Silva (1987, p. 289), *verbis*:

Ordem é a prescrição, é o sistema de regras ou a soma de princípios criados para estabelecer o modo ou a maneira por que se deve proceder ou agir, dentro da sociedade, em que se vive, ou das instituições, de que se possa participar. [...] É, afinal, o conjunto de regras que

determinam e regem as atividades dos homens. Bem por isso, por sua origem pelo âmbito social, a que se refere, pela natureza das relações que regula, pelo território, em que é compreendida, e pelo momento histórico, em que se estabelece e passa a vigorar, a ordem toma diferentes denominações: *ordem familiar*, *ordem feudal*, *ordem capitalista*, *ordem estatal*, *ordem natural*, *ordem política*, *ordem pública*, *ordem social*, *ordem jurídica*, *ordem econômica*, etc.

A expressão ordem econômica incorpora-se ao mundo jurídico a partir da primeira metade do século vinte. No Brasil, veio consagrada em todas as Cartas Políticas a partir de 1934, sendo que, com exceção da Constituição de 1937 e a atual, todas as demais, a contar de 1934, utilizavam a expressão *ordem econômica e social*, juntas em um mesmo capítulo.

Consoante esclarece Vital Moreira (apud GRAU, 1991, p. 69), ordem econômica assume feições diferentes, a saber:

[...] em um primeiro sentido, ‘ordem econômica’ é o modo de ser empírico de uma determinada economia concreta; a expressão aqui é termo de um conceito de fato e não de um conceito normativo ou de valor (é conceito do mundo do ser, portanto); o que o caracteriza é a circunstância de referir-se não a um conjunto de regras ou normas reguladoras de relações sociais, mas sim a uma relação entre fatores econômicos e materiais, ou seja, relação entre fatores econômicos e matérias, ou seja, relação entre fatores econômicos concretos; conceito do mundo do ser, exprime a realidade de uma inerente articulação do econômico como fato; [...] em um segundo sentido, ‘ordem econômica’ é expressão que designa o conjunto de todas as normas (ou regras de conduta) qualquer que seja a sua natureza (jurídica, religiosa, moral, etc.), que respeitam à regulação do comportamento dos sujeitos econômicos; é o sistema normativo (no sentido sociológico) da ação econômica; [...] em um terceiro sentido, ‘ordem econômica’ significa ordem jurídica da economia.

Pode-se falar em uma ordem econômica capitalista, em uma ordem econômica socialista, em uma ordem econômica neoliberal, etc., a depender dos princípios e ideologia que regulam certa economia.

2.2 CONCEITO

O aparecimento cada vez mais frequente de organismos internacionais e a intensificação do intercâmbio internacional envolvendo Estados, entidades e órgãos internacionais personificados, têm sedimentado, a cada dia, a ordem internacional, que se traduz no conjunto das relações entre os mencionados entes. É justamente nessa interdependência dos Estados, responsável por uma ordem internacional, que se alicerça a denominada ordem econômica internacional.

Segundo a definição de Bermejo (apud SOUZA, 1994, p. 69), a ordem econômica internacional seria o “conjunto de princípios, regras e de práticas privadas e públicas, aplicadas a organizar as relações econômicas entre os agentes que atualmente determinam a sociedade internacional: Estados, Organizações Internacionais e Grupos Internacionais.”

Souza (1994, p. 151-152), a seu turno, diferencia ordem econômica internacional de ordem internacional econômica. Para o autor, a primeira emerge da própria *praxis* internacional, dos costumes, dos tratados, das negociações, etc., ao passo que a segunda teria nascido, com o criação da ONU e o estabelecimento de regras que incorporaram a “ideologia do desenvolvimento”, escoimadas na noção de justiça nas relações internacionais, ou seja, estabelecidas para garantir o equilíbrio nas relações internacionais, levando-se em conta os entes envolvidos.

Carreau, Juillard e Flory (1978, p. 24) apresentam um conceito amplo e depois o restringem, ao explicitarem o conceito de direito internacional econômico, embora este se amolde à definição de direito econômico internacional, segundo a diferenciação feita por Souza (1994, p. 151-152) *verbis*: “conjunto coerente de regras jurídicas orientadas em função de finalidades políticas, econômicas e sociais”; “soma dos princípios diretores e das regras jurídicas que organizam as trocas entre espaços econômicos submetidos a soberanias estatais diferentes.”

2.3 VELHA ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL

A velha ordem econômica internacional tem o seu berço, segundo Bélanger (1987, p. 24), na Idade Média, com as grandes feiras internacionais, ou, ainda, com a Liga Hanseática, fortaleceu-se após o século XVI, sobretudo com o estabelecimento da representação diplomática.

Nos séculos XVI e XVII e, ainda, no século XVIII, predominou a doutrina mercantilista, que se fundava no acúmulo de metais preciosos (ouro e prata), os quais representavam a força das nações e eram usados como moeda internacional.

Conforme lembra Aron (1986, p. 328), havia duas formas para se conseguir um número maior de metais preciosos: a guerra e o comércio. O comércio exterior, então, expande-se não por causa da necessidade do intercâmbio de produtos, mas, particularmente, por constituir uma forma de se adquirir riquezas. Por conseguinte, buscava-se exportar mais e importar menos, pois a exportação representava evasão dos referidos metais e, na concepção mercantilista, diminuição de riqueza. Por isso, explica o autor (1986, p. 327-328):

[...] ‘como um balanço comercial positivo é necessário para acumular metais preciosos, e como não é possível para todos os Estados ter ao mesmo tempo um balanço positivo, o comércio não pode ser favorável a todos. O que compra mais do que vende perde ouro e prata, arruinando-se com essa perda comercial. A procura de metais preciosos cria uma diferença essencial entre o comércio externo e o comércio interno das nações; este último não modifica o estoque nacional de ouro e prata, que é determinado pelo primeiro.’ Em resumo, na expressão de Silberner (p. 329), ‘O país que pode suprir suas próprias necessidades é sempre mais rico, mais forte e temido.’

O mercantilismo se fundou em três pontos principais: a balança de comércio favorável (maior exportação e menor importação), protecionismo da economia nacional e monopólio.(ARON, 1986, p. 328-329).

Foi nesse período que se estabeleceram os conceitos de “balança comercial”, “balança de pagamentos”, “pacto colonial”, “nação mais favorecida” e o contrato tácito ou expresso como instrumento jurídico, como lembra Souza (1994, p. 152).

No século XVIII, surge o liberalismo, que predomina até a Primeira Guerra Mundial. A partir de então, a doutrina¹ destaca três fases importantes para a velha ordem econômica internacional: a que vai de 1815 a 1914; a que vai de 1914 a 1944 e a que vai de 1945 a 1955.

2.3.1 Primeira Fase (1815-1914): A Era Liberal

O primeiro período não coincide com o início do liberalismo, mas sim com o Congresso de Viena, realizado após a derrocada de Napoleão Bonaparte, reunindo as potências européias para reorganizar o mapa político da Europa (ARRUDA, 1983, p. 179). É considerado pelos teóricos como o tempo da ordem internacional econômica privada ou a era liberal, em virtude da liberdade que se outorgava e a módica interferência do Estado nas questões econômicas.

A política empregada era a do livre-cambismo, que, ao contrário do mercantilismo, não considerava o lucro alcançado por uma pessoa ou ente (com a aquisição de metais preciosos) como o prejuízo de outrem. Como bem lembram Bobbio, Matteucci e Pasquino (1986, p. 716): “Com o Livre-cambismo, pelo contrário, rejeitou-se a idéia da economia como ‘jogo de soma zero’ e se preferiu considerá-la como possível fonte de um maior bem-estar para todos; nela, a liberdade não degenera necessariamente em abuso, mas abre espaços à colaboração contratual.” Predominava a máxima *laissez faire, laissez passer*, bem traduzida pelos autores citados (1986, p. 693), quando revelam:

[...] o Estado não deveria se intrometer no livre jogo do mercado que, sob determinados aspectos, era visto como um Estado natural, ou melhor, como uma sociedade civil, fundamentada em contratos entre particulares. Aceitava-se o Estado somente na figura de guardião, deixando total liberdade (*laissez faire, laissez passer*) na composição dos conflitos entre empregados e empregadores,

ao poder contratual das partes; nos conflitos entre as diferentes empresas (no âmbito nacional assim como no supranacional), ao poder de superação da concorrência que sempre recompensa o melhor.

Ao que se verifica, a mola propulsora era a liberdade contratual, que já estava consagrada em diversos sistemas jurídicos nacionais, refletindo-se tanto no pagamento e transferências decorrentes das transações quanto na forma em que estes eram efetuados, admitindo-se moeda nacional ou metais preciosos de valor monetário.

Segundo Carreau, Juillard e Flory (1978, p. 66), as chamadas “regras do jogo” constitutivas da ordem econômica internacional eram as seguintes: “liberdade contratual internacional, liberdade de câmbios comerciais, liberdade de pagamentos e transferências e liberdade dos movimentos de capitais internacionais.” A interferência do Estado nas questões econômicas era pequena. Prevalece o denominado *État gendarme*.

Em 6 de fevereiro de 1776, a França e os Estados Unidos, ao celebrarem o Tratado de Aliança e Comércio, inauguram uma prática que se tornará corriqueira durante o século XIX e o início do século XX: a inclusão da cláusula da nação mais favorecida de natureza condicional, de vital importância para o comércio internacional.

Releva dizer, contudo, que durante todo o período em apreciação, embora o livre-cambismo fosse um objetivo comum entre as nações, experimentou momentos de alternância com o protecionismo.

Os Estados buscavam evitar que grandes empresas pudessem obstar a livre concorrência e impedir o livre funcionamento do mercado. Com esse propósito, os Estados Unidos, no fim do século XIX e início do século XX, editam as primeiras leis anti-trust (as Leis Sherman e Clayton).

No âmbito da política monetária, verifica-se um total absentismo dos Estados, que não exercem qualquer controle, nem mesmo internamente. Pelo menos os mais importantes chegam a converter a totalidade de suas moedas nacionais em ouro, sem que isso acarretasse repercussões negativas. Ao revés, o padrão-ouro implicava em ajustamentos automáti-

cos, impedindo intervencionismos estatais. A “era do ouro”, segundo afirmam os estudiosos, é considerada a de maior estabilidade monetária no mundo.

Por outro lado, não havia instrumentos jurídicos específicos e obrigatórios a serem observados pelos atores da economia internacional. Estes possuíam liberdade para escolherem a norma que regularia as operações. No entanto, no que pertence aos empréstimos internacionais, a mecânica era distinta, devendo o devedor se submeter às condições de autorização do país credor.

2.3.2 Segunda Fase (1914-1944): O Período de Entre-Guerras: Desordem Econômica Internacional

Esse período, embora no início parecesse promissor, com a adoção dentre os quatorze pontos do presidente americano Wilson, de medidas como a redução máxima das barreiras econômicas e a criação de condições comerciais equânimes para todas as nações, além de propagação, a partir de 1923, da cláusula da nação mais favorecida de natureza incondicional, foi considerada pelos especialistas como a fase da desordem econômica internacional.

Os eventos históricos que se sucederam contribuíram para a taxada desordem: a revolução russa de 1917, o crescimento do nacionalismo que se transmutou em fascismo e, sobretudo, a grande crise econômica de 1929.

A partir de 1930, os Estados passaram a adotar práticas desleais no cenário internacional. No âmbito comercial, são utilizadas tarifas aduaneiras proibitivas no propósito de desencorajar a entrada de mercadorias estrangeiras não-essenciais ou não produzidas internamente. Nesse período, a mais marcante das tarifas americanas foi a chamada “Soot- Hawley”, datada de 1930.

Para se livrarem das barreiras aduaneiras, os Estados e empresas adotam ajudas à exportação, mediante subvenções diversas, bem como práticas de “dumping”, apesar da legislação em seu combate. Como as restrições jurídicas eram insuficientes, estabeleceu-se restrições quantitativas ou contingenciais que limitam o volume das importações.

No plano monetário, os Estados deveriam recuperar a soberania monetária, determinando, cada um, a sua moeda. Os bancos centrais ou casas de moeda no âmbito interno perdem sua independência para o poder político. Então, ocorreram desvalorizações competitivas, taxas de câmbio múltiplas, taxas de câmbio flutuantes no contexto internacional.

No que concerne aos investimentos, vislumbra-se, igualmente, um acirrado controle de câmbio dos países exportadores, pelo qual passam os pagamentos e transferências, controle este que só beneficia alguns países ou colônias. Todas essas medidas vão repercutir no volume das transações internacionais, que passam de 55,9 milhões de dólares em 1929 para 24,3 milhões de dólares em 1939.

A realidade em apreciação conduziu o mercado internacional a um bilateralismo generalizado. Os acordos bilaterais, firmados principalmente entre os Estados comerciantes da época como os Estados Unidos, a Alemanha, a Grã-Bretanha, a França, etc., previam direitos aduaneiros, operavam como limitadores de restrições, sendo que o seu sucesso dependia do poder de negociação dos co-contratantes. Quanto ao pagamento, adotou-se, nesse período, dois tipos de acordo: acordos de compensação e acordos de pagamento.

Pelo primeiro desses mecanismos, os bancos centrais de cada um dos países envolvidos, visando estabelecer um controle e evitar o pagamento direto ao Estado com o qual se fazia comércio, abria uma conta em nome do respectivo comerciante. O importador, por meio da conta de seu país de origem, pagava em moeda local e o exportador recebia, mediante débito da mesma conta em moeda nacional já convertida. Tal sistema apresentou problemas de atraso. Com efeito, alguns países passaram a restringir a importação de divisas fortes e incentivar a exportação para Estados de moeda fraca, que, por tornar-se deficitário, estava mais sujeito ao domínio do credor.

Passou-se, então, a utilizar-se do segundo mecanismo: acordos de compensação. Neste, os padrões de operação eram assemelhados aos do primeiro mecanismo. A diferença consistia no fato de cada banco central prever uma margem de crédito recíproco de certa importância, financiando eventual desequilíbrio advindo de câmbio, que haveria de ser pago pelo devedor, em determinado prazo, em moeda conversível

ou em taxa de câmbio estabelecida reciprocamente. Tal sistema foi mais eficiente que o anterior, mas não impediu abusos. O multilateralismo, nessa fase, não foi de todo afastado. Apesar de limitado, houve esforços no sentido de garanti-lo.

A Sociedade das Nações, entre 1920 e 1933, realizou cinco conferências econômicas, que não obtiveram êxito. A primeira delas se realizou em 1920 em Bruxelas. Os trinta e nove países participantes condenaram a instabilidade monetária e a restrição de câmbio, propondo o retorno ao padrão-ouro. A última aconteceu em Londres, em 1933, oportunidade em que os sessenta e quatro Estados participantes reafirmaram a preocupação com a estabilidade monetária, o papel do ouro e a liberdade nas transações econômicas internacionais.

Não se pode olvidar, também, que à época apareceram blocos econômicos ou áreas de preferência, instituídos pelos países fortes, como a Grã-bretanha e a França, em favor das colônias, em que eram adotados regimes monetário e aduaneiro favoráveis. Foram as chamadas “preferências imperiais”. Em troca, as potências garantiam um mercado de dominação nessas localidades. Nesse aspecto, releva registrar a Conferência de Otawa, em 1932.

Um marco significativo foi a criação do Banco de Regras Internacionais (BRI), em 1930, que era uma espécie de banco central dos bancos centrais e representou a primeira instituição de cooperação entre as casas de emissão de moedas entre os países mais representativos.

Em 1936, os Estados Unidos, a França e a Grã-bretanha, firmaram um acordo que ficou conhecido como tripartite, no sentido de se mudar o regime de controle de câmbio e obrigar os signatários a não recorrer à desvalorização competitiva. Tal acordo perdurou por pouco tempo, em face do advento da Guerra Mundial, que eclodiu três anos após a sua efetivação.

Em 1934, o Reciprocal Trade Agreement Act, votado pelo Congresso Americano por suscitação do presidente Roosevelt e pelo secretário do Estado Cordell Hull, conferiu ao chefe do executivo atribuição para firmar acordo de comércio com outros países prevendo baixas aduaneiras recíprocas se as seguintes condições fossem reunidas:

[...] a cláusula incondicional da nação mais favorecida, o respeito integral do princípio de não discriminação, a concessão de um ‘tratamento leal e equitativo’ ao comércio americano para os monopólios públicos da compra estrangeira e inserção de uma cláusula escapatória permitindo a cada parte se desincumbe das obrigações quando um aumento substancial de suas importações ensejar um prejuízo grave a sua produção, a seus produtores. São lançadas, então, as bases das teorias de multilateralismo comercial, que receberão também da Carta de Havana, o G.A.T.T., etc. (CARREAU; JUILLARD; FLORY, 1978, p. 76).

2.3.3 Terceira Fase (1945-1955): Ordem Econômica Neoliberal

Uma ordem econômica internacional do pós-guerra surge de bases americana e inglesa, por razões justificáveis: os Estados Unidos haveriam de se transformar em uma grande potência econômica e militar e a Grã-Bretanha era o único país liberal da Europa cujo território não foi invadido.

Entre 1941 e 1945, tais Estados lançam as bases de uma ordem econômica internacional pós-guerra. Inicialmente, houve dificuldades, pois os objetivos das referidas potências eram divergentes: a Grã-bretanha visava objetivos econômicos internos, ao passo que os Estados Unidos buscavam o alargamento dos câmbios econômicos internacionais, partindo da preocupação com a livre empresa.

Em agosto de 1941, Churchill e Roosevelt assinam a Carta do Atlântico, que continha inúmeras disposições econômicas relevantes. Consoante dispunha o parágrafo quarto daquele documento (apud CARREAU; JUILLARD; FLORY, 1978, p. 77), as duas partes se comprometiam “dentro do quadro de suas obrigações existentes, de promover a todos os Estados, grandes ou pequenos, vencedores e vencidos, um igual acesso (‘*access in equal terms*’) ao comércio e às matérias-primas mundiais que são necessárias à prosperidade econômica.” O parágrafo quinto, de inspiração britânica previa “para todos, condições de trabalho melhores, um desenvolvimen-

to econômico e a seguridade social.” (CARREAU; JUILLARD; FLORY, 1978, p. 77).

Em 23 de fevereiro de 1942, os Estados Unidos e a Grã-bretanha celebram um acordo de ajuda mútua, esteado no princípio da reciprocidade, em que se obrigavam na eliminação de “todas as formas de tratamento discricionário em matéria de comércio internacional, a redução de tarifas aduaneiras e outras barreiras comerciais.” (art.VII). (CARREAU; JUILLARD; FLORY, 1978, p. 78).

Em 6 de dezembro de 1945, as duas potências assinam um acordo financeiro estabelecendo vantagens para a Grã-bretanha no pagamento, aos Estados Unidos, da dívida de guerra. Em contrapartida, os britânicos deveriam romper as restrições comerciais em relação aos produtos americanos.

Em 26 de junho de 1945, é assinada, em São Francisco, a Carta das Nações Unidas, com atenção voltada para os problemas do Pacto da Sociedade das Nações. Reconheceu-se a independência econômica das nações e o fato de a paz possuir fundamentos econômicos. A Organização dessas Nações Unidas destacou, como um de seus fundamentos, a cooperação econômica, que chega a ganhar um capítulo, no pacto (X). Outro capítulo estabeleceu o Conselho Econômico e Social (XI). A preocupação no documento se mostra indelével, marcando presença em diversas passagens.

A ordem econômica internacional após a segunda guerra apresenta vários traços identificadores, a saber: perda de uma parcela da soberania dos Estados em favor da interdependência dos inúmeros espaços econômicos nacionais; a cooperação econômica internacional; a institucionalização da cooperação, mais no âmbito universal que regional; o multilateralismo em oposição ao bilateralismo; liberdade e não discriminação nas transações econômicas internacionais, incluindo aí a liberação do câmbio e reciprocidade; concretização da cláusula da nação mais favorecida incondicional; supressão das restrições comerciais, livre conversão de moedas e taxas de juros estáveis.

A reconstrução toma dois ângulos: a) uma ordem monetária internacional, marcada pelo sistema de Bretton Woods, que instituiu, em 1944, o Fundo Monetário Internacional (FMI); b) uma ordem co-

mercial internacional, com o General Agreement of Tarif und Trade (GATT)², que advém ante ao fato de os Estados Unidos haverem se recusado a ratificar a Carta de Havana, a qual versava sobre a Organização do Comércio Internacional; e, ainda, c) uma economia predominantemente de mercado (capitalista), surgindo, outrossim, Estados socialistas.

A ordem econômica internacional neoliberal pós-guerra garantiu uma taxa de crescimento no comércio mundial entre 8 e 10% (oito e dez por cento) ao ano. Aumentou consideravelmente o montante das exportações monetárias. O volume de crescimento perdura até o início dos anos setenta, quando aparecem as crises, como a petrolífera, em 1973 e 1979.

2.4 NOVA ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL (NOEI)

A nova ordem econômica, segundo Bélanger (1987, p. 25) teria surgido como reação dos excluídos da velha ordem econômica internacional, ou seja, os países em desenvolvimento que se agregaram aos países comunistas e, em especial, os países do sul. Ela desempenhou papel importante na construção jurídica do conceito de desenvolvimento, que tem o foco voltado para o aspecto econômico sem qualquer preocupação com o meio ambiente, a saúde e os direitos humanos. (VARELLA, 2004, p. 11).

Sob o ponto de vista histórico, considera-se a Conferência de Bandung, ocorrida entre 13 e 24 de abril de 1955, em que 26 países asiáticos e africanos (que, em sua maioria, haviam alcançado à época sua independência há menos de dez anos) se mobilizaram para resolver unidos os seus problemas, como o marco da NOEI.

Nesse processo de mudança um fator fundamental marcou a transformação: o conceito de soberania permanente dos Estados, que se acentuou com os processos de nacionalização, nos anos cinquenta. Tal noção de soberania, que não se prende ao conteúdo meramente público, passa a envolver a escolha de cada país, do sistema econômico, político e social. Como bem revela Bélanger (1987, p. 87): “Esta soberania é ‘permanente’, ‘integral’ e recai ‘sobre os recursos naturais todas as atividades econômicas.’”

Em 1952, a Organização das Nações Unidas (ONU) adotava Resolução sobre o direito de explorar livremente os recursos naturais. Na década de sessenta, a abordagem das resoluções já era diferenciada, porquanto mencionava a “soberania sobre os recursos naturais.” Em 1962, é editada a Resolução nº 1.803 (XVII), tratando da “Soberania Permanente sobre os Recursos Naturais.” Em 1966, outra Resolução abordando o assunto “capital estrangeiro” para assegurar o seu uso “no interesse do desenvolvimento nacional.”

Entre 23 de março e 16 de junho de 1964, reuniu-se em Genebra a primeira Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade and Development – UNTAD), criada em 11.11.63 e que difundia idéias dos países do sul, em contraposição ao GATT, ou seja, visava-se muito mais o desenvolvimento e não o comércio internacional como outrora. Ela realizava conferências relevantes em torno do comércio e do desenvolvimento internacional. A II UNTAD, em 1968, em Nova Délhi, criou um Comitê Especial sobre Preferências. Na III UNTAD, em 1972, no Chile, como assinala o professor Trindade (1984, p. 215) reafirmava-se:

[...] o direito soberano de todos os recursos naturais em prol de seu desenvolvimento nacional; mais adiante a UNTAD deliberava que quaisquer disputa acerca da nacionalização de propriedade estrangeira recaíram sob a competência exclusiva dos tribunais internos, e a cada país caberia fixar o montante da compensação e processo legal para obtê-la. Ainda na III UNAD, de Santiago (1972), renunciaram-se novos desenvolvimentos, como a acenuação de diferenças dentro do ‘Grupo dos 77’ (de países em desenvolvimento), e a iniciativa mexicana propondo a elaboração de uma Carta de Direitos e Deveres dos Estados.

Outras reuniões da UNTAD foram realizadas como a de Nairobi, em 1976 e a de Manila em 1979. Todas elas, segundo Fonseca (1995, p. 110-111) com o objetivo básico de “promover o comércio internacional para acelerar o desenvolvimento, preconizando-se um Sistema Geral de Preferências – SGP

– pelos quais os países desenvolvidos devem assegurar um tratamento preferencial para os produtos manufaturados importados do Terceiro Mundo, a fim de reduzir a proteção efetiva e elevada que esses produtos padecem.”

Tais preferências decorriam da inevitável necessidade de ajustamento da ordem econômica internacional, que se encontrava profundamente abalada com o quadro que atingia, sobretudo, os países subdesenvolvidos e em vias de desenvolvimento: instabilidades cambiais das moedas, sobretudo no período de 1971-1973, provocadas pelo crescimento descontrolado dos eurodólares, com o impacto das duas crises do petróleo em 1973 e 1979 e o drama do endividamento dos países subdesenvolvidos e em vias de desenvolvimento e com os sérios desequilíbrios macroeconômicos, como bem asseverou Sousa (1995, p. 24).

Importante registrar nesse caminho, a criação, em 1966, do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) em um ambiente de cooperação internacional. Para o direito internacional, no final dos anos 60, rendeu um conjunto de textos voltados para um comércio mais equitativo entre o norte e o sul, além de cooperação, transferência de tecnologia, fortificação das relações entre os países do sul, não discriminação e não-intervenção entre outras medidas (VARELLA, 2004, p. 12-13).

Em 12 de dezembro de 1974, as Nações Unidas estabelecem uma nova ordem econômica internacional ao aprovar a Resolução nº 3.281 (XXIX), que proclamou a Carta de Direitos e Deveres Econômicos dos Estados, que consagrava, no Capítulo I, quinze princípios, nos seguintes termos:

As relações econômicas, políticas e de outra índole entre os Estados se regerão, entre outros, pelos seguintes princípios:

- a) Soberania, integridade territorial e independência política dos Estados;
- b) igualdade soberana de todos os Estados;
- c) Não-agressão;
- d) Não-intervenção;
- e) Benefício mútuo e equitativo;
- f) Coexistência pacífica;

- g) Igualdade de direitos e livre determinação dos povos;
- h) Solução pacífica das controvérsias;
- i) Reparação das injustiças existentes pelo império da força que privem a uma nação dos meios naturais necessários para seu desenvolvimento normal;
- j) Cumprimento de boa-fé das obrigações internacionais;
- k) Respeito dos direitos humanos e das liberdades fundamentais;
- l) Abstenção de todo intento de buscar hegemonia e esferas de influência;
- m) Fomento da justiça internacional;
- n) Cooperação internacional para o desenvolvimento;
- o) Livre acesso ao mar e desde o mar para os países sem litoral dentro do marco dos princípios acima enunciados.”

Maurice Byé (apud FONSECA, 1995, p. 115), destaca, ainda, outros aspectos de relevância: “A Nova Ordem Econômica Internacional está orientada para o desenvolvimento real dos povos dos países em desenvolvimento através de uma política de industrialização em profundidade internacional sob forma de uma ajuda acrescida e concedida sem qualquer condição política ou econômica.”

Outros documentos importantes consagraram princípios da natureza dos supra-alinhados, como o do Clube de Roma, criado em 1968 (anterior à Resolução nº 3.281) e a Conferência de Estocolmo, que previam recomendações de não desperdício dos recursos naturais e artigos alimentícios e facilitavam a transferência de tecnologia.

O Direito Internacional Econômico, com a nova Ordem Internacional Econômica, aos poucos, passa a predominar como transformador e não meramente como código de condutas; eis que essa feição assumida na época neoliberal do pós-guerra não satisfaz os propósitos da nova sociedade econômica internacional, sensível ao descompasso de desenvolvimento entre países ricos e pobres.

O novo Direito Internacional Econômico vem a consagrar princípios como o de intervenção em fa-

vor dos países mais desfavorecidos em busca de sua independência econômica real.

Poder-se-ia dizer que os fundamentos da NOEI seriam: a soberania dos Estados, compreendida não só no aspecto político, como já se esclareceu retro; a igualdade soberana dos Estados; a cooperação internacional e a interdependência econômica dos membros da sociedade internacional.

Fala-se até em direito ao desenvolvimento, que Michel Bélanger classifica como individual e coletivo, de segunda e de terceira geração³ e define como: “o direito à vida, o direito a um nível mínimo de alimentação, de vestuário, de habitação e de cuidados médicos, o direito a um mínimo de segurança e inviolabilidade pessoal, o direito à liberdade de pensar e de consciência.”

A definição colacionada evoluiu atualmente para o conceito de desenvolvimento sustentado, abrangendo o direito ao meio ambiente equilibrado, à preservação dos recursos naturais, etc.

3 CONCLUSÃO

Ao cabo desse pequeno panorama a respeito da constituição e repercussão da Ordem Econômica Internacional, percebe-se que se evoluiu consideravelmente, partindo-se de um regime de completa dominação⁴, sem qualquer consideração a respeito das dificuldades econômicas e do desenvolvimento dos Estados do sul, para o estabelecimento de uma Ordem em que se leva em conta, para a fixação das regras econômicas que nortearão as relações internacionais, do perfil de desenvolvimento do ator envolvido nas operações.

Sobretudo após a realização da Conferência de Bandung, notou-se uma mobilização internacional, cada vez mais acentuada no sentido de levar em conta o estágio econômico dos países, valores de importância a todas as nações, como os recursos naturais, etc. no estabelecimento de princípios diretores das relações econômicas internacionais e hoje, fala-se em globalização da economia, fenômeno que se tem alastrado no cenário mundial.

International economic order

Abstract

The construction of an international and economic order passes by stages necessarily associated with the commerce, policies and international relations. In this context is situated the development notion that is defined by the practised para-

digm. Its perspective transits from the idea of the freedom of commerce to the notion of sustainable development.

Keywords: International economic law. International economic order.

Notas explicativas

¹ A divisão dos períodos bem como as informações que se seguem foram baseadas na multireferida obra de Dominique Carreau, Patrick Juillard e Thiébaud Flory.

² Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio.

³ Segundo Vasak e outros autores, o direito ao desenvolvimento pertenceria aos direitos de terceira geração, como cita Paulo Bonavides: “A teoria, com Vasak e outros, já identificou cinco direitos de fraternidade, ou seja, de terceira geração: o direito ao desenvolvimento, o direito à paz, o direito ao meio ambiente, o direito de propriedade sobre o patrimônio comum da humanidade e o direito de comunicação.”(apud BONAVIDES, 1994, p. 523).

⁴ Isso não quer significar que a dominação de determinado grupo de países economicamente mais fortes não perdure, mas que se abriu espaço para que os economicamente desfavorecidos de alguma forma se manifestem e participem do processo de regramento das políticas econômicas no cenário internacional.

REFERÊNCIAS

ARON, Raymond. Paz e guerra entre as nações. Tradução Sérgio Bath. 2. ed. Brasília: Editora UnB, 1986.

ARRUDA, José Jobson de A. História moderna e contemporânea. 16. ed. São Paulo: Ática, 1983.

BÉLANGER, Michel. Institutions économiques internationales. 3. ed. Paris: Economica, 1987.

BOBBIO, Norberto; MATTEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. Dicionário de política. Tradução João Ferreira, Carmem C. Variale e outros. 2. ed. Brasília: Editora UnB, 1986.

BONAVIDES, Paulo. Curso de direito constitucional. 5. ed. São Paulo: Malheiros, 1994.

CARREAU, Dominique; JUILLARD, Patrick ; FLORY, Thiébaud. Droit international économique. 2. ed. Paris: LGDJ, 1978.

DE PLÁCIDO E SILVA. Vocabulário Jurídico. Rio de Janeiro: Forense, 1987.

FONSECA, João Bosco Leopoldino da. Direito econômico. Rio de Janeiro: Forense, 1995.

GRAU, Eros Roberto. A ordem econômica na constituição de 1988: interpretação e crítica. 2. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1991.

MONTESQUIEU, Charles Louis de Secondat, baron de la Brède et de. O espírito das leis. Tradução Fernando Henrique Cardoso e Leôncio Martins Rodrigues. 2. ed. Brasília: Editora UnB, 1995.

SOUSA, Juarez de. Os 50 anos do sistema ONU e a economia mundial. Revista Humanidades, n. 39, Brasília: Editora UnB, 1995, p.16 e ss.

SOUZA, Washington Peluso Albino de. Primeiras linhas de direito econômico. 3. ed. São Paulo: LTR, 1994.

TRINDADE, Antônio Augusto Cançado. As nações unidas e a nova ordem econômica internacional. Revista de Informação Legislativa, n.81, ano 21, jan./mar. 1984, Brasília, Senado Federal, p. 213 e ss.

VARELLA, Marcelo Dias. Direito internacional econômico ambiental. Belo Horizonte: Del Rey, 2004.