

DIREITO INTERNACIONAL ECONÓMICO

J. Coelho dos Santos

Direito Internacional Económico

1. INTRODUÇÃO

O Direito Internacional Económico, tal qual o direito económico (interno, nacional), coloca inúmeros problemas que surgem, de imediato, nas questões de primeira abordagem, o esboçar da sua noção, objecto e autonomia na ciência jurídica, seja no confronto com disciplinas historicamente consolidadas, seja numa análise estrutural.

É em torno destas questões de direito que desenvolveremos o presente trabalho.

A vaga de fundo, reformista, que o sistema económico observa, ainda sem que tenha resultado numa (re)orientação clara, uma escolha de rumo (ou melhor, de novo rumo), não pode ser álibi para a demissão de um contributo, pontuado por respostas às questões fundamentais e pela apresentação final dos princípios estruturantes do Direito Internacional Económico.

Se, quanto às primeiras, as respostas estão necessariamente comprometidas com o actual desenvolvimento da ciência jurídica e, nessa medida, padecerão da perenidade que a evolução implicar, já a enunciação dos princípios gerais do direito económico, pela sua elasticidade natural, devem ter um carácter duradouro e, inclusive, preditor da própria evolução, cabendo o arrojo de os anunciar como um 'cimento' da evolução preconizada.

Para além da perspectiva substancial, haverá que considerar o ambiente académico, a finalidade e destinatários desta reflexão jurídica.

Nesta última perspectiva, assumimos que a finalidade do presente escrito é a de servir de elemento básico de apoio a um curso para pós-graduados, com formações base diversificadas, a complementar com os tempos lectivos presenciais¹ previstos para este curso. Da conjugação, deve alcançar-se o duplo objectivo de estruturar uma área científica, dar enfoque aos elementos nucleares, informar, problematizar e incentivar a investigação autónoma pelos discentes.

Estes dois aspectos, o material e o de orientação, são os que determinam a estrutura da exposição escrita e oral. Assim, o tema será tratado em seis pontos:

1. Introdução

2. Noção de Direito Internacional Económico.

3. O Direito Internacional Monetarista

4. O Direito Internacional Comercial

5. O Direito Internacional do Desenvolvimento

6. Conclusão.

Ainda, no âmbito introdutório, não é espúrio fazer breve justificação sobre a relevância do estudo que empreendemos, na

¹ As sessões presenciais, enquanto elemento complementar, consistirão em exposição mais abrangente, incluindo outros elementos informativos, face ao texto escrito, visando, fulcralmente, evidenciar e facilitar a compreensão das relações entre os diferentes conceitos/categorias jurídicas para a identidade e unidade, complexa e heterogénea, do Direito Internacional Económico.

perspectiva encontrada de autonomizar (pelo menos, em termos académicos) um Direito Internacional Económico.

A questão da autonomia de uma disciplina de direito, usa ser tratada após a determinação da sua noção e objecto, visto que serão estes que, numa perspectiva substancial, evidenciam os elementos caracterizadores da autonomia. Não obstante, entendemos possível e de relevo, num discurso meta-jurídico, enunciar os pressupostos da autonomia da disciplina de que nos ocupamos.

Este propósito será realizado apelando a alguns factos da história recente da humanidade.

Em síntese, cuidaremos de referenciar elementos da história política do século XX, tomando como factos de referência a revolução soviética, segunda guerra mundial e a queda do muro de Berlim (1989), economicamente, reflectiremos sobre os resultados dos avanços tecnológicos e da globalização.

1.1 A revolução soviética

Tomamos como primeiro facto histórico de relevo (próximo) para o nosso estudo a chegada ao poder dos Bolcheviques sob a liderança de Lenine (1870-1924), em Outubro de 1917. Baseado nos escritos de Karl Marx e Friedrich Hengels, o novo Governo Soviético afirmou a superioridade ética das empresas detidas pelo Estado e reclamou o direito a nacionalizar, sem indemnização², os negócios de estrangeiros, tudo no interesse do povo soviético.

² Estamos perante o que se pode qualificar de expropriação sancionatória que releva para a ulterior distinção entre a expropriação legal e ilegal perante o direito internacional.

Esta prática foi imediatamente condenada por outros Estados europeus, logo surgindo difíceis questões, tais como reconhecer os decretos de confisco do governo soviético no direito nacional de Estados terceiros.

Enquanto as mudanças na União Soviética eram atribuídas à adopção de uma 'nova' filosofia política, a Europa estava também num processo de mudança que fez emergir o direito internacional económico.

No pós-guerra 1914-18, a maior parte dos Estados Europeus tinham governos eleitos democraticamente e os eleitores tendiam a ser influenciados pelo nível de prosperidade económica aquando das suas escolhas eleitorais.

Taxas elevadas de desemprego e a instabilidade política em alguns Estados europeus, levaram a que se reflectisse sobre o papel do governo na gestão macro económica e, conseqüentemente, ganhou relevo a ideia de que a modernização das respectivas sociedades passava por os governos assegurarem um bom nível de procura.

A pouca importância de cada Estado, actuando isoladamente, tornou-se evidente. Davam-se os primeiros contributos para eleger a cooperação internacional como fulcro do estímulo ao crescimento económico, através da adopção de medidas de estabilização das taxas de câmbio, combatendo as flutuações extremas que caracterizaram os anos entre guerras.

1.2 Segunda Guerra Mundial

Após a segunda guerra mundial, estes factores de ordem geral, conjuntamente com a ameaça do expansionismo soviético,

tornaram evidente que a reconstrução na Europa Ocidental tinha de ser levada a cabo de forma urgente e articulada.

A estrutura político-económica da comunidade internacional começa a ser redefinida logo que surgem os primeiros auspícios do termo do conflito mundial.

Após a segunda guerra mundial surgiram um conjunto de organizações internacionais que remodelaram a comunidade internacional.

Confirma-se a falência das principais estruturas para as relações internacionais anteriores ao deflagrar da segunda guerra mundial, a novação das organizações internacionais foi total, com reforço em número e peso mundial ou regional. De todas merecem expressa menção a constituição das Nações Unidas (ONU), do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT), complementado mais recentemente pela Organização Mundial do Comércio (OMC), o Grupo do Banco Mundial (BM), as Comunidades Europeias (CEE), a Organização do Tratado do Atlântico Norte (NATO) e o Pacto de Varsóvia.

1.3 A guerra fria

Estas duas últimas organizações (NATO, Pacto de Varsóvia) de defesa e âmbito regional são a manifestação organizacional do novo sistema dirigente do mundo, o bipolar.

A guerra fria é um produto do sistema bipolar que passou a ordenar a sociedade internacional, organizada em dois grandes blocos político-militares, advindo deste sistema alguma estabilidade, ainda que fundada no receio mútuo.

A economia pública de ambos os lados da 'cortina de ferro' foi dominada pela corrida ao armamento (quantidade e desenvolvimento tecnológico) e, inevitavelmente, pelos grandes orçamentos militares.

A queda do Bloco de Leste levou à desvalorização das políticas armamentistas e a um abaixamento das preocupações com a segurança externa, pelo predomínio do bloco sobrevivente, o ocidental, e pela imposição do modelo de sociedade capitalista.

O sistema dominante nas relações internacionais que, em primeiro pareceu resultar da implosão da URSS, foi o unipolar (domínio do bloco ocidental, liderado pelos EUA).

No entanto, cedo se verificou que sem a persuasão da agressão armada mútua entre os dois gigantes planetários, a anterior disciplina de alguns Estados de menor relevo, satélites ou de determinadas regiões problema - na óptica ocidental - do mundo, transformou-se em indisciplina, dando lugar a um sistema multipolar difuso, com focos de instabilidade regional que colocam em risco a paz e segurança internacionais³.

Não obstante, com o fim da guerra fria as questões económicas assumiram um papel central na política, seja nas políticas nacionais, seja na política internacional⁴.

³ A esta situação de facto também não é alheia a própria perda de coesão interna do dito bloco ocidental.

⁴ Os trágicos acontecimentos do 11 de Setembro, relembram e dão de novo especial relevo à segurança interna e internacional dos Estados. Como afirmava Joseph S. Nye, Jr., premonitoriamente, num contexto internacional de confiança e certeza de paz, anterior ao 11 de Setembro de 2001 (texto original com publicação em 2000), «Os mercados globais dependem de uma estrutura internacional de poder. A segurança é como o oxigénio, é fácil tomá-lo por certo até começarmos a perdê-lo e depois não conseguimos pensar noutra coisa», *in Compreender Os Conflitos Internacionais: Uma introdução à teoria e à história*, Ed. Gradiva, Lisboa 2002, pág. 223. Actualmente, pode dizer-se, a economia mundial está pendente das decisões político-militares dos Estados Unidos da América.

1.4 A queda do muro de Berlim

A queda do muro de Berlim (1989), simboliza o ruir do 'mundo socialista', a falência do sistema proposto, em que o Estado substituíra o mercado.

Com o desaparecimento do socialismo soviético, pode afirmar-se que o sistema capitalista de mercado passou a dominar o planeta⁵.

A Leste e a Oeste, substituíram-se os dogmas dos Estados dirigista e providência, pelo dogma do mercado global⁶. É neste contexto que se observam os movimentos de privatização e desregulação, a diminuição do sector empresarial do Estado e o enfraquecimento do poder e intervenção reguladora do Estado, atento que este poder assentava fundamentalmente na via legislativa, visando a plena realização da sociedade e dos indivíduos pela prossecução do interesse geral.

1.5 O domínio do sistema capitalista de mercado

Desde finais da década de 1980 ⁷ que o mercado passou a dominar todas as políticas económicas. Simultaneamente, a economia, enquanto sistema, foi por muitos tomada como a ordem determinante das relações humanas, enfatizando a propriedade

⁵ Esta declaração não esquece que o 'comunismo' continua a ter representação de relevo no mundo, em que pontifica a República Popular da China. Mas, mesmos nestes casos, ocorre uma abertura generalizada ao sistema de mercado, exemplarmente refere-se a recente adesão da China à Organização Mundial de Comércio (OMC).

⁶ Ou seja, o economicismo no **modelo neo-americano**, fundado no individualismo e no lucro (entendido como o único objectivo da gestão). Este modelo que crê que o lucro gera riqueza e que a riqueza para se multiplicar tem de ter mercado, mais mercado, vê-o como um meio e fim que, tende naturalmente para a melhoria das condições gerais da humanidade. Ao que se pode um contrapor modelo menos radical que recusa o mercado como meio e fim do bem geral e o entende como instrumento gerador da concorrência vitalizante das mudanças e da maximização da eficácia do sistema, tudo com o fim (social) da construção de uma sociedade equitativa.

⁷ Toma-se como facto referência/marco da mundialização do capitalismo, enquanto sistema político fundado no mercado, a queda do muro de Berlim em 1989.

como elemento fundamental, determinante da coesão das sociedades políticas nacionais e da comunidade internacional⁸.

Os princípios estruturantes do sistema económico assentam, por natureza e definição, em axiomas económicos, ou seja, a actividade económica tende a realização do lucro máximo. Mesmo considerando de forma mais abrangente os desígnios da economia, nestes não estão pressupostos princípios estruturantes da conduta que não tenham relação com a própria actividade económica. Assim, é pacífico o entendimento de que as negociações comerciais—devem ser conduzidas de boa fé, que a concorrência deve ser leal, que há um dever de cumprimento do convencionado. Mas, escapam a estes axiomas económicos os princípios que elegem a prossecução do interesse geral ou comum da sociedade, tomados em qualquer dimensão, infra-estadual, estadual ou mundial, integrando os valores sociais, culturais e de personalidade, como sejam a solidariedade social e a dignidade individual.

O totalitarismo do mercado mundial e das grandes concentrações, surge como uma faceta do actual liberalismo que, nos efeitos perversos, no plano atomístico, restringe, ou mesmo vaza, direitos individuais e a liberdade de iniciativa e, no plano colectivo, enfraquece o poder dos Estados, seja pela perda do ‘exclusivo a legislar’, seja pela impossibilidade de controlar e sancionar eficazmente os poderes empresariais multinacionais.

Os Estados mantêm-se estruturados segundo o princípio da Soberania (interna e internacional). Este paradigma estruturante não acompanha a evolução económica global, o que colocou os

⁸ As políticas nacionais, em todas as áreas económicas e não económicas, passam a ser primordialmente analisadas e avaliadas, segundo critérios de mercado, com especial subordinação a políticas monetaristas e, mais recentemente, tomando a economia global como quadro de referência.

Estados perante novos e poderosos «poderes privados», implicando necessidade de concorrer no mercado mundial, limitar ou excluir às medidas proteccionistas as economias nacionais e a perda do papel central nas relações internacionais. Mais, a continuação do primado da soberania (ainda que cada vez mais comprimido), obstou e obsta à constituição de um Estado Mundial⁹, bem como, à constituição de uma organização supra-estadual com poderes de condução de políticas (sectoriais) planetárias, munida de governo e poder coercivo¹⁰. —

É, neste contexto, que se deve encarar a globalização.

1.6 A Globalização da economia

A globalização consubstancia um novo estágio da sociedade internacional centrada na mundialização da economia.

A internacionalização da económica, deve ser tida como mundialização pela alteração da realização de movimentos económicos transnacionais, sectorialmente delimitados, em que pontuava a actividade financeira, em espaços geográficos determinados, para o que se constata ser a generalização da internacionalização, no mais amplo âmbito geográfico, o mundial, multi-sectorial, e com importância determinante na economia mundial, ou seja, condicionando profundamente a política económica ao nível Estadual e regional.

⁹ O que, individualmente, saúdo e, colectivamente, reputo de fundamental para a humanidade.

¹⁰ Muitos vêm na ONU, conjuntamente com as suas agências especializadas, a génese deste modelo de governação mundial. Afirmamos o nosso cepticismo e cremos que essa perspectiva não está no horizonte dos Estados, incluindo o da hiperpotencia, EUA. Não obstante, não deixa de se constatar que a organização passa, assumidamente, por uma crise que, tal qual como a Sociedade das Nações, pode levar à renovação estrutural e funcional próxima das Nações Unidas. Evolução que a ocorrer, tem de excluir o eclodir de um novo conflito mundial por, seguramente, colocar em risco a humanidade e o planeta.

O domínio da economia de mercado, como factor preponderante das políticas que as elites dirigentes adoptam, levou a que a mundialização da economia determinasse a globalização da sociedade.

A globalização económica caracteriza-se pelo:

- Desenvolvimento das tecnologias da informação e comunicação;
- Relevo da finança internacional;
- Desenvolvimento e crescimento exponencial da actividade ligada aos serviços;
- A deslocalização da produção;
- O domínio do sistema da economia de mercado;

1.7 Estádio da globalização

A assunção de que a economia está globalizada, toma como *conditio sine qua non* a constatação de que as relações económicas de recorte planetário determinam a compreensão (análise e previsão da evolução) da situação político-económica dos Estados. Mais, a economia internacional posta-se como fundamental para as escolhas de quaisquer políticas nacionais ou internacionais e, conseqüentemente, condiciona as ordens jurídicas internas.

Pode dizer-se que as economias nacionais fechadas, completa e exclusivamente soberanas, não existem na actualidade¹¹.

¹¹ A aceitar-se algum exemplo de não internacionalização da economia, designadamente o caso Albanês, pode dizer-se que tal ocorre com custos insuportáveis para o respectivo povo: atraso e não satisfação geral das necessidades colectivas fundamentais (segurança, saúde, cultura, bem-estar económico e social).

Estas afirmações não equivalem a dizer que a economia está totalmente mundializada, nem que não existam outros níveis de internacionalização económica para além da ocorrida ao nível global.

Em primeiro, verifica-se que a mundialização da economia assenta (ainda) fulcralmente na da finança (internacional) e no comércio de bens.

Em segundo, deve atender-se aos movimentos de regionalização. A Europa é um exemplo inultrapassável da internacionalização da economia, sem e em diálogo potencialmente conflituante com a mundialização, visto que assenta num modelo de regionalização (estritamente) transnacional.

A regionalização económica pode apresentar-se em vários patamares, cuja categorização e prática mais relevante se pode identificar pela constituição de áreas subordinadas a um regime jurídico económico que vai da cooperação à integração total, que se ilustram de seguida nas suas formas paradigma.

No que concerne à Zona de Comércio Livre, pela constituição deste espaço económico visa-se a abolição dos direitos aduaneiros e das restrições quantitativas dos produtos com origem nos Estados membros. Os estados membros mantêm políticas próprias com países terceiros à zona. Neste quadro a determinação da origem do produto é de superior interesse, pois da determinação de origem em Estado membro ou terceiro de determinado produto depende a sua comercialização livre ou a aplicação de direitos e de restrições pautais.

A União Aduaneira, conjuga as características de uma zona de comércio livre acrescida de uma política aduaneira comum para

os produtos originados em Estados terceiros, ou seja, os estados membros da união aduaneira adoptam uma tarifa externa comum (TEC). A origem dos produtos continua a ter importância para a determinação se estamos perante um produto de comercialização livre ou sujeito à tarifa externa comum correspondente. Mas decresce de importância em relação à zona de comércio livre por deixar de haver vantagens relativas na entrada do produto por um ou outro membro da união aduaneira, a designada triangulação dos produtos de origem externa deixa de trazer vantagem económica. —

Numa explicitação sumária, o estágio seguinte da regionalização económica é o Mercado Comum que consistirá numa união aduaneira a que acresce a abolição das restrições à livre circulação dos factores de produção (trabalho e capital).

A União Económica consiste num impulso de integração positiva por, além de um mercado comum, se promoverem as políticas comuns, visando a harmonização das políticas económicas dos Estados membros.

Finalmente, Integração económica total, passa da harmonização à uniformização, com a criação de um poder supra-estadual que determinará a política económica para o espaço de integração, desconsiderando as soberanias políticas que a constituem.

Tal qual decorre do exposto, a livre troca mundial encontra uma barreira na regionalização económica que traça regimes diferentes para o seu interior e exterior, cindindo o mundo em regiões económicas mas, em simultâneo, promove a economia transnacional que inequivocamente tende, na sua maior expressão,

para a globalização da economia. Daí a convergência ainda que pontualmente conflituante entre regionalização e globalização.

Tanto mais que a mundialização da economia na actualidade ainda se encontra num baixo nível de integração, que se revela pelo superior desenvolvimento da integração internacional negativa (liberalização das trocas) face a diminuta integração internacional positiva (adopção de políticas comuns ou de coordenação).

Este é o actual estágio da mundialização da economia. A evolução, entende-se, passa pelo acentuar do vector liberalizador—(das trocas) e pelo incremento das políticas comuns, fundamentalmente por efeito da necessidade de segurança e desenvolvimento planetário equilibrado (tudo conduzido por dois factores que vêm sendo olhados como antagónicos: a maximização do lucro e a diminuição das diferenças entre países ricos e pobres).

1.8 Efeitos da globalização

Estes factores têm enquanto movimento de mundialização da economia efeitos profundos nos sistemas políticos e jurídicos de cada Estado:

- A influência das teses económicas na ordem jurídica interna estadual;
- O enfraquecimento do poder estadual;
- A concorrência (internacional) como factor determinante das orientações de política interna e externa das nações.

1.9 O papel do Direito (económico) neste contexto

É neste contexto histórico-económico que se deve questionar o papel e relevo do direito e, no que agora especialmente nos preocupa, do direito económico.

A relevância do Direito Internacional Económico, ou pelo menos as áreas de direito que entendemos integrarem o seu objecto, é, actualmente, inquestionável.

Após a segunda guerra mundial as questões económicas invadem o direito e, na década de 1970, de forma significativa, passam a constituir tema central, vector de análise e, inclusive, factor subordinante da ordem jurídica.

As referências ao Direito Internacional Económico passaram, nas últimas duas décadas, ao estatuto de menção constante nos escritos e discursos na área do direito, do económico, do político e do sociológico.

Quanto à clivagem entre o direito interno e internacional económico que ainda, tradicionalmente, é seguido nos países da família franco-germânica, entendemos que no essencial esta distinção resulta da estrutura curricular dos cursos universitários (exemplarmente nas Universidades portuguesas), dominada por uma categorização que continua a assentar na distinção entre direito em interno e internacional e, dentro destas, entre direito público e privado.

Surge, por isso um direito interno económico como o ramo do direito público que tem por objecto o estudo dos modos de intervenção do Estado na economia, em contraponto, designadamente, ao direito comercial, de formação e manifestação pública, mas de qualificar como direito privado especial, regulador da actividade comercial e da concessão do estatuto de comerciante.

Complementarmente, os aspectos internacionais económicos são apreciados numa cadeira que acolhe a designação de 'relações económicas internacionais' ou similar. Esta designação resulta da

fragmentação das matérias tratadas, sem ser encontrada unidade que promova uma designação identificativa de uma disciplina autónoma do direito, a saber, direito internacional económico.

Mesmo a clivagem direito interno e internacional económico está, nesta estruturação curricular tradicional, enfraquecida pela necessidade de incluir na cadeira de direito económico (direito público nacional), matérias comunitárias e interestaduais, evidenciando o quanto o carácter internacional – regional e mundial - da economia invadiu a esfera do direito. Atente-se que esta invasão (do internacional) não tem (ainda) relevo de maior em cadeiras tradicionais do direito privado e público, como sejam os direitos da família, das sucessões e administrativo, mantendo-se aqui a validade da estruturação segundo o modelo tradicional.

Ora, o que se visa demonstrar é a predominância do carácter internacional do direito económico e a sua unidade substancial ainda que abrangente e heterogénea, resultante numa disciplina autónoma subordinada a princípios comuns.

A tarefa que segue é a de definir e delimitar o que se entende por direito internacional económico.

2. NOÇÃO DE DIREITO INTERNACIONAL ECONÓMICO.

2.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS

Modernamente, concebe-se o direito (internacional) económico como um direito da organização da economia internacional, seja por intervenção, impulso ou exercício de poderes públicos ou privados, emparceirando o poder estadual com o poder das organizações supra e interestaduais e não estaduais, sejam empresariais ou de fins desinteressados.

Este 'novo' papel, justifica e explica o protagonismo do 'Direito Internacional Económico.

Tanto mais que temos uma ordem económica mundial que reclama um direito económico com o mesmo âmbito (geográfico) de aplicação.

A constituição de uma ordem pública internacional para o sector económico, com carácter global, é essencial para que de forma harmónica se imponham aos poderes, públicos e privados, os valores colectivos conducentes à plena realização da pessoa e da humanidade¹².

É neste conturbado contexto que o (jovem) Direito Internacional Económico se vem afirmando, ou seja, a ordem jurídica deve estabelecer limites não económicos à ordem

¹² Esta ordem económica internacional deve, em nosso entender, ser mais abrangente do que uma mera ordem penal económica, para além do ilícito criminal há que sancionar práticas que, apesar de não criminalizadas, obstam ao desenvolvimento sustentado (nos seus três pilares, economia, ambiente e sociedade) e violam os direitos humanos. A anterior afirmação não recusa a essencialidade da ordem internacional penal económica, mas a «idade da 'financeirização' das nossas economias e da internacionalização da delinquência», exige «a constituição de uma ordem pública económica e nomeadamente a aplicação de um controlo do sistema monetário e financeiro internacional», Bernard Remiche, 'Direito Económico, Mercado e Interesse Geral', in 'FILOSOFIA DO DIREITO E DIREITO ECONÓMICO', Autores Vários, Ed. Piaget, 2001, Lisboa, pág. 286.

económica, introduzir outros elementos e valores (não económicos) determinantes das escolhas políticas das sociedades económicas. O peso do factor económico na sociedade, tem resultado, em especial, do compartimentar, segmentar as relações, dividindo entre o aumento das trocas e a criação da riqueza e o desenvolvimento equilibrado dos povos.

Este é o ponto que se quer demonstrar ao longo das linhas que seguem e das sessões, para as quais este escrito serve de suporte básico, em jeito de sumário desenvolvido, não dispensando outras leituras fundamentais para a compreensão do nosso tema de trabalho.

O caminho a percorrer impõe, primeiro, considerar a delimitação e justificação do objecto, noção e autonomia do Direito Internacional Económico, para, seguidamente, se tratar dos seus três vectores fulcrais, pressupostos da enunciação do conjunto de princípios estruturantes do Direito Internacional Económico.

2.2 NOÇÃO DO DIREITO INTERNACIONAL ECONÓMICO

A tese que questiona a existência do tópico como uma matéria distinta de estudo, perde valor logo que se aceite que a área de estudo (o direito económico), tem objecto próprio e identidade, em suma, que tem capacidade para gerar conceitos próprios de direito. É este o caminho que agora empreendemos.

A delimitação do objecto e da noção de 'direito económico' é tarefa difícil que se repete sempre que o legislador ou o jurista procura capturar, para a ciência jurídica, conceitos económicos.

Esta dificuldade tem dois pressupostos: (1) a fluidez dos conceitos económicos que servem o fim da respectiva ciência mas que não servem a ciência jurídica por não permitirem uma qualificação clara e distintiva de institutos, sujeitos ou relações jurídicas, logo colocando uma questão de regime legal a aplicar; (2) por outro lado, à economia exige-se mutabilidade, seja para a compreensão, seja para a evolução da actividade económica, solicitando e saudando a inovação como elemento fulcral para o seu desenvolvimento, tendente à criação e circulação mais rápida da riqueza. Em contraponto, o direito presa a segurança e certeza jurídica que apelam à estabilidade conceptual e estrutural dos sistemas de direito nas suas diversas dimensões, sendo a estabilidade legislativa, bem como o apuro técnico na identificação dos sujeitos e objecto das relações jurídicas a regular pelo direito, seus factores de relevo.

Ora, neste contexto, não é de espantar que em alguns manuais e escritos se decline ou declare a impossibilidade de definir o direito económico, sendo que outros optam por uma noção funcional, outros descritiva e poucos tentam a definição substancial desta disciplina do direito.

Os que o fazem recorrem, geralmente, a conceitos típicos da ciência económica, cujo recorte jurídico leva a que logo se levantem vozes criticando a falta de rigor e valor da noção. Mas, o certo é que no direito económico as realidades económicas são o seu objecto de regulação, lidar com os factos e conceitos é uma inevitabilidade e, assume-se, a sua captura e jurisdicionalização, nem sempre é possível.

A exemplificar este discurso podem referir-se institutos da ciência económica que a ciência jurídica tem vindo a procurar definir e qualificar com precisão jurídica e, em menor ou maior grau, tem vindo a conhecer dificuldades (até mesmo, insucesso) na tarefa. Lembram-se, designadamente, os conceitos de influência dominante, de empresa, de empresário e de grupo de sociedades.

Atentos os factos e a análise sumária que acima fizemos podemos retirar ilações no que concerne aos efeitos jurídicos que uma economia transnacional impõe. —

Constata-se que as empresas de grande dimensão internacional, concebem a sua organização tomando como factor relevante no planeamento dos negócios, a procura de custos de produção e exploração mais baixos atendendo às vantagens oferecidas pela estrutura jurídico-política do local em que as actividades serão realizadas. O país mais favorável, em determinados aspectos, regime laboral, segurança higieno-sanitária, capacidade industrial, exigências ambientais, acesso à actividade, apoios públicos, protecção do investimento, regime tributário, sigilo bancário, determina a localização, total ou parcial, da actividade empresarial.

Por outro lado, a concentração do capital, facultou um nível empresarial produtivo, em que empresas emparceiram com o nível produtivo de países desenvolvidos.

As multinacionais que obtém vantagens das opções oferecidas pelos diferentes ordenamentos nacionais, que têm capacidade de investimento e volume de negócios determinante para a estabilidade económica e social de determinados países, vão, pela dupla via da concorrência dos países na busca e

manutenção do grande investimento (estrangeiro) e na, conseqüente, dependência criada perante este, constituir o germe da erosão dos poderes económicos estaduais¹³.

Concretamente, esta situação impõe ao nível jurídico interno uma política legislativa tendente a:

- (re)organizar a economia pela redução do peso do sector empresarial do Estado (privatizações);
- reduzir do peso dos Estados na sua economia, pelo abandono de determinadas actividades e abertura livre ou condicionada aos privados de sectores anteriormente reservados aos entes públicos;
- reforçar os movimentos de desregulação da economia; surgem organizações públicas independentes, mistas ou compostas (exclusivamente) por privados, e organizações privadas (económicas e não económicas, de fins lucrativos e de fins desinteressados) que, devido à sua dimensão interna e ligações internacionais se postam como um verdadeiro poder concorrente ao dos Estados;
- reconhecer a melhor organização das administrações das empresas multinacionais, face à carência de organizações intergovernamentais eficazes, o que reforça o «poder dos grandes agentes económicos privados»;
- considerar a influência dos poderes privados, estáveis e duradouros, em contraposição à estabilidade relativa dos poderes públicos, temporalmente condicionados aos ciclos eleitorais.

¹³ A constatação de um facto, não significa a sua condenação. Assim, a erosão do poder estadual e o poder das multinacionais não são, em si, entendidos como factos negativos ou positivos. Atente-se que as economias fechadas não solucionaram os problemas sociais, independentemente da opção pelo centralismo estatizante ou pelo mercado.

No plano externo, não pode deixar de se referir, as condicionantes jurídicas, limitando (quase banindo) as políticas proteccionistas nacionais, por via de:

- os intensos movimentos de regionalização em que a quase totalidade dos Estados (do globo) está envolvida, o que tem por efeito a adopção, pela via legislativa, de políticas comuns ou de coordenação e de práticas de liberalização das trocas;
- a constituição e reforço do poder das organizações mundiais—económicas (FMI, OMC, BM), com assento fulcral nas práticas de liberalização das trocas de bens e serviços e na multilateralização dos acordos económicos entre Estados.

O desafio do Direito Económico é o de determinar a natureza e conteúdo das normas jurídicas reguladoras da ordem económica internacional.

Se considerarmos a actual dinâmica resultante da profunda evolução da (nova) ordem económica internacional, conjuntamente com a intrínseca necessidade da economia perspectivar a análise de todas as relações humanas segundo critérios de eficácia económica e rentabilidade, menorizando os aspectos sociais, políticos e culturais, temos o quadro conceptual delimitador da disciplina jurídica económica.

Assim, qualquer noção de direito económico terá de incluir o disciplinar da organização da economia, do desenvolvimento económico e da repressão das condutas violadoras dos direitos das pessoas e dos povos.

Ou seja, o direito que estabelece a ponte entre o sistema económico dirigista da sociedade internacional, nascido em 1945, com especial destaque para as últimas três décadas, e os valores estruturantes de outras ordens (moral, religiosa, ética)¹⁴.

Gerárd Farjat, em 1971, na sua obra 'Droit Economique', define Direito Económico como «o direito da concentração ou da colectivização dos bens e da organização da economia, por privados ou públicos».

Esta definição, atento o contexto político e temporal em que foi enunciada, não considerou, o superveniente relevo do sector dos serviços na economia mundial e escusa-se a qualquer referência ao mercado (atenta a existência de dois grandes sistemas económicos, o ocidental e o de leste). Por outro lado, já considera um factor que, nas últimas duas décadas, tem vindo a ganhar especial relevo, as fontes normativas da ordem económica: os poderes públicos e privados.

Assim, partindo da definição proposta, pela via da sua actualização e alargamento espaço-temporal, podemos afirmar que os elementos a ter em conta para a (re)construção do conceito de Direito Internacional Económico são:

- o seu carácter inequivocamente internacional. Não concebemos a possibilidade de pensar as questões económicas estruturais numa perspectiva nacional; o

¹⁴ Recebemos aqui cada sistema jurídico, como um sistema compósito que, na sua vertente passiva, recolhe, organiza, sistematiza, as normas originárias dos demais sistemas que, num dado momento e contexto são determinantes da caracterização multifactorial da comunidade a que respeita. Por outro lado, o sistema jurídico, tem uma vertente dinâmica e inovadora, na qual se presta a fazer evoluir a respectiva sociedade pela introdução de valores, pelo reforço das garantias de protecção aos direitos e liberdades. Em qualquer das suas facetas, sempre constituindo normas (jurídicas), com tudo o que as caracteriza e distingue das normas das demais ordens.

comércio, o financiamento e as questões sociais têm hoje uma natureza transfronteiriça.

- a organização da economia. Este aspecto é o actual fulcro desta área do direito, visto que já não se poder considerar as questões económicas separadas por áreas (finanças, comércio, monetarismo), atenta a interacção mútua de qualquer política sectorial. Mais, há que recusar peremptoriamente a possibilidade de separar a actividade económica da actividade social, humanitária e ambiental. Actualmente, a paz e segurança, interna e internacional (regional e global), depende do equilíbrio. O ambiente é um negócio de futuro e um imperativo para a sobrevivência da humanidade. O equilíbrio é a via para o acréscimo global do consumo, dar poder de compra aos que o não têm. Assim, a organização da economia deixa de estar centrada na compreensão da estrutura e actuação das mais poderosas organizações económicas internacionais (FMI, OMC, BM), para estar centrada na compreensão dos factores que condicionam a acção dos poderes económicos.
- princípio da liberdade para os agentes económicos. Num sistema de mercado este princípio é dogma. Assim, entendemos que a intervenção do direito se deve remeter ao expurgar dos efeitos perversos que este princípio, numa aplicação ilimitada, pode acarretar.
- a regulamentação da concentração capitalista e da concorrência. Seja a regulamentação da concentração, seja a da concorrência económica, impõem-se, como acima se referiu, como limites à constituição de poderes económicos

(públicos ou privados) incontroláveis e à prossecução de políticas comerciais desleais centradas na conquista de mercados e afastamento de concorrentes, desconsiderantes do equilíbrio das economias (internacional e nacionais) e do bem-estar comum;

- a universalização da previsão e punição dos crimes económicos. A criminalidade económica é fulcralmente um produto da pluralidade de ordenamentos jurídicos e da concorrência entre estes através de mecanismos que permitem o ganho de vantagens comparativas (lavagem de dinheiro, fuga às obrigações fiscais). A sua punição uniforme e perseguição universal é a manifestação mais elevada da subordinação do sistema económico. A afirmação da concepção humanista da pessoa, ou seja, a recusa da visão redutora da pessoa como *homo economicus*.

Reconhecemos a utopia discursiva, mas este é um apanágio do direito: conciliar o pragmatismo das políticas legislativas concretizáveis com a perspectiva da sua evolução, na procura da revelação da norma e do direito justo.

Assim, entendemos o Direito Económico como o ramo do direito internacional que rege a actividade económica, conduzida sob os princípios da liberdade e lealdade, garantidos pela limitação dos poderes públicos e privados, através da organização da economia global, visando o desenvolvimento da humanidade e a criação de bem-estar geral.

Os princípios da liberdade e da lealdade, terão como fulcro o afastar das limitações, condicionamentos e obstáculos à actividade

económica (intra e transfronteiriça), sempre que conduzida de forma leal.

O escopo do desenvolvimento coloca-se como aferidor da actividade económica lícita, por não seguir o pressuposto que a vantagem para uma parte será obtida em detrimento de outra.

O desenvolvimento serve ainda a afirmação de que o bem comum é compatível com a produção e concentração da riqueza num ambiente de mercado.

Complementado, pelo bem comum, visto à escala global, enquanto elemento que recusa os espaços económicos livres de direito e os regimes de imunidade e impunidade prejudiciais do equilíbrio económico global.

Reconhece-se a essência prospectiva e programática da definição, conseqüente da sua abrangência significativa e da indeterminação jurídica, por isso, impõe-se complementar a sua compreensão e enunciação com a delimitação do objecto do direito económico internacional.

2.3 Objecto do Direito Internacional Económico

As manifestações legislativas visando organizar e regular a economia internacional, vêm sendo realizadas de forma desarticulada, com origem plural, constituindo um conjunto normativo fragmentado, vocacionado ao nível mundial para a redução dos entraves à livre circulação de bens, serviços e, especialmente, de capitais e, ao nível regional, num patamar de maior integração - com a União Europeia como paradigma -, pela adopção de políticas comuns.

O carácter fragmentário, a diversidade de poderes, a sua (des)articulação e a dinâmica da economia, dificultam, também, a delimitação do objecto da disciplina que estudamos.

Vamos pugnar pelo enquadramento de três áreas distintas no direito internacional da economia: o monetarismo, o comércio e o desenvolvimento.

Acções no campo da estabilidade das taxas de câmbio e do comércio livre exigiam cooperação internacional. Objectivos que não podiam ser alcançados por qualquer Estado actuando sozinho. –

A atitude dos EUA foi crucial e a experiência do ‘NEW DEAL’ tendeu a mostrar que havia um papel próprio para o governo na promoção das condições económicas em que as empresas privadas podiam florescer.

O esforço para assegurar a vitória em 1945 levou a que muitos passassem a crer que os problemas económicos e sociais eram susceptíveis de análise racional e que os governos podiam agir e planear, evitando problemas futuros.

As instituições económicas internacionais, constituídas no pós 1945, estavam assentes na crença que a cooperação e o planeamento podiam garantir melhor a paz, com vantagem perante a actuação auto reguladora do mercado livre.

Mesmo antes do termo do conflito em 1945, o nexos de causalidade entre instabilidade económica e extremismo político na Alemanha de entre guerras foi clara para todos.

Nestas circunstâncias, a Conferência de Bretton Woods em 1944¹⁵ foi realizada com o escopo de estabelecer uma estrutura

¹⁵ Conferência Monetária e Financeira das Nações Unidas, Bretton Woods, New Hampshire, EUA, de 1 a 22 de Julho de 1944. A delegação do Reino Unido incluía os economistas J.M.

económica para o pós-guerra e para facilitar o progresso da reforma aduaneira.

No seguimento da Conferência foi constituído o Fundo Monetário Internacional (FMI/IMF) e foi criado um Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (conhecido como Banco Mundial) com vista a alcançar os objectivos económicos de longo prazo.

Em menos de três anos o Acordo Geral Sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT) – 1947 – foi celebrado e, neste contexto, estas três instituições¹⁶ enformavam a estrutura económica do pós-guerra.

Posteriormente, o papel do Banco Mundial foi alargado pela criação de um número de instituições relacionadas. A Sociedade Internacional Financeira (International Finance Corporation) foi constituída em 1956, seguida de imediato, em 1960, pelo estabelecimento da Agência Internacional para o Desenvolvimento (International Development Agency – IDA). Mais tarde, o Centro Internacional para a Resolução de Diferendos de Investimentos (International Centre for the settlement of investment disputes – ICSID) tornou-se uma realidade e a Agência de Investimentos Multilaterais (Multilateral Investment Agency – MIGA) foi constituída em 1988. Em conjunto estas instituições são hoje referidas como sendo o Grupo do Banco Mundial.

Estas instituições internacionais universais eram complementadas por instituições regionais, sendo uma das mais

Keynes, Lionel Robbins and Dennis Robertson. A equipa dos EUA incluía Henry White e Fred Vinson (posteriormente Chief Justice dos EUA) e Henry Morgenthau.

¹⁶ Quanto à natureza do GATT, ver infra secção para o 'Direito Internacional Comercial. Antecipando, o GATT não é uma organização, não obstante, a prática, levou a que tivesse actuado como uma *quasi instituição*.

importantes a Organização de Cooperação Económica Europeia (Organisation for the European Economic Co-operation – OEEC). Em 1960, quando a tarefa imediata da reconstrução pós-guerra foi finalizada esta instituição foi reconstituída como a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (Organisation for Economic Co-operation and Development – OCDE/OECD).

O imediato pós-guerra testemunhou um número de pactos económicos visando promover o crescimento económico através da criação de mercados mais alargados, livres das restrições tarifárias internas e muitas vezes operando com uma tarifa externa comum. Os exemplos chegam da União BENELUX (Bélgica, Holanda e Luxemburgo, vigente em 1 de Janeiro de 1948), a Comunidade Económica Europeia (CEE – criada pelo Tratado de Roma 1957, vigente em 1 de Janeiro de 1958), a Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA)¹⁷ e o Acordo de Comércio Livre Canadá - EUA (FTA)¹⁸ que se desenvolveu e transformou na Associação de Comércio Livre do Atlântico Norte (NAFTA)¹⁹.

A tendência geral no sentido da regionalização e na constituição de blocos comerciais não se restringe ao mundo desenvolvido.

Na África a Comunidade Económica da África Ocidental (ECOWAS) foi criada em 1975 e foi seguida pela constituição do Mercado Comum da África Oriental e Setentrional em 1993.

Não obstante as diferentes motivações de cada caso, o objectivo geral e comum radicava na crença de que um mercado de maior dimensão propiciava, por si, o crescimento económico.

¹⁷ Vigente em 1959, integrando a Áustria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suécia e Suíça.

¹⁸ 1988.

¹⁹ Integrando o Canadá, EUA, e México, 1992.

Manifestações claras da mais-valia das economias de escala que necessitavam de ser suportadas pela liberdade nas trocas internacionais, segundo uma concorrência livre e sã.

Assim, num período curto, após a segunda guerra mundial, um número de instituições internacionais e regionais foram criadas com o objectivo geral de promover o crescimento económico. No centro está o FMI que, actualmente, compreende 180 membros.

Os principais objectivos do FMI foram estabelecidos nos Artigos do Acordo de 1945²⁰, alterados em 1969, 1978 e 1992. O artigo 1.º dispõe como objectivo o assegurar a expansão e o desenvolvimento equilibrado do comércio internacional que deve ser alcançado pela estabilidade das taxas de câmbio, liquidez internacional e o exercício de disciplina financeira para evitar os desequilíbrios da balança de pagamentos²¹.

A natureza do direito internacional económico está intimamente ligada com a jurisdição das instituições internacionais mais relevantes.

Por isso, a intervenção do FMI é geralmente identificada como compreendendo a matéria relativa ao 'Direito Internacional Monetarista'.

O escopo do Acordo Geral Sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT - 1947) e da Organização Mundial do Comércio é normalmente descrito como integrando o 'Direito Internacional Comercial'.

²⁰ Elaborados durante a Conferência de Bretton Woods, Julho de 1944.

²¹ Esta política, enquanto panaceia do desenvolvimento e da estabilidade nas relações internacionais, vem sendo posta em crise de há muito, essencialmente pelos países em vias de desenvolvimento. Complementarmente, levantam-se vozes qualificadas, criticando a política do FMI, o monetarismo 'fundamentalista', afirmando mesmo que este tem sido inútil ou até pontualmente prejudicial. O entrosamento entre as políticas monetaristas, com as políticas do desenvolvimento, dando enfoque a estas últimas, pode afirmar-se é a nova via para o equilíbrio internacional.

As actividades do Grupo do Banco Mundial são comumente descritas como integrando o 'Direito Internacional do Desenvolvimento'.

Sem aceitar que as mencionadas organizações esgotem a matéria da respectiva área, temos como assente que os três sectores da regulamentação económica mencionados integram, melhor formam, o objecto do Direito Internacional Económico.

Esta perspectiva está claramente enunciada pelas conclusões da Conferência de Cartagena de Índias (Colómbia), da UNCTAD–VIII, de Fevereiro de 1992, onde foi consensualmente assumido que:

- a realização de uma “nova parceria internacional para o desenvolvimento”, com ênfase na maior participação na economia mundial dos países em vias de desenvolvimento e dos países em processo de transição para economias de mercado;
- a noção de interdependência global, para o que haveria sobretudo que prestar atenção aos efeitos no plano internacional de políticas macroeconómicas, à evolução dos sistemas comercial, monetário e financeiros internacionais. Incluindo a análise da gestão efectiva ao nível internacional e das consequências da formação de espaços económicos alargados e dos plurais processos de integração regional;
- as vias para o desenvolvimento, matéria em que o conhecimento das experiências nacionais de desenvolvimento, poderá fornecer indicações úteis para acções futuras. O mesmo acontecendo com o estudo da gestão económica geral

- e das relações entre progresso económico e orientação para o mercado e entre boa gestão e participação das populações;
- o desenvolvimento sustentado, que implicará a consideração de questões como a interacção entre as políticas comercial e do meio ambiente, medidas para a promoção de tecnologias compatíveis com a preservação do ambiente, criação e disseminação de tecnologias compatíveis com a preservação do ambiente e promoção e implementação das decisões que viessem a ser tomadas na Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento, a realizar em Junho de 1992 (Conferência do Rio) .

A íntima conexão entre as políticas monetárias, comerciais e as do desenvolvimento, fica evidenciada, seja pela exposição realizada, seja, muito especialmente, pela expressa assunção pela comunidade internacional da correlação consequente das acções tomadas nas áreas referidas.

Tomando por base a estrutura acima enunciada, segue-se desenvolvendo a presente exposição questionando a autonomia e natureza do direito Internacional económico, para depois dar corpo à unidade – ainda que heterogénea, ou de interdisciplinaridade interna – das matérias integrantes do seu objecto.

2.4 Autonomia do Direito Internacional Económico

A autonomização de um ramo de direito (interno ou internacional) pode resultar da adopção de um ou mais critérios. Os critérios mais comuns são os da identidade do objecto, os da

autonomia legislativa, os da autonomia científica (ou melhor, académica).

A dificuldade que se antevê, na determinação do critério(s) delimitador(es) do Direito Internacional Económico, leva-nos a colocar uma questão preambular. Que interesse haverá em autonomizar um Direito Internacional Económico?

Esta pergunta encontra uma resposta simultaneamente simples e complexa.

Com simplicidade, dir-se-á que a autonomização de um ramo de direito, facilita a determinação do regime aplicável a uma determinada relação jurídica que, por via de critérios previamente definidos, é qualificada como integrando aquelas que são abstractamente reguladas por determinado conjunto normativo. Mais, permite a identificação das normas como atinentes a determinado ramo ou área do direito e, em consequência, determina os critérios de interpretação das normas, o direito e princípios subsidiariamente aplicáveis, o carácter excepcional ou especial da norma.

Possibilita que a sua evolução passe pela constituição de um regime processual próprio e foro (tribunal) especializado, para dirimir os correspectivos litígios.

Por outro lado, o domínio do económico na vida actual, leva a que se tenha tudo (falamos das questões de facto) por económico e, conseqüentemente, mesmo perante ramos do direito não económicos estes aspectos serão, senão determinantes, de elevado relevo²². Perde, conseqüentemente, unidade, seja em que

²² Questão central nos escritos dos Autores que seguem a corrente da 'análise económica do direito'.

perspectiva for, qualquer tentativa de estruturação de um ramo de direito que tenha por base a regulamentação global das questões económicas.

Pode, ao invés, falar-se de ramos de direito que regulam parte das relações económicas, partindo ora de um critério objectivo (o direito comercial como o direito dos actos e actividades comerciais), ora de um critério subjectivo (o direito das sociedades comerciais, direito de determinada espécie de comerciantes).

É, neste quadro, que se procurará desvendar os aspectos que concebam um direito, sub-sistema jurídico que, de forma articulada e conjugada, independentemente da sua heterogeneidade, pode submeter-se a estruturação comum de um enunciado de princípios.

A incapacidade de outros ramos do direito integrarem e estabelecerem regime adequado para as relações entre os Estados e a comunidade internacional e entre estes e os profissionais (agentes económicos na cena internacional), bem como a inadequação que se evidencia na compreensão jurídica de fenómenos económicos como sejam a 'empresa' em geral e a multinacional em particular, os grupos de sociedades de facto e de direito e os movimentos de concentração, reclamam uma disciplina comum, abrangente e compreensiva da interdisciplinaridade interna do regime jurídico da economia internacional.

A compreensão desta realidade justifica e dá autonomia ao direito internacional económico.

2.5 Natureza do Direito Internacional Económico

Para a determinação da natureza jurídica do direito internacional económico existem diversas escolas de pensamento.

A primeira das escolas entende este direito como compreendido no Direito Internacional Público para as relações inter-estaduais²³, esta é uma definição aceitável mas limitada.

Outros autores como Petersmann²⁴ assumem que a matéria inclui direito privado e a regulação nacional e internacional do mundo da economia. Esta segunda escola de pensamento vê o assunto centrado no direito internacional de comércio de bens, serviços financeiros e assuntos monetários conjuntamente com as normas de direito internacional público relativas ao investimento-estrangeiro.

Uma terceira escola de pensamento conjuga os tópicos enunciados com a Carta das Nações Unidas (1945) e coloca ênfase no direito ao desenvolvimento dos países do 3.º mundo²⁵.

As questões do desenvolvimento vêm ganhando dominância, seja pelo reforço das preocupações ambientalistas, seja das questões de saúde, segurança, enfim, por efeito da globalização.

Para além das disputas quanto à base e conteúdo, fica ainda espaço para o debate sobre as matérias. O assunto inclui a actividade dos Estados, de organizações internacionais e supra-

²³ Exemplarmente, G. Schwarzenberger, *The Principles and Standards*, vê o direito internacional económico como tendo por objecto (1) a propriedade e exploração dos recursos naturais; (2) a produção e distribuição de bens; (3) transacções internacionais invisíveis de carácter económico ou financeiro; (4) liquidez e finanças; (5) serviços relacionados; (6) o estatuto dos agentes envolvidos nas mencionadas actividades.

²⁴ Em '*International economic theory and international economic law*'.

²⁵ Designadamente, S.R. Chowdry, *The Right to Development in International Law*, 1992 e A. Carty, *Law and Development*, 1992. Esta tese, olhada à luz dos mais recentes acontecimentos internacionais, ainda que tidos em consideração na perspectiva meramente económica, implica que o desenvolvimento ganhe um especial relevo para a estabilidade e segurança internacional, bem como interna das potências mundiais. Este vector, absurdamente, parece estar a ser esquecido pela política dos EUA que, numa saga belicista, mantêm uma atitude de distanciamento e recusa de financiamento adequado às propostas de desenvolvimento sustentado. Atente-se na denúncia do Protocolo de Quioto, o quase que total alheamento da Cimeira de Joanesburgo, a continuação da política comercial (parcialmente) proteccionista.

-estaduais, tal como engloba as actividades de organizações multinacionais (empresariais e não empresariais).

Numa aproximação simplista pode afirmar-se que a matéria tem por objecto as actividades dentro do mundo da economia sujeitas a normas jurídicas de cariz nacional, internacional público e, ainda, de direito internacional privado. Um acordo entre dois Estados é, indiscutivelmente, susceptível de análise no âmbito do direito internacional público, no entanto, um acordo entre um Estado e uma Multinacional pode dar lugar a questões de escolha de lei aplicável e a lei aplicável pode ser direito nacional ou direito internacional público. Até mesmo um acordo entre duas Multinacionais, domiciliadas em Estados diferentes, pode dar lugar a problemas de lei e foro aplicável, enquadrando uma questão internacional.

Outra característica da matéria é a sua natureza programática.

É factual que alguns Estados são pobres e sub-desenvolvidos, donde há que ter em conta aspectos que assentam em documentos com carácter normativo, elaborados e aprovados por fontes sem poder legislativo, que procuram estabelecer quadros de melhoria dos padrões e nível de vida dos indivíduos nos Estados mais pobres. Neste contexto, devem ser referenciados documentos tais como as Resoluções da Assembleia Geral das Nações Unidas relativas à soberania permanente sobre os recursos naturais e a Declaração relativa ao Estabelecimento de uma Nova Ordem Económica Internacional, de 1974 e a Carta dos Direitos e Deveres Económicos dos Estados.

A dificuldade de definir a natureza do direito internacional económico é evidente, dando lugar fácil à crítica, atenta a heterogeneidade material, diversidade das fontes, seja quanto à sua

natureza, seja quanto à proveniência e, em especial, a elevada componente política da matéria em estudo.

Sem negar que há algum fundamento para cepticismos sobre a determinação da natureza e unidade da matéria em estudo, por falta de certeza e precisão e pela sua mutabilidade, tudo agravado pela anunciada reforma das mais proeminentes instituições de direito internacional económico, não deixamos de dizer que os aspectos positivos que impelem ao estudo e a articulação entre as matérias integrantes desta disciplina, sobrepõem-se, em nosso-entender, manifestamente à sua recusa.

Assim, na decorrência das análises parciais, haverá que tecer um conjunto de princípios estruturantes da disciplina que dará unidade e identificará a interdependência jus-económica das três vertentes do Direito Internacional Económico.

Aceitando-se o objecto e princípios estruturantes, teremos que concluir que o direito internacional económico traz um novo fôlego à discussão sobre a divisão do direito entre público e privado, seja questionando os seus fundamentos, seja a discutindo a sua função.

Uma vez dada a noção, problematizada a natureza, defendida a autonomia científica, delimitado o objecto, estamos em condição para desenvolver alguns aspectos de cada uma das áreas reveladoras da interdisciplinaridade que, a final, habilita à enunciação de um conjunto de princípios estruturantes e caracterizadores do Direito Internacional Económico.

3. DIREITO INTERNACIONAL MONETÁRIO

A integração desta área do direito, enquanto vector relevante e com autonomia num contexto abrangente do direito internacional económico, tem evidente justificação a partir da década de 80, por corresponder ao decénio a partir do qual a mundialização do comércio e dos mercados financeiros se tornou uma realidade inquestionável.

Com o advento do comércio e das finanças globais, as políticas macroeconómicas passaram a dever atender a outros factores que não a mera contenção da queda das moedas. Mais, a segurança, no mundo das finanças globais, é um elemento estruturante para o desenvolvimento económico. Sendo também certo que os desequilíbrios entre os níveis de vida e de desenvolvimento dos povos, multiplicado pelas diferenças culturais, é o mais potente motor do conflito (inclusive armado) internacional.

Este é o quadro sócio-económico que subjaz à análise do sistema financeiro internacional resultante do pós segunda guerra.

Os aspectos jurídicos têm neste campo um importante papel, atento que o sistema opera na base da cooperação, do consenso, da diplomacia e das normas de auto-regulação ou de regulação privada, tudo enquadrado no pressuposto da aceitação da soberania nacional dos Estados.

Assim, é correcto afirmar-se que o Direito Internacional Monetário é fulcralmente um 'direito dos tratados', sendo o papel do costume, meramente, marginal.

A regulação internacional monetária é influenciada quer ao nível internacional quer ao nível regional e não há qualquer dúvida que a

instituição dominante é o Fundo Monetário Internacional (FMI/IMF). Constituído em 1945, segundo os termos dos artigos do Acordo, a organização compreende 82 membros.

O FMI tem personalidade jurídica (art. IX, secção 2.) e coopera com outras organizações públicas internacionais que actuem em sectores afins (art. X), integrando o elenco das organizações especializadas das Nações Unidas (nos termos do acordo entre estas e os artigos 57.º e 63.º da Carta).

As atribuições do FMI são delimitadas pelos termos dos artigos do Acordo de 1945, alterados em 1969, 1978 e 1992. Consequentemente, os órgãos do FMI têm os poderes limitados pelo diploma instituidor: competência *intra vires*.

O principal escopo do FMI é o de ‘facilitar a expansão e o crescimento equilibrado do comércio internacional e contribuir assim para o fomento e manutenção de elevados níveis de emprego e de rendimento real ...’ (art. 1, ii), 1.ª parte) o que deve ser alcançado pelo assegurar da estabilidade nas taxas de câmbio, na disciplina financeira e no evitar de desequilíbrios na balança de pagamentos. O poder regulador do FMI é exercido através da supervisão constante (art. IV, secção 3) e através de recomendações (planos, meta e medidas) aos Estados que procuram o apoio do Fundo.

O quadro normativo, instituidor e regulador, do FMI compreende:

- (i) os Artigos de Acordo;
- (ii) os Regulamentos;
- (iii) as decisões da Assembleia de Governadores (também designada de geral ou anual);

- (iv) as decisões do Directório Executivo (também designado de Conselho de Administração);
- (v) as directivas do Director-geral.

Está prevista a possibilidade de alteração aos Artigos do Acordo (art. XXVIII), no entanto, os próprios artigos estão redigidos de forma a permitir poderes latos e um relevante grau de flexibilidade (art. IV, secção 2., c), art. V, secção 7.,c)).

O Fundo, perante os seus membros e no seu âmbito de acção, tem uma supremacia (e não soberania) derivada dos Estados-membros terem o dever de colaborar com o Fundo (art. IV, secção 1., corpo). Este poder permite declarar que, pelas práticas de cada membro, cada um deles pode deixar de ser elegível para aceder aos fundos (exemplarmente, art. VI, secção 1., a)), o que economicamente tem o especial relevo de potenciar a fuga de investimentos, seja de outras organizações internacionais, seja de privados e a recusa da concessão de créditos²⁶.

No que se refere à sua organização interna o FMI actua com uma Assembleia de Governadores, um Directório Executivo e um Director-geral, podendo ainda ser constituído por um Conselho (art. XII, secção 1.). Adicionalmente, está criada uma Comissão para o Desenvolvimento (*ex vi j*), secção 2, art. XII) que aconselha o FMI e os Governadores do Banco Mundial nas matérias relativas aos países em desenvolvimento.

Independentemente do processo, é comum que a decisão seja tomada por consenso apesar de estar consagrada a regra da maioria, num sistema de peso relativo do voto – atribuído segundo a

²⁶ Atente-se que o FMI, funciona mais como um catalizador de crédito e de investimento internacionais do que como um financiador directo.

força económica dos Estados -, (art. XII, secção 5.). Está ainda prevista a possibilidade da exigência de maioria qualificada para tomar determinada deliberação, atento o seu objecto²⁷.

O processo de decisão no FMI não escapou ao criticismo dos países em desenvolvimento e múltiplas propostas de reforma foram feitas. As críticas centraram-se no sistema de peso relativo aos votos e na falta de transparência do processo.

As questões de interpretação do Acordo são dirimidas pela em primeiro, por decisão do Directório Executivo e em recurso pela Assembleia de Governadores (art. XXIX, al.s a) e b)). A decisão da Assembleia será tomada por uma sua Comissão de Interpretação, salvo se esta pela maioria qualificada de 85% dos votos decidir em contrário (*idem* b), 2.^a parte).

Quanto aos diferendos entre o Fundo e os seus membros, estatui a al. c) do art. XXIX que os desacordos serão submetidos à arbitragem, composta por três juízes árbitros, sendo o árbitro de desempate nomeado pelo Presidente do Tribunal Internacional de Justiça.

O Fundo tem poderes para solicitar parecer consultivo do Tribunal Internacional de Justiça em qualquer questão legal relevante e pertinente para a sua jurisdição. Anote-se que até ao presente nunca foi apresentado qualquer pedido de consulta.

Os Artigos contêm um número de sanções aplicáveis aos Estados Membros que entrem em incumprimento, de entre as quais poder ser suspensos os direitos de voto (art. XXVI, secção 2., b)) e poder ser-lhes recusado o acesso ao Fundo (XXVI, secção 2., a) e

²⁷ Exemplarmente aos artigos III, secção 2., c), XII, secção 3., b), ii), XXVI, secção 2, c) e XXVIII, a), as deliberações são tomadas por uma maioria de 85% dos votos; outras deliberações são tomadas por uma maioria de 70% dos votos.

remissões), findando a sanção mais grave na exclusão (*idem*, al. c)).

Tradicionalmente o FMI coopera estreitamente com o Grupo do Banco Mundial e, mais recentemente, com a Organização Mundial do Comércio (OMC). Quanto à sua relação com as Nações Unidas, é regida por um Acordo formal (tendo passado a uma agência especializada da ONU em 1947).

Uma das principais preocupações da comunidade internacional tem vindo a relacionar-se com os movimentos das taxas de câmbio.

Pode argumentar-se que, segundo o direito consuetudinário, um Estado tem o poder de determinar o valor da sua moeda. No entanto, com o desenvolvimento do comércio no século XX, ficou claro que a alteração cambial num determinado país afecta outros. Até ao início do século XX, as principais moedas estavam ligadas ao padrão ouro mas, após 1918, as políticas deflacionárias tornavam tal relação cada vez mais difícil.

Nos anos 1930, muitos Estados abandonaram o padrão ouro e fizeram flutuar as taxas de câmbio.

Em 1945, o recente instituído FMI criou um sistema fixo de taxas de câmbio em que os Estados membros acordavam manter a sua moeda numa relação de par-valor, ambos indexados ao dólar americano e indirectamente ao ouro. Após 1945, os EUA acordaram em indexar o dólar ao ouro (padrão ouro), situação que perdurou até 1971, em que foi afastada pelo Presidente Nixon.

Desde 1971 até à alteração aos Artigos do Acordo em 1978, as moedas flutuaram num regime à margem do estabelecido.

A alteração de 1978 aos Artigos do Acordo resultou do choque que o sistema monetário internacional sofreu pela crise energética de 1973/74. Crise que, por sua vez, provocou diferentes taxas de inflação (interna), o que redundou na instabilidade da taxa de câmbio.

A alteração de 1978 deu aos Estados um poder discricionário de fixar as respectivas taxas de câmbio. Recordar-se que o art. I, iii) dispunha que um dos propósitos do FMI era o de promover a estabilidade cambial, para manter ordem nos acordos de trocas entre os membros, e para evitar a depreciação concorrencial.

Na prossecução deste objectivo, a alteração ao art. IV (*vide* secção 2., b)) permitiu a cada Estado a escolha do método de determinação da taxa de câmbio (*fixa, flutuante ou indexada a uma determinada moeda, etc.*).

No entanto, os Estados mantinham o dever de cooperar com o Fundo e de consultá-lo no caso de uma qualquer perspectiva de alteração. De acordo com os termos do art. IV, secção 1., espera-se que cada Estado membro direcione as suas políticas económicas e financeiras seguindo o objectivo de impulsionar o crescimento económico com uma estabilidade de preços razoável.

Não pode deixar de se notar que o poder de fiscalização do FMI, com o fim da taxa de câmbio fixa, diminuiu consideravelmente face aos Estados membros que não recorrem ao financiamento do Fundo.

Em segundo, a alteração de 1978 determinou uma diminuição do papel do ouro, a partir da qual o ouro deixava de ser empregue como o denominador comum do sistema do par/valor (art. IV, secção 2., b), ii)).

O objectivo do FMI não se restringia a assegurar a estabilidade cambial. Aquele era o fim principal que se postava como instrumental do desenvolvimento económico através do facilitar a expansão e o crescimento equilibrado do comércio internacional. O que seria alcançado pelo minimizar dos efeitos da flexibilização do controlo das taxas de câmbio. Na prossecução deste objectivo, o art. I, iv) estipulava que o propósito do Fundo era o de 'contribuir para a instituição de um sistema multilateral de pagamentos para as transacções correntes entre membros e para a eliminação das restrições cambiais que dificultam o crescimento do comércio mundial.

O controlo das restrições às trocas pode tomar muitas formas²⁸, mas todas têm o mesmo efeito, designadamente, obstar à conversão livre de moedas²⁹.

Assim, para assegurar o sistema multilateral de pagamentos os Artigos do Acordo estipulavam algumas regras, ao abrigo do art. VIII, e para aqueles Estados que não conseguiam cumprir com rigor aquela disposição, um regime provisório era disponibilizado ao abrigo do art. XIV.

A maioria dos membros do FMI aceitou as restrições constantes do art. VIII. Em traços largos, os Estados acordaram em não impor, sem a aprovação do Fundo, qualquer restrição na realização de pagamentos e transferências para as transacções monetárias internacionais.

²⁸ Tais como: 1- proibição de liquidez para não nacionais; 2- indisponibilização de moeda; 3- exigência de licenciamento; 4- limitação de montantes para aplicação; 5- requisitos de depósito; 6- quotas para importadores; 7- retardamento na disponibilização de divisas.

²⁹ A par com as políticas monetaristas, podem também ser adoptadas políticas restritivas de acesso à sectores de actividade e, ou à livre exploração, detenção ou propriedade de determinados meios de produção, exemplarmente observe-se os sistemas comunistas.

Consequentemente, por razões de certeza e segurança, o Fundo entendeu adequado regulamentar em que medida determinados regulamentos (estaduais) cambiais violavam o art. VIII. Em princípio, o artigo proíbe as medidas governamentais restritivas das operações do mercado ou dilatórias ou discriminatórias na natureza.

Há um número de Estados, especialmente os Estados em desenvolvimento, que não têm capacidade ou não têm vontade de se submeter ao inteiro rigor do art. VIII. Nestas circunstâncias—podem ser escolhidos para a aplicação das medidas transitórias consagradas ao art. XIV. No entanto, o objectivo deste regime transitório é o de capacitar o Estado para progredir completamente para o sistema de pagamentos multilateral logo que a sua balança de pagamentos o permita. Se um Estado é considerado em condições para assumir o regime por inteiro, então o FMI pode indicar que este deve actuar em conformidade e, se o Estado declinar a transição, pode ser privado do acesso ao Fundo. Uma vez que um Estado aceita submeter-se ao art. VIII essa decisão é irrevogável. Consagra-se o poder de decisão do FMI para determinar findo o período de transição e o dever do Estado membro adoptar o regime geral, sob pena de ser sancionado.

Uma vez um Estado sujeito ao art. VIII, podem surgir circunstâncias, sob as quais deseje actuar para proteger a sua própria moeda. Em princípio o membro deve procurar a permissão do Fundo (dificilmente concedida), a menos que a aplicação por razões ligadas ao equilíbrio da respectiva balança de pagamentos e as medidas propostas sejam necessárias, limitadas na duração e sem efeitos prejudiciais nos outros membros.

O FMI tem um número de métodos para implementar o sistema de pagamentos multilaterais. Tal como noutras organizações internacionais, um membro em incumprimento pode ser privado do seu direito de voto ou proibido de aceder ao Fundo.

Os Estados membros estão sujeitos a controlo e à imposição de condições pelo FMI.

Mais, o art. VIII (2)(b) dispõe que quando um contrato de câmbio se apresenta em violação da regulamentação de outro Estado (segundo o poder dos Artigos do Acordo) esse contrato não produz efeitos no outro Estado.

Cumulativamente aos seus deveres de fiscalizar:

- (i) as políticas e taxas de câmbio;
- (ii) e o seu papel na promoção da convertibilidade das moedas;
- (iii) o FMI está também encarregado de prover liquidez internacional.

Um sistema de câmbios flutuantes depende da extensão das reservas dos Estados. A falta de liquidez internacional pode ser coberta pela imposição de controlos à importação mas essas medidas não são internacionalmente aceitáveis.

Em Bretton Woods, em 1944, J. M. Keynes, sugeriu uma nova forma de reserva internacional para impulsionar a economia internacional e a proposta foi desenvolvida na alteração de 1969 aos Artigos do Acordo. Nesta alteração foi incluída a criação dos Direitos de Saque Especiais (DSE/SDR) para promover a liquidez internacional e para assistir aos Estados confrontados com problemas na sua balança de pagamentos.

A qualificação dos DSE não é consensual, sendo entendidos ora como uma forma de dinheiro internacional, ora como um simples registo de crédito pelo FMI. Como certo podemos ter que ao momento da sua criação era apenas uma forma de liquidez suplementar atribuída aos Estados, para os habilitar a converter as suas moedas em divisas, obtendo a curto prazo meios de pagamento sobre o exterior, sendo ainda indiscutível que o dólar mantém o estatuto de moeda internacional.

O FMI evoluiu de um financiamento equilibrante das dificuldades conjunturais da balança de pagamentos para, ao admitir o défice estrutural³⁰, passar a incluir os programas de ajustamento estrutural que consubstanciavam financiamentos com o objectivo de modificação estrutural da economia do Estado financiado.

No plano da análise económica internacional as políticas monetaristas passaram de panacéia do crescimento para principal objecto da crítica aos desequilíbrios. Este movimento coincide com o alargamento do conceito e perspectiva de desenvolvimento, agora englobante da concepção humanitarista e com especial enfoque para a paz e segurança internacionais.

É neste contexto de análise sócio-económica que o FMI tem estado debaixo de cerradas críticas.

³⁰ Até 1974 o FMI considerava os défices auto-reversíveis (resultantes de condições naturais ou sociais temporárias), os devidos ao excesso de procura interna e os de desequilíbrio fundamental, prevendo-se a sua correcção através de programas de estabilização de curto prazo. Em 1974, com a criação do mecanismo alargado de crédito, surgiram os programas de ajustamento estrutural, com carácter de longo prazo e reestruturastes da economia intervencionada.

O caso 'Coreia' é tido como o paradigma das más decisões do FMI na aprovação dos programas³¹ de financiamento e reestruturação das economias.

O FMI impôs à Coreia, onde a inflação estava controlada, que redefinisse as suas prioridades e que se centrasse no combate à inflação, ao invés de promover o emprego e o crescimento económico. Mais, a Coreia, num período de recessão, em que a protecção da economia nacional impõe a não abertura do mercado interno, viu-se compelida a abrir o seu mercado ao exterior em—contra ciclo e em prazo inadequadamente curto. Os efeitos foram desastrosos.

O FMI averba outros fracassos, como sejam os planos para o Brasil, Rússia e Argentina, sempre com o mesmo modelo, combate à inflação, abertura de mercados e implementação de políticas de contracção, quando se sabe que em momento recessivo se impõem uma política orçamental expansionista.

A imputação exclusiva da responsabilidade ao FMI será exagerada, visto que para o resultado contribuíram os erros dos próprios governos do Estado financiado. Não obstante, a relevante quota parte de responsabilidade do FMI é insusceptível de ser iludida, atento o seu poder na determinação do conteúdo dos programas lançados para o financiamento de qualquer Estado de fonte pública e privada, genericamente, depender da aprovação do Fundo. Há, conseqüentemente, uma situação co-envolvendo todos

³¹ Os programas são aprovados na sequência de uma carta de intenções elaborada pelo Estado, na qual de forma pormenorizada indica as medidas que tomará para o ajustamento e, ou a estabilização da sua economia. No entanto, esta apresentação do processo é meramente formal, visto que a elaboração do programa foi previamente acordado com o FMI que faz depender o financiamento das acções que o Estado se vincular a tomar.

os Estados necessitados de apoio do Fundo num estado de dependência relevante.

O FMI traça fundamentalmente as políticas macroeconómicas e as políticas do sector financeiro, tendo até tempos recentes evidenciado poucas preocupações com o desenvolvimento (v. g., crescimento, emprego, ambiente). Este estado de coisas está em mudança e fala-se na necessidade de refundar o sistema económico internacional.

Remissão.

A vertente privada desta área do direito económico centra-se na análise do mercado de capitais que, pela via do Departamento do Tesouro dos EUA, muito influencia a acção do FMI. Não obstante, o estudo do financiamento internacional e dos mercados de capitais escapa ao âmbito desta cadeira, atento que é matéria coberta por outras cadeiras do curso.

4. DIREITO INTERNACIONAL COMERCIAL

O Direito Internacional Comercial é uma das vertentes mais desenvolvidas do direito económico internacional.

Na essência, esta área do direito preocupa-se com a regulação dos movimentos de bens e serviços através das fronteiras.

As relações jurídicas constituídas no âmbito do comércio internacional são reguladas por duas esferas normativas, uma de **(4.1)** direito de formação **pública** e outra de **(4.2)** direito de formação **privada**³². A caracterização do 'direito público' e do 'direito privado' para o comércio internacional e a relação entre estes dois 'ordenamentos', delimita o âmbito expositivo deste número.

4.1 Direito Internacional Comercial de formação pública

O direito de formação **pública** preocupa-se nuclearmente com aspectos legais relativos à imposição de limites às restrições nas trocas internacionais, às barreiras e condicionamentos aduaneiras, à discriminação entre agentes económicos em razão de uma qualidade (v.g., a nacionalidade), em suma, procura estabelecer os princípios gerais em que o comércio internacional se deve desenvolver, dinamizando-o através de uma regulamentação promotora da liberdade comercial, mas harmonizando este

³² O carácter público e privado que ora se menciona, atende aqui ao critério orgânico (qualificação da fonte normativa), ou seja, tomamos como direito público o resultante da actividade legiferante dos Estados e das organizações supra e interestaduais e por direito privado o resultante da actividade normativa de outras organizações (privadas, sejam nacionais ou internacionais).

desiderato com o reconhecimento da protecção limitada das economias nacionais.

Relacionado com este aspecto está o argumento político de que o comércio aberto, livre e não discriminatório promove as boas relações entre os Estados e é, por si, o melhor impulso e garante da paz³³.

Uma das lições retiradas da depressão económica dos anos 20 de 1900, foi o de que o pós primeira guerra mundial haveria de beneficiar (como efectivamente beneficiou) das medidas tomadas para promover o comércio internacional.

A política livre-cambista foi afastada com o advento da crise mundial de 1929. As práticas proteccionistas passaram a dominar as políticas internacionais comerciais, tendo sido implementadas medidas discriminatórias como forma de proteger as economias nacionais. Contexto que teve como efeito uma forte diminuição do comércio internacional.

No pós segunda guerra mundial seguiu-se a lição aprendida com a primeira grande guerra e as doutrinas livre-cambistas reafirmaram-se. É neste quadro que tem lugar a conferência de Bretton Woods (1942).

Após Bretton Woods e a constituição das Nações Unidas (1945), o Conselho Económico e Social da ONU promoveu uma conferência mundial relativa ao comércio e ao emprego que se realizou em Havana, Cuba. Desta Conferência resultou a aprovação da Carta de Havana que previa a criação da Organização Internacional do Comércio (Cap. VII). No entanto, a Carta de

³³ Este argumento foi esboçado com base na teoria dos custos comparados de **David Ricardo**, segundo a qual se sustenta ser o comércio internacional um motor do crescimento económico, devendo ser promovido de forma livre e com observância da lei dos custos menores.

Havana não foi ratificada pelo Congresso dos Estados Unidos, o que determinou a não obtenção da necessária ratificação de muitos outros Estados e, conseqüentemente, não entrou em vigor, o que obstou à constituição da prevista Organização Internacional para o Comércio³⁴.

Desta conferência mundial restou o Acordo Geral Sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT), aprovado em 1947, integrante do projecto global da conferência e da Carta de Havana mas com autonomia em relação a esta. —

A Organização Internacional para o Comércio a constituir tinha como perspectiva operar apoiada no GATT, articulando as relações comerciais internacionais entre os Estados membros.

Quando se tornou claro que a organização internacional para o comércio não viria a ser constituída, 23 Estados assinaram o Protocolo Relativo à Aplicação a Título Provisório do GATT, estipulando a sua aplicação, não obstante a falta de estrutura institucional.

Nas quatro décadas seguintes, cerca de 150 países aderiram ao sistema, vindo o GATT a funcionar como uma *quasi* instituição. A abreviatura GATT foi, conseqüentemente, usada em dois sentidos, seja para indicar o Acordo, seja para indicar a organização (tomada como instituição) sediada em Genebra, que administrava o tratado. Não podendo o GATT ser tomado em sentido próprio como instituição internacional, atenta a aplicação e implementação do Acordo, torna possível que para além da sua natureza própria, se possa configurá-lo como uma instituição internacional *ad hoc*³⁵.

³⁴ O projecto da Carta de Havana foi definitivamente abandonado em 1951.

³⁵ Argumento desenvolvido em torno da análise da acção da estrutura orgânica do GATT que se desenvolveu e actuou de forma similar ao de uma instituição internacional. Este ponto toma

O GATT como Acordo teve como objectivo fulcral o de estabelecer regras comuns para o comércio internacional, instituindo os instrumentos de redução e estabilização das taxas aduaneiras.

O método de trabalho passava por, em sessões anuais de negociação³⁶, aprovar acordos para as taxas aduaneiras que vinculariam os Estados membros, uma vez adoptados pelo Conselho das Partes Contratantes. Donde, as obrigações assumem força contratual entre as partes contratantes, actuando segundo um método de auto-vinculação.

Os efeitos dos acordos bilaterais generalizam-se por via da 'cláusula da nação mais favorecida', ou seja, as Partes Contratantes aceitaram que a concessão a uma parte de vantagens aduaneiras ou sobre outros encargos de efeito equivalente superiores às que figuram nas listas anexas ao Acordo, a todas aproveitam.

O Acordo GATT estabelece um conjunto de princípios fundamentais, de que se destacam:

- (1) o princípio da nação mais favorecida (art. I);
- (2) a redução das barreiras aduaneiras (art. VII, XI);
- (3) não discriminação entre bens importados e nacionais (art. III);
- (4) eliminação das quotas de importação e exportação (art. VIII);
- (5) restrições aos subsídios de exportação (art. XVI, Secção B);
- (6) proibição de dumping (art. VI).

relevo para se compreender a constituição da Organização Mundial do Comércio – OMC, em 1995.

³⁶ Na cidade de Punta Del Este decorreu o Uruguay Round que consubstanciou a oitava conferência, tendo as anteriores negociações comerciais multilaterais ocorrido em Genebra (1947), em Annecy (1949), Torquay (1951), em Genebra (1956), em Genebra (1960 a 1961, conferência que viria a ficar conhecida pela 'Dillon Round'), seguida do 'Kennedy Round' (1964 a 1967) e o 'Tokyo Round' (1973-1979).

Apesar destes princípios estruturantes que se pretendem de aplicação geral, o Acordo GATT reconheceu a necessidade de integrar disposições especiais relativas aos países em desenvolvimento (art. XVIII e Parte IV), para os Estados com problemas na balança de pagamentos (art. XII), bem como atendendo a situações em que a plena aplicação do Acordo produziria prejuízos sérios nos produtores nacionais de um determinado Estado (art. XVIII).

O objectivo do GATT era o de estabelecer um conjunto de princípios gerais visando a liberalização do comércio internacional. Acordos subsequentes levaram a modificações, algumas tendentes à extensão do seu âmbito de aplicação, designadamente, a substituição do Acordo Têxtil de Algodão, 1962, pelo Acordo Têxtil Multi-Fibras, 1973.

Na evolução procurou-se estender as disposições do GATT ao mais largo número de áreas e produtos no comércio. No entanto, os objectivos liberais dos anos 50 e 60, relativos a pautas aduaneiras, foram postos em causa pelos esforços da cooperação regional dos anos 70 e pela introdução de restrições ao comércio isento de taxas aduaneiras.

Para resolver estas questões o Uruguai Round foi lançado em 1986 com o propósito de terminar com as restrições ao não pagamento de taxas aduaneiras e também com o objectivo de ampliar a aplicação do GATT a novas áreas, designadamente as dos direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio (TRIPS) e a das medidas de investimento relacionadas com o comércio (TRIMS).

Na essência, os objectivos do Uruguai Round foram os de melhorar a entrada em áreas tradicionais do GATT e de alargar a aplicação das suas disposições a novas áreas. As alterações institucionais não estavam no centro da declaração de intenções da conferência do Uruguai.

O Uruguai Round durou sete anos e meio e encerrou, a 15 de Abril de 1994, com assinatura da Acta Final, em Marraqueche.

O Uruguai Round, por si, deve ser tomado como tendo obtido considerável sucesso ao estender as regras do GATT a novas áreas de actividade como a agricultura, filmes, transmissões e direitos de propriedade industrial, e foi tomada decisão de estender a operação ao Acordo Multi-Fibra (MFA). Mas, o aspecto mais importante está vertido na decisão de 117 Estados em estabelecer uma estrutura institucional na forma da Organização Mundial do Comércio (WTO/OMC).

A OMC, instituída ao abrigo do art. I do Acordo que cria a Organização Mundial do Comércio (adiante, designado, de Acordo de Marraqueche), ganhou existência a 1 de Janeiro de 1995 e tem como objectivo prover o quadro institucional comum para a condução das relações comerciais (art. II, 1); mais fica encarregue de administrar e implementar os acordos multilaterais e plurilaterais de comércio (art. III, 1) e de funcionar como um *forum* para negociações (art. III, 2).

A estrutura (art. IV) da OMC compreende:

- (1) a Conferência Ministerial, constituída por todos os membros da organização, que reúne, no mínimo, de dois em dois anos (IV, 1);

- (2) o Conselho Geral, a quem está cometida a gestão diária (IV, 2);
- (3) o Órgão de Resolução de Litígios – ORL, composto pelo Conselho Geral que pode reunir assumindo aquela forma (IV, 3);
e
- (4) a de Órgão de Exame de Políticas Comerciais - OEPC (IV, 4);
- (5) há ainda que considerar os Comités para a gestão dos Acordos, consubstanciando órgãos delegados especializados, designadamente o Comité do Orçamento, Comité do Comércio e Desenvolvimento, o Comité das Balanças de Pagamento e os Conselhos dos Serviços, de Mercadorias e o respeitante a Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (IV, 5).

Os objectivos da OMC prosseguem dois vectores, o de assegurar a redução das taxas aduaneiras e o de eliminar os tratamentos discriminatórios nas relações comerciais.

No entanto, estes princípios devem tomar em consideração a necessidade da promoção do desenvolvimento sustentado e os requisitos de salvaguarda dos interesses das nações em desenvolvimento³⁷.

³⁷ Para a análise entre o comércio internacional e desenvolvimento, veja-se abaixo a secção para o direito internacional do desenvolvimento.

A OMC está aberta à adesão de qualquer Estado ou território com autonomia aduaneira que disponha de competências para estabelecer relações comerciais externas³⁸.

A OMC³⁹ age em estreita cooperação com o FMI e o Grupo do Banco Mundial. O fim desta cooperação é o de alcançar maior coerência na política económica global⁴⁰.

A OMC goza de personalidade jurídica⁴¹ e visa estabelecer um regime internacional para o comércio livre.

O regime do comércio livre co-envolve a proibição de restrições quantitativas nas importações e exportações⁴², o respeito pela redução das taxas aduaneiras já acordadas⁴³, a proibição de discriminação entre Estados membros⁴⁴, a proibição de tratamento distinto do padrão nacional⁴⁵, a obrigação de transparência, designadamente, a obrigação de divulgar todas as medidas relacionadas com o comércio⁴⁶.

4.1.2 Da Execução: Resolução de Litígios e Reforma

Um dos mais significativos aspectos que a estrutura da OMC revela é o da atenção prestada aos aspectos referentes à execução das medidas e do regime GATT.

³⁸ Acordo de Marraqueche, art. XI e XII.

³⁹ Tal como o FMI e o Grupo do Banco Mundial, a OMC é uma agência especializada da Organização das Nações Unidas, ou seja, integra o sistema das Nações Unidas, segundo um acordo em que se estabelecem as relações recíprocas entre as duas organizações, pugnando por uma unidade conceptual e coordenação de acção da OMC com a ONU e demais agências especializadas desta.

⁴⁰ Acordo de Marraqueche, 1994, art. III (5). Mais uma manifestação da consagração da concepção tri-vectorial do direito internacional económico.

⁴¹ Acordo de Marraqueche, 1994, art. VIII.

⁴² Acordo GATT (1994), art. XI.

⁴³ Acordo GATT (1994), art. II.

⁴⁴ Acordo GATT (1994), art. I.

⁴⁵ Acordo GATT (1994), art. III.

⁴⁶ Acordo GATT (1994), art. X.

Em termos gerais, esta tarefa é regida pelas regras de resolução de litígios da OMC e pelo mecanismo de exame das políticas comerciais. Vejamos cada um destes pontos.

4.1.2.1 Resolução de Litígios

O Acordo de Marraqueche tem por Anexo 2 o documento intitulado 'Memorando de Entendimento Sobre as Regras e Processos que regem a Regulação de Litígios'.

Este 'Entendimento' institui um sistema de resolução de litígios que vem substituir os incompletos e muito criticados mecanismos do GATT.

As principais críticas aos mecanismos de resolução de conflitos do GATT foram as da coexistência de uma pluralidade de mecanismos para dirimir os conflitos e em qualquer deles as decisões serem tomadas com demora considerada injustificada e por faltar a previsão de uma instância de recurso.

A OMC prevê a estrutura, as regras e os procedimentos reguladores da resolução de diferendos⁴⁷.

Estruturalmente a resolução de conflitos está cometido ao 'Órgão de Resolução de Diferendos' (Dispute Settlement Body – DSB), instituído com a função de administrar as regras e procedimentos relativos a litígios, conforme consagrado no 'Entendimento' (cfr., art. 2.º).

O acesso aos instrumentos para a resolução de litígios é restrito aos membros da OMC e aos países signatários dos acordos plurilaterais.

⁴⁷ Vejam-se os artigos XXII e XXIII do GATT 1994 e o 'Entendimento'.

Só os Estados estão adstrictos às obrigações constituídas sob a égide da OMC. Uma vez que as obrigações emergentes do sistema GATT/OMC são relativas a questões inter-estaduais, a admissibilidade de queixa não está dependente da exaustão de quaisquer outros mecanismos de resolução de diferendos.

Aos interessados no diferendo que sejam pessoas de direito privado (não sejam Estado parte na OMC), só por via indirecta e que podem ver as suas questões dirimidas no seio da OMC. Ou seja, os particulares terão de requerer ao respectivo governo que apele aos mecanismos de resolução de diferendos e ao procedimento previsto no 'Entendimento' com o duplo pressuposto da consulta e de decisão.

Acresce que o 'Entendimento' permite que as questões colocadas sejam enviadas para **arbitragem** se as partes assim decidirem (*vide* art. 25).

A 'consulta' está sujeita a limites a fim de prevenir o alcançar de vantagens injustas resultantes de negociações prolongadas e inconclusivas (art. 4, 3).

Se os esforços ao nível da 'consulta' fracassarem o diferendo será decidido por um 'painel' (art. 6).

O 'painel' é constituído por membros com capacidade jurídica plena. Segundo o art. 8, serão pessoas qualificadas, juristas ou não, com currículo no comércio internacional, adquirido por experiência e prática no seio do sistema da OMC ou no ensino, investigação e publicação de trabalhos sobre comércio internacional, indicados pelos Estados membros e aprovados pelo ORL. Cabe-lhes analisar as provas numa perspectiva objectiva, determinar os factos

relevantes e aplicar os atinentes acordos (art. 11). Por regra, o 'painel' deve pronunciar-se no prazo de seis meses (art.12º, 9).

Está previsto o direito de recurso sobre questões de legalidade do relatório do 'painel' (art. 17, 6).

A forma como o 'painel' pondera a prova e dá por assentes os factos é tido como sendo matéria de direito (art. 11).

O Órgão de Recurso é composto por especialistas em direito e comércio internacional, em número de sete, com mandato de quatro anos. Este órgão pode confirmar ou decidir em sentido diverso do concluído pelo painel (art. 17, 13) e a sua decisão será, normalmente, aceite pelo Órgão de Resolução de Litígios (ORL)⁴⁸.

As recomendações e, ou decisões do ORL deverão decorrer das conclusões apresentadas no relatório do painel ou no relatório do órgão de recurso, visto que a adopção destes relatórios só por consenso pode ser recusada (art.s 16, 4 e 17, 14, respectivamente).

Em regra as resoluções propostas envolvem o retirar da medida violadora. O relatório do painel ou do órgão de recurso deve ser implementado sem demora indevida (art. 21º, 1 e 3, Entendimento). No caso de não se alcançar acordo quanto ao período de tempo de implementação, o assunto pode ser resolvido por arbitragem (art. 21º, 3 – c, Entendimento).

A implementação dos relatórios do painel ou do órgão de recurso adoptados é, ainda, supervisada por este mesmo Órgão de Resolução de Litígios (ORL).

Qualquer Estado terceiro ao diferendo pode participar na fase de consulta (art. 4, 11) ou na fase de intervenção do painel e pode

⁴⁸ Segundo o anterior regime (GATT), o relatório só seria adoptado se houvesse consenso na sua aceitação. Segundo os termos do Entendimento o relatório será adoptado, salvo se houver consenso na sua recusa. Veja-se o art. 17, 14.

apresentar requerimentos escritos para o órgão de recurso. No entanto, não tem um direito autónomo de recurso.

O 'Entendimento' contém um número de disposições destinadas a proteger os interesses dos Estados Membros em desenvolvimento e determina que sempre que seja relevante esta situação (país Membro em desenvolvimento) deve ser considerada no relatório do painel (art. 12, 11)⁴⁹.

4.1.2.2 Mecanismo de Exame

Um segundo instrumento da OMC para o desenvolvimento do comércio internacional consiste no procedimento disponibilizado pelo Mecanismo de Exame das Políticas Comerciais⁵⁰ executada pelo Órgão de Exame das Políticas Comerciais (OEPC/TPRB).

Esta via⁵¹ não é destinada a ter em conta casos concretos⁵² mas a rever o regime do comércio externo de um Estado membro, assegurando a sua conformidade com o estabelecido pela OMC e o princípio da transparência (alínea B, Anexo 3).

Espera-se que os Estados membros apresentem relatórios ao OEPC nos correspondentes períodos de exame das políticas comerciais a realizar por este órgão. O intervalo entre as revisões depende da influência que um Estado detém no conjunto do comércio mundial. Quanto mais influente seja o Estado, mais

⁴⁹ Outras referências com relevo para os 'países Membros em desenvolvimento' encontram-se aos números 7 e 8 do art. 21º; atente-se, ainda, no tratamento favorável disposto ao art. 24º para os países Membros menos desenvolvidos.

⁵⁰ Veja-se o Anexo 3 ao Acordo de Marraqueche (1994).

⁵¹ Veja-se o art. III,4, do Acordo de Marraqueche (1994).

⁵² No entanto, factos revelados pelo OEPC/TPRB podem servir de base a iniciativas da OMC, no âmbito dos procedimentos de resolução de litígios.

frequentes serão os exames à sua política para o comércio externo⁵³.

O processo de exame destina-se a apreciar as práticas comerciais de um determinado Estado, confrontando-as com as obrigações decorrentes da OMC.

Não tendo esgotado a temática relativa ao direito internacional para o comércio, no que concerne ao ordenamento supra e inter estadual, nem se tendo abordado as políticas concretas—estabelecidas no âmbito GATT/OMC, tratou-se do aspecto que tomamos como nuclear para as sessões que este escrito apoia. Ou seja, deu-se nota de como a comunidade internacional, através da coordenação e harmonização das políticas e do direito internacional visa promover o comércio internacional, garantir e controlar a observância e execução do acordado, bem como a aplicação das regras para a determinação das condutas violadoras, seus autores e a indicação das medidas reparatórias que devam ser adoptadas.

4.2 Direito Internacional Comercial de formação privada

O âmbito de intervenção do GATT/OMC na formação do direito internacional económico para a área comercial não visa intervir, desenvolver, harmonizar e regular os aspectos contratuais entre privados, seja no âmbito da formação, da execução ou da resolução de litígios. Assim, este sector da regulamentação comercial internacional tem vindo a ser deixada aos Estados que não têm

⁵³ O exame das políticas comerciais é realizada com determinada regularidade; Canadá, EUA, Japão e EU (tomada como uma entidade), em cada dois anos, os dezasseis países mais importantes para o comércio internacional terão as suas políticas comerciais examinadas cada quatro anos, os demais uma vez cada seis anos (alínea C, Anexo 3).

conseguido promover o desenvolvimento do comércio internacional a contento dos agentes económicos.

Razão pela qual, estes reagiram de forma muito dinâmica e relevante que merece a atenção do Direito e que questiona o papel dos Estados na ordenação transfronteiriça dos negócios entre profissionais.

4.2.1 Ordem Privada Económica

A ordem pública internacional, estruturada, no fundamental em-torno das organizações ligadas ao direito internacional económico (nas três vertentes indicadas neste texto), que de forma paradigmática podem ser tidas como integrando o FMI, o Grupo do Banco Mundial e a OMC, pugna pela liberdade e estabilidade do comércio internacional, conjugando as medidas de abolição das barreiras e condicionamentos, com medidas proibitivas de actividades ou acções tendentes a facilitar a prática de crimes (financeiros e outros, designadamente, tráfico de armas, substancialmente perigosas e drogas) e a promoção da concorrência desleal.

As garantias que o Direito Internacional e o Direito Estadual, seja pela actuação de órgãos de organizações internacionais, seja pela actuação de instâncias nacionais, abstractamente oferecem, não tem um correspondente efectivo, real, de eficácia na repressão à prática de ilícitos internacionais.

Paralelamente a esta questão, verifica-se que a pluralidade de regimes resultantes da aplicação dos direitos estaduais, ainda que direito dos conflitos, surge como um entrave e um encargo ao livre

comércio internacional. A regulamentação única surge como a solução ideal para os agentes económicos.

Desta divergência entre o 'dever ser' e o 'ser', vêm surgindo, cada vez com maior frequência, normas privadas, elaboradas como 'códigos de conduta' das associações profissionais e de empresas. Acção que tende a constituir regimes de auto-regulação profissional ou de sector de actividade para as relações comerciais internacionais⁵⁴.

Estas normas, independentemente da sua motivação profunda⁵⁵, pela sua unidade de princípios, condensável na procura da concorrência leal e da conduta deontologicamente irrepreensível, apresentam-se como manifestações, a ter como integrantes, da *lex mercatoria*.

O resultado da produção normativa privada, uma vez verificada a sua unidade (de princípio e substância) e relevância, que a eleva ao patamar de direito de fonte privada, consubstancia o esboço de uma ordem privada económica que, para além de ser – potencialmente - susceptível de aplicação *de per si*, serve de relevante impulso na elaboração da lei nacional e internacional.

Atente-se que o direito de fonte não Estadual, nem interestadual, não só vem ocupando os espaços livres de direito, como,

⁵⁴ Este movimento indicia uma revolução. Em primeiro, colide com a clássica postura dos Estados, enquanto detentores do exclusivo da produção legislativa, seja no plano interno, seja no plano externo. Tese devidamente ilustrada pela constante redução do papel do costume, da doutrina e da formação da norma pela via judicial como fontes de direito. Em segundo, promove – na concepção clássica da estruturação e categorização dos ordenamentos nacionais – uma ambiguidade interna. Os sistemas de auto-regulação tendem a ser fechados, dificultando ou mesmo colocando em crise a unidade jurídica e a integração horizontal e vertical dos diversos sub-sistemas no sistema legal do Estado. A necessidade de permeabilidade e a comunicabilidade entre sub-sistemas do mesmo ordenamento jurídico, impõe a sua abertura, enquanto que a auto-regulação plurríma cria sistemas (tendencialmente) fechados, promovendo conflitos positivos e negativos entre os correspectivos âmbitos de aplicação.

⁵⁵ Promoção publicitária, desresponsabilização da direcção superior das empresas, ou a busca da auto-regulação consensual entre os operadores.

complementarmente, vem procurando soluções para regular espaços ocupados pelos direitos Estaduais (exemplarmente, pela desjudicialização da resolução de conflitos, pela escolha da lei e do foro). Percurso que tomando a faculdade conferida por determinado ordenamento, visa impor numa relação jurídica internacional, uma regulamentação que, no limite, está em conflito com o regime legal do ordenamento aplicável ao caso concreto por força das normas de conflitos ou do direito internacional.

4.2.2 A ordem jurídica não estatal

O comércio internacional vem paulatinamente construindo uma ordem jurídica privada (não estadual) e internacional. Esta constatação encerra duas questões, a primeira do reconhecimento deste direito privado de formação não estadual, a segunda, a da determinação da sua relação com as ordens jurídicas nacionais. Tudo conjugado com as muito complexas relações entre as ordens jurídicas internas e internacional, sempre num contexto de relação transnacional.

A *lex mercatoria* transcende os Estados, seja pelo reconhecimento da qualidade privada dos sujeitos que, sem delegação de um qualquer poder legislativo ou administrativo, elaboram as normas e que, à semelhança do direito de fonte pública, vêm constituindo uma jurisdição própria (concorrente das organizações judiciárias nacionais ou internacionais), seja pela harmonização que mais facilmente vêm alcançando para regular o comércio internacional, face às divergências que sempre opõem os Estados na acção de aproximação mútua das políticas e legislações nacionais.

Em que medida as fontes⁵⁶ privadas de direito regulam o comércio internacional, é a primeira das questões que se coloca.

Atente-se que, diferentemente das fontes públicas de direito, a norma emanada por fonte privada não tem geneticamente a força coerciva assente no estatuto de um órgão de soberania a que uma comunidade política cometeu a função legislativa, cuja juridicidade e coercibilidade é afirmada pela acção, complementar, da organização judiciária que determina o direito aplicável ao caso concreto, decidindo que as partes envolvidas ficam obrigadas a determinada conduta (comissiva ou omissiva), cujo acatamento é susceptível de ser imposto (até pelo uso da força). Mais, a norma privada pode não alcançar carácter vinculativo.

Numa abordagem clássica, estas características das regras e dos princípios formados e revelados por fonte privada, levam a que sejam estritamente qualificáveis como normas jurídicas, quando e na medida em que sejam recebidos, por incorporação legal, por remissão legal ou por convenção – paradigmaticamente, por via de cláusula contratual – entre as partes, na medida em que o acordo seja lícito (não proibido pela lei aplicável).

A esta construção clássica - da ordem interna e das relações internacionais -, com intervenção de uma pluralidade de ordens (nacionais) e escolha de um regime legal aplicável por força das normas de conflitos ou de Convenção Internacional, vem surgindo uma regulamentação de ordem privada que, pela sua dinâmica, concorre com os poderes legislativos públicos.

⁵⁶ Usa-se a expressão 'fonte de direito' na sua acepção comum: enquanto modos de formação e revelação do direito, englobando aqui a vertente orgânica, ou seja, a natureza não pública do órgão que produz a norma.

O que, actualmente, se observa no âmbito internacional é que as normas de fonte privada vêm assumindo um papel fulcral por, num processo voluntário dos seus principais agentes, terem ocupado a posição de ordem normativa (parcial e fragmentária) que, com eficácia e justiça, melhor dirime os diferendos resultantes da actividade comercial transnacional.

Atente-se que enquanto que os poderes legiferantes públicos entendem tratar de forma igual pessoas e situações, através de normas gerais e abstractas que, por princípio, têm âmbito de aplicação material englobante de matérias comerciais e cíveis e âmbito de aplicação subjectivo desconsiderante da qualidade das partes em relação (sejam ou não comerciantes), vem, ao invés, o direito de fonte privada assumindo o seu pendor técnico, a necessidade da especificidade normativa e o carácter estatutário ou corporativo.

Razões pelas quais este direito tem, primordialmente, vindo a debruçar-se sobre questões atinentes ao regime dos contratos internacionais, que se pretende uniforme (independentemente das concretas conexões nacionais), seja na formação (formas padrão), seja na execução (ou melhor, no regime aplicável ao incumprimento, o que nos conduz à questão da lei aplicável e da escolha do foro, sendo a diversidade normativa base de incerteza que potencia os riscos negociais, logo constitui entrave às trocas internacionais e é um factor que agrava os preços), seja no desenvolvimento de regras e meios próprios de resolução de litígios (ou seja, a determinação do foro, tribunal competente para apreciar e decidir os litígios consequentes das relações constituídas no âmbito do comércio internacional).

Assim, analisaremos alguns destes aspectos que reputamos significativos para evidenciar o relevo do direito de formação e revelação de uma nova e pujante ordem jurídica de génese internacional e privada.

4.2.3 Os princípios UNIDROIT

Sob a égide do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado⁵⁷, uma comissão de especialistas elaborou um conjunto de ‘princípios para os contratos comerciais internacionais’ – (também designados de ‘Princípios Unidroit’, de 1994, e que foram objecto de aditamento em 1999).

O resultado final consubstancia um importante documento, de indiscutível qualidade, que cobre as fases do processo de formação do contrato, numa perspectiva transnacional, aplicável aos contratos do comércio internacional. O aditamento de 1999 integrou uma cláusula tipo a inserir nos contratos em que as partes escolhem reger pelos ‘princípios’.

Aquando da elaboração dos ‘Princípios Unidroit’ tinha-se como expectativa que viessem a ser submetidos à aprovação dos Estados, o que não ocorreu.

A não adopção dos ‘princípios’ pelos Estados, não os remeteu ao papel de letra morta por, como já se referiu, lhes ter sido reconhecido pelos principais interessados – os agentes económicos – um valor intrínseco que tem vindo a implicar:

⁵⁷ O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado foi instituído em 1926 e refundado em 1940, por um Acordo Multilateral celebrado entre Estados (Estatuto UNIDROIT). Assim, este Instituto deverá ser tido como uma organização interestadual, independente, com a qualidade de membro reservada aos Estados (actualmente conta com 59 membros), sediado em Roma, Itália, e financiado pelos Estados membros. O escopo do Instituto é o de promover estudos e desenvolver métodos tendentes à modernização, harmonização e uniformização do direito privado, especialmente do direito comercial, de diferentes Estados. Brasil e Portugal são membros UNIDROIT.

- serem tidos como elemento a considerar na preparação da legislação nacional de cada Estado;
- serem tidos como elemento a considerar pelo legislador internacional;
- serem assumidos como elemento de interpretação e de integração de institutos de direito internacional;
- serem tomados como guia para a elaboração de contratos internacionais;
- serem tomados pelas partes em contratos internacionais, — como a ‘lei’ reguladora escolhida.

Assim, os ‘princípios Unidroit’ vêm influenciando as reformas legislativas estaduais e são voluntariamente observados pelos agentes económicos internacionais.

Não obstante, estes princípios não podem ser qualificados como direito estadual, interestadual ou supraestadual, ou seja, não são direito público. Por outro lado, também, em rigor não correspondem a uma manifestação típica do poder normativo privado, visto a sua elaboração não ter resultado da actividade de organizações profissionais ou de agentes económicos privados.

Os princípios Unidroit provêm de uma instituição interestadual sem poder legiferante e firmaram-se como modelo de regulação a assumir pelos Estados na reforma legislativa do respectivo direito interno, bem como, independentemente desta, como norma convencionada pelas partes de um contrato internacional e como critério de construção normativa do juiz ou árbitro, pela força que o seu intrínseco valor lhes comete.

Este ‘direito de sábios’, pelo acatamento espontâneo e pela influência, limita o exercício do poder legislativo nacional (poder

público e função do Estado) e surge como indicador da nova ordem privada internacional, em que os elementos determinantes das escolhas do legislador nacional e o interesse da comunidade política nacional, falecem perante a fluidez e penetração dos interesses comuns dos agentes económicos da comunidade internacional.

4.2.4 Os INCOTERMS (International Commercial Terms)

A Câmara de Comércio Internacional (CCI)⁵⁸ criou um conjunto de ‘termos comerciais internacionais’, designados de ‘incoterms’, visando simplificar o comércio internacional, facilitando, através de um código alfabético de três letras – sigla -, com uma sintaxe convencional, a determinação de condições contratuais.

Através da consagração de um código de fácil utilização e grande difusão, visou a CCI permitir às partes uma simplificada forma de determinar as obrigações convencionadas em contrato comercial internacional. Regras que afirmaram as práticas mais correntes do comércio internacional, ficando as partes com a faculdade de estipular obrigações além das previstas nos termos comerciais.

Os termos estão divididos em quatro categorias.

A primeira, categoria ‘E’, de termo único (EXW – Ex Works), o seu uso significa que o vendedor coloca os bens à disposição do comprador no seu próprio estabelecimento.

A segunda, categoria ‘F’, com pluralidade de termos (FCA, FAZ e FOB), acresce que o vendedor assume realizar a entrega dos bens a um transportador indicado pelo comprador.

⁵⁸ O CCI/ICC é uma organização privada, de entes privados e auto-financiada.

A terceira, categoria 'C', com pluralidade de termos (CFR, CIF, CPT e CIP), explicita que cabe ao vendedor contratar o transporte, sem que assuma o risco de eventual perda ou avaria dos bens ou os custos adicionais devidos a eventos ocorridos após o embarque e despacho dos bens.

Finalmente, na quarta categoria, 'D', com pluralidade de termos (DAF, DES, DEQ, DDU e DDP), cabe ao vendedor assumir todos os custos e riscos para levar os bens ao destino.

Os treze 'incoterms'⁵⁹ são um auxílio muito relevante para a padronização do comércio internacional, afastando ou, pelo menos, mitigando questões de interpretação das obrigações contratualmente assumidas pelas partes (comprador - vendedor).

Os 'Incoterms' merecem uma aceitação e difusão ímpar, sendo, regra geral, adoptados nos contratos internacionais de venda de bens, excluindo as vendas de bens intangíveis.

Esta é mais uma relevante manifestação da regulamentação internacional uniforme elaborada por agentes económicos (não-governamentais), com aceitação geral e voluntária, de efeito irradiante, ou seja, capaz de se expandir, seja no âmbito material de aplicação, seja no âmbito geográfico, seja em termos quantitativos.

O que não tem sido possível realizar a nível inter ou supra estadual vem, pela dinâmica dos agentes económicos, sendo realizado e alcançado na harmonização, e mesmo na uniformização, de regras contratuais internacionais para o comércio internacional que viabiliza trocas mais rápidas, maior certeza quanto

⁵⁹ A versão actual é a referenciada como 'Incoterms 2000', vigente a partir de 1 de Janeiro de 2000, tendo sido publicados pela primeira vez em 1936 e merecido revisão em 1953, 1967, 1976, 1980 e 1990.

aos direitos e obrigações das partes e, especialmente, um critério único de interpretação das cláusulas contratuais.

4.2.5 A Resolução de conflitos comerciais internacionais

Se, aos princípios comuns e internacionais e aos termos ou fórmulas contratuais, aditarmos meios próprios de dirimir os conflitos comerciais internacionais, temos um conjunto de elementos que, em muito, reúnem os requisitos qualificativos de uma ordem jurídica, ao caso de formação privada. Entra-se pelo principal baluarte do paradigma jurídico da soberania completa e exclusiva dos Estados.

Atente-se nos meios e métodos de resolução dos conflitos internacionais para o comércio.

Deve mesmo afirmar-se, preliminarmente, que a resolução de conflitos internacionais comerciais tem seguido a via da crescente desjudicialização, por recurso aos meios alternativos de resolução de conflitos.

Questões relacionadas com a administração da justiça, através do aparelho judiciário do Estado, bem como, aspectos que têm a haver com a caracterização das partes em litígio e a dinâmica comercial, são os factores de maior relevo para entender a busca da desjudicialização, através dos meios de resolução alternativa de conflitos.

Enunciar estes meios é tarefa possível dentro de um quadro tipológico, atento que as partes no litígio sempre podem, dentro do quadro legal que regule a relação, criar (outros) mecanismos para dirimirem as diferenças que surjam.

Os meios de resolução alternativa de conflitos usualmente referenciados são a arbitragem, a mediação, a negociação, a conciliação e a avaliação.

No concreto, atento que não se está a tratar do específico tema da resolução alternativa de conflitos, dá-se a noção dos de maior relevo e enfoque no que tem maior repercussão na matéria que ora tratamos, a regulação internacional do comércio. Assim, temos por:

- arbitragem – meio através do qual um terceiro neutral avalia o diferendo e toma uma decisão que pode ser vinculativa ou não-vinculativa para as partes, conforme a vontade destas e a ‘lei’ ao abrigo da qual a arbitragem é realizada;
- mediação – meio através do qual um terceiro neutral, tenta, activamente, ajudar as partes a encontrar uma resolução aceitável para ambas. O mediador facilita a comunicação e ajuda as partes a reconhecer os interesses da outra parte e os interesses comuns. O mediador, baseado nos factos do diferendo, pode realizar uma avaliação legal ou dar uma apreciação não legal da disputa às partes;
- negociação – meio de resolução que sofreu uma recente bipartição em negociação assistida e automática. A negociação assistida, é realizada através de um processo informal, pelo recurso a um terceiro, neutro, com fins conciliatórios, onde a decisão final está integralmente nas mãos das partes que, conseqüentemente, têm de acordar na aceitação do meio, processo e tomar conjuntamente a decisão negociada. A negociação automática, usa um processo informático, especialmente destinado a resolver disputas

económicas, muitas vezes estruturada num sistema de vinculação 'cega'. Sem se conhecer o que a outra parte oferece, as partes em conflito, têm a oportunidade de alterar a sua proposta. Quando as propostas estiverem suficientemente próximas a aplicação informática que gere a negociação propõe uma solução.

Seguimos abordando os aspectos que têm levado aqueles que operam internacionalmente, na área do comércio, a preferirem, melhor a imporem, algum ou alguns meios alternativos de resolução de conflitos, em que pontua, pela importância, a arbitragem.

4.2.6 Arbitragem

A justiça da *lex mercatoria* realiza-se, fundamentalmente, através da jurisdição particular integrada pela arbitragem comercial internacional, equivalente privado e substituto para os tribunais estaduais.

Actualmente, qualquer referência ao Direito Económico importa o apelo à arbitragem.

Em termos geográficos, constata-se que a arbitragem comercial se expandiu exponencialmente nas duas últimas décadas, tal qual ocorre com o comércio internacional que se mundializa. O que implica uma diminuição da intervenção estatal, seja pelo aumento do elemento internacional nas relações comerciais constituídas, seja pela maior dificuldade na regulação mundial, de fonte interestadual, surgindo, em consequência, outras fontes de regulamentação que, pela sua natureza (privada), levam os autores a falar em desregulamentação.

A caracterização da arbitragem é simultaneamente, uma forma de identificação do meio de resolução e a sua justificação.

Atente-se que a arbitragem tem um grau de flexibilidade tal que permite às partes escolher todos os elementos do procedimento arbitral, escolher os árbitros, as regras que fundamentarão a decisão, o prazo em que a decisão deverá ser tomada, a língua a usar, antecipar os custos totais e, muito em especial, garantir a total confidencialidade da decisão.

Aditam-se a estes factores, a possibilidade de afastar o receio por conduzir um litígio numa jurisdição em que não se conhece a lei, o processo judicial e as correntes jurisprudenciais dominantes e, ao invés de um julgador indeterminado (a distribuição das acções faz-se de forma aleatória entre os juízes do tribunal em que a mesma deu entrada), pode escolher-se o(s) árbitro(s) de entre especialistas na matéria em questão.

A constituição/organização deste foro especial e privado é, usualmente, indicada como sendo a sua maior desvantagem. Mas, até este problema está simplificado, deixando-se hoje às partes a possibilidade de optar por formar um tribunal arbitral *ad hoc* ou recorrer a um tribunal institucionalizado. Ou seja, existem organizações, públicas, semi-públicas e privadas, que oferecem todos os serviços de constituição, apoio e controlo da actividade arbitral, sem diminuir ou alterar as características acima indicadas⁶⁰.

Ora, este – e bem assim os demais meios alternativos de resolução de conflitos – permite afastar ou minimizar muita da importância das questões relacionadas com a escolha da lei e do

⁶⁰ O maior exemplo de um tribunal arbitral institucionalizado e privado é o do Tribunal Internacional de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional (CCI/ICC).

foro, na medida do admissível pelos direitos nacionais conexos com a relação internacional comercial constituída.

As questões do reconhecimento pelas diferentes jurisdições nacionais das decisões arbitrais são o factor de maior relevo na ligação entre a ordem jurídica privada e a pública relevante.

Atenta a pluralidade de ordenamentos jurídicos e, conseqüente, pluralidade de regimes, conjugada com a inexistência de um ordenamento transnacional (único) para o comércio internacional, a arbitragem comercial internacional fica sob a alçada conformadora dos direitos estaduais, tomando, perante cada ordem conexas com a concreta questão em apreço, o reconhecimento e força concedidos para a resolução arbitral de conflitos.

Perante a arbitragem internacional, o papel estruturante e legitimante do Estado (de cada Estado) da função jurisdicional, permanece como a sua maior manifestação de soberania.

Pode, neste contexto, afirmar-se que os Estados continuam a manter o 'exclusivo' da competência judicial, admitindo, não obstante, que as partes convençionem vincular-se ou recorrer em primeiro a uma via extra-judicial de resolução de conflitos.

A necessidade de previsão (admissão) da arbitragem, o valor da decisão arbitral e a faculdade de recorrer judicialmente desta, são os traços essenciais, caracterizadores da diversidade dos regimes nacionais que, por esta via, mantêm a arbitragem sob controlo estadual.

No entanto, mesmo os limites legais (nacionais) têm vindo a ser contornados pelo peso específico que a auto-regulamentação (privada) profissional internacional ganhou. A convicção dos profissionais no dever de acatamento das normas produzidas pelas

suas organizações profissionais ou por organizações relevantes na área, dá valor próprio e tem poder coercivo bastante para se impor além e até contra a decisão que se encontraria pela aplicação da lei de determinado ordenamento jurídico conexo com a questão controvertida.

5. DIREITO INTERNACIONAL DO DESENVOLVIMENTO

É regularmente alegado que o Direito Internacional do Desenvolvimento representa o terceiro vector do Direito Internacional Económico.

Nesta área do direito económico as questões colocam-se essencialmente na ordem internacional pública, com especial significado no campo dos direitos e liberdades dos povos e nas obrigações de respeito e solidariedade, numa cooperação activa para aproximar as condições de vida de todos os seres humanos (individual e colectivamente considerados).

Não obstante, uma questão de carácter privado toma também importância digna de expressa menção e análise, a do investimento directo estrangeiro. A problemática pode estruturar-se em torno da perspectiva do Estado que procura atrair e angariar investimento estrangeiro, visando desenvolver a sua economia, pelo aumento da taxa de empregabilidade, pela evolução tecnológica e aumento da produção interna. Ou, ao invés, pela perspectiva do investidor que admitindo investir no estrangeiro quer garantias de que o risco da sua aplicação não sofrerá alterações significativas, face ao quadro que dispôs aquando da realização do projecto de investimento.

Estes serão os dois aspectos que abordaremos nesta secção, ou seja, na vertente pública, o relevo do desenvolvimento no direito internacional económico e, na vertente privada, a questão do risco do investimento directo estrangeiro para o investidor.

5.1 Desenvolvimento como pressuposto e fim

Um número significativo de organizações internacionais está envolvido em actividades que podem, em sentido amplo, ser tidas como respeitando ao Direito Internacional do Desenvolvimento.

Neste contexto, será relevante lembrar que o preâmbulo da Carta das Nações Unidas consagra que um dos fins da organização é o 'empregar mecanismos internacionais para promover o progresso económico e social de todos os povos'.

Numa perspectiva normativa internacional, pode afirmar-se que este objectivo do desenvolvimento económico e social de todos os povos, estará constitucionalmente vertido nas Convenções que promovem o investimento internacional e a cooperação e participação internacional entre os Estados.

No plano internacional e jurídico, atento o direito consuetudinário, a comunidade internacional não admitiu consensualmente a existência de um princípio (dever) de ajuda entre os Estados.

Esta posição deve ser reapreciada à luz das alterações do direito internacional no pós segunda guerra mundial.

Independentemente de algumas divergências terminológicas, é amplamente aceite que os Estados podem ser classificados em 'desenvolvidos', 'em desenvolvimento' e 'em vias de desenvolvimento'.

O crescente aumento do número de Estados, o rápido desenvolvimento tecnológico e os desenvolvimentos económicos, ocorrido no mundo 'dito' desenvolvido, tiveram como efeito o aumentar do afastamento no nível de vida (económico, social e cultural) entre os países desenvolvidos e os demais Estados.

A obrigação geral dos Estados, no âmbito da cooperação para o desenvolvimento económico e social internacional, foi consagrada no art. 55.º da Carta das Nações Unidas, que reza assim:

«Com o fim de criar condições de estabilidade e bem-estar, necessárias às relações pacíficas e amistosas entre as Nações, baseadas no respeito do princípio da igualdade de direitos e da autodeterminação dos povos, as Nações Unidas promoverão:

- a) A elevação dos níveis de vida, o pleno emprego e condições de progresso e desenvolvimento económico e social;
- b) A solução dos problemas internacionais económicos, sociais, de saúde e conexos, bem como a cooperação internacional, de carácter cultural e educacional;
- c) O respeito universal e efectivo dos direitos do homem e das liberdades fundamentais para todos, sem distinção de raça, sexo, língua ou religião.»

Assim, pelo menos desde 1945, pode, indubitavelmente, afirmar-se que a comunidade internacional deu ênfase ao crescimento económico, social e cultural, ou seja do desenvolvimento, dos países pobres do mundo. O mesmo será dizer que foi instituído como princípio o dever de ajuda entre os Estados membros da comunidade internacional.

O termo ‘desenvolvimento’ foi definido ao art. 1.º da Declaração sobre o Direito ao Desenvolvimento (1986) como ‘o processo que facilita a qualquer ser humano e a todos os povos o gozo do desenvolvimento económico, social, cultural e político’.

Este e outros elementos de direito internacional, legitimam o entendimento que o conceito meramente económico de

desenvolvimento adoptado em 1945, está ultrapassado, estando actualmente centrado na visão global da pessoa e na protecção ambiental. Assim, a necessidade de assegurar o desenvolvimento humano e a obrigação de assegurar a protecção ambiental (planetária) integram e devem ser consideradas como elementos inscritos no princípio do 'desenvolvimento sustentado'.

O princípio do 'desenvolvimento sustentado'⁶¹, integra quatro elementos fulcrais:

- (1) o princípio da equidade intergeracional;
- (2) o uso sustentável dos recursos naturais;
- (3) o uso equitativo dos recursos naturais; o que será dizer, que as necessidades dos outros Estados devem ser tida em conta;
- (4) o princípio da integração – designadamente a integração ambiental com os objectivos do desenvolvimento.

O princípio do desenvolvimento sustentado sai, no imediato, enfraquecido pela sua formulação aberta, mas tem merecido atenção em julgamentos internacionais recentes e, no presente, serve como indicador da necessidade de assegurar a protecção ambiental.

Paralelamente ao princípio do desenvolvimento sustentado, existe um número de princípios de relevo, encontrando alguns apoio no direito internacional, exemplarmente, refere-se o dever dos

⁶¹ Esta matéria concerne particularmente às Conferências das Nações Unidas sobre o ambiente e desenvolvimento, de Estocolmo (1972), do Rio de Janeiro (1992) e de Joanesburgo (2002), *vide* as correspondentes declarações.

Estados cooperarem e agirem como bons vizinhos, o princípio da precaução e o princípio do poluidor pagador.

Como acima exposto, a emergência de instituições internacionais, após 1945, tem vindo a promover o desenvolvimento. Destacam-se os esforços, especialmente associados, no plano conceptual às Nações Unidas e no plano da acção ao Grupo do Banco Mundial (BIRD – 1946, IFC - 1950, IDA – 1960, ICSID 1966, MIGA - 1988).

As Nações Unidas assumiram como objectivos fundamentais a manutenção da paz e a segurança internacionais, pelo desenvolvimento das relações internacionais de amizade e cooperação entre as nações, fundadas numa nova ordem económica mundial equitativa e respeitadora das soberanias nacionais. Estas afirmações, de carácter eminentemente programático e prospectivo, encontram assento na Carta das Nações Unidas e em numerosos documentos que tratam da economia internacional e de aspectos relacionados com a paz e a segurança internacionais.

É neste contexto que devemos interpretar as disposições vertidas aos artigos 57.^o e 63.^o da Carta, que nos capítulos relativos à cooperação económica e social internacionais e ao Conselho Económico e Social, cria um processo de vinculação de organizações internacionais (mediante acordos) visando coordenar e articular os objectivos das Nações Unidas e os objectivos especiais das organizações vinculadas nos campos económicos, social, cultural, educacional de saúde e conexos.

A unidade de acção e a eficácia da 'rede' criada e centrada nas Nações Unidas não obsta à manutenção da autonomia e

independência de cada uma das organizações especializadas. Mais, promove a própria articulação entre as organizações especializadas, maximizando o efeito da conjugação de perspectivas e da relativização das políticas próprias e sectoriais (v.g., financeiras e comerciais).

Na densificação da acção das Nações Unidas para o desenvolvimento deve ter-se em apreço a constituição da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (CNUCED/UNCTAD), em 1964, em que preambularmente se afirma que este órgão deve «proceder a um exame aprofundado dos problemas do comércio, designadamente da sua relação com o desenvolvimento económico, em particular no que respeita aos problemas que afectam os países em vias de desenvolvimento». Bem como o lançamento para instauração de uma nova ordem económica internacional⁶² que permitiria «eliminar o fosso crescente entre países desenvolvidos e países em vias de desenvolvimento».

Os princípios estruturantes do direito do desenvolvimento são magistralmente enunciados no preâmbulo da Carta dos Direitos e Deveres Económicos dos Estados:

- a) Realizar uma maior prosperidade em todos os países e níveis de vida mais elevados para todos os povos;
- b) Promover, por toda a comunidade internacional, o progresso económico e social de todos os países, e, em particular dos países em vias de desenvolvimento;

⁶² Pela Resolução n.º 3201 (S-VI), de 01 de Maio de 1974. Vide o programa de acção da mesma data, Resolução n.º 3202 (S-VI) e a Carta dos Direitos e Deveres Económicos dos Estados, Resolução n.º 3281 (XXIX), de 12 de Dezembro de 1974.

- c) Encorajar a cooperação nos domínios da economia, do comércio, da ciência e da tecnologia com base na vantagem mútua e em proveitos equitativos para todos os Estados empenhados na paz e desejosos de aplicar as disposições da presente Carta, qualquer que seja o seu sistema político, económico e social;
- d) Suprimir os principais obstáculos ao progresso económico dos países em vias de desenvolvimento;
- e) Acelerar o crescimento económico dos países em vias de desenvolvimento, tendo em vista combater as desigualdades económicas entre países em vias de desenvolvimento e países desenvolvidos;
- f) Proteger, conservar e valorizar o meio ambiente.

Neste contexto, não é de estranhar que o GATT/OMC consagre expressamente a relação de importância entre o comércio internacional e o desenvolvimento, atente-se na Parte IV do GATT 1947, em que, designadamente, se permite uma discriminação positiva para as partes contratantes menos desenvolvidas. Esta faculdade é reafirmada no Memorando de entendimento sobre as regras e processos que regem a resolução de litígios (art. 12, 11) e no Mecanismo de exame das políticas comerciais (alíneas C – susceptibilidade de alargar o prazo entre exames periódicos - e D – prestação de assistência técnica aos países menos desenvolvidos), desde que expressamente mencionada e fundamentada.

No entanto, o contexto jurídico fulcral para o direito do desenvolvimento, no quadro institucional, concerne ao Grupo do Banco Mundial.

Como decorre do art. 1.º do Acordo do BIRD, os seus propósitos são os de ‘assistir na reconstrução e desenvolvimento dos territórios dos membros, incluindo a reconstrução de economias destruídas ou em ruptura pela guerra, a reconversão das facilidades produtivas para as necessidades de tempo de paz e no encorajar do desenvolvimento das facilidades produtivas e recursos dos países menos desenvolvidos’.

Estes objectivos serão realizados pelo disponibilizar de capital de investimento, pela promoção do investimento privado e no-complementar do investimento privado pelo Banco (art. 1).

Objectivos que vêm, em grande medida, reiterados nos estatutos da Agência Internacional para o Desenvolvimento (IDA, art. 1.º). Por outro lado, os estatutos da IFC, MIGA e ICSID têm por especial preocupação facultar o apoio ao sector privado.

A actuação das várias instituições do Grupo do Banco Mundial está concebida para ser complementar e os respectivos estatutos constitucionais dispõem que as decisões não são tomadas com base em razões políticas (vejam-se. Art. 10 IBRD, art. V, s6 IDA, art. III s9 IFC, art. 34.º MIGA)⁶³.

O estatuto de membro do Grupo do Banco Mundial é exclusivo para Estados.

Conforme decorre da constituição estrutural cada instituição funciona através de um Conselho de Governadores, um Conselho Executivo e um Presidente, excepto no caso do ICSID, que funciona através de um Conselho Administrativo e um Presidente. As

⁶³ Estas declarações estão em manifesta consonância com a posição das Nações Unidas no que concerne aos direitos e deveres económicos dos Estados e as relativas à nova ordem económica internacional.

organizações funcionam segundo um esquema de voto relativo (ou ponderado).

As instituições têm o poder de interpretar e alterar os seus próprios documentos constitucionais.

Todas as instituições integrantes do Grupo do Banco Mundial gozam de personalidade jurídica internacional.

Os Estados têm o dever de contribuir para os respectivos fundos e, no caso do ICSID, espera-se que contribuam acima das despesas.

No que respeita às operações, a actividade do BIRD (art. I e III,s4) e da IDA concentra-se na disponibilização de empréstimos aos Estados que têm uma GNP *per capita*. Por regra, os empréstimos devem ser destinados a propósitos produtivos, reconstrutivos ou de desenvolvimento (art. 1 BIRD, art. V IDA). Este critério leva à exclusão de empréstimos para fins militares.

Os empréstimos concedidos estão sujeitos a revisões periódicas (art. III, s4(v) BIRD).

Por outro lado, o papel do IFC é o disponibilizar empréstimos a empresas privadas (art. 1.º). Os investimentos podem ser realizados por empréstimo directo ou pela subscrição de uma participação accionista. Estes investimentos estão destinados a estimular a economia local e devem ser consistentes com boas práticas ambientais (IFC, art. 1).

Estas acções são complementadas pelos esforços da MIGA, que disponibiliza garantias contra riscos 'não comerciais' (v.g.: guerra civil; expropriação; restrições cambiais pelo Estado hóspede, art. 11) para certos investimentos.

Estimulado por uma iniciativa do Banco Mundial e suportado na Convenção de Washington de 1965, o papel do ICSID é o de disponibilizar um método de resolução de diferendos entre os Estados Contratantes e os nacionais de outros Estados Contratantes. Segundo o art. 25 a jurisdição está delimitada pelos litígios resultantes das relações constituídas na sequência de uma operação de investimento internacional.

A Convenções estipula dois métodos de resolução de conflitos, a conciliação e a arbitragem. A jurisdição depende da submissão voluntária (auto-vinculação) das partes cabendo, no entanto, referir que actualmente um largo número de tratados de investimento bilateral estabelecem a submissão das partes ao ICSID. No caso da submissão válida à arbitragem, os Estados contratantes devem abster-se de a apresentar como questão diplomática. A decisão arbitral é vinculativa e não admite recurso. No entanto, ao abrigo de determinadas circunstâncias, a parte pode impulsionar a anulação da decisão, ao abrigo do art. 52, fundamentando o seu pedido na irregularidade processual, irregularidade de constituição ou exercício impróprio do poder.

Este processo tem vindo a sofrer muitas críticas, resultante do aumento do número de anulações requeridas. Não obstante, muitos casos submetidos ao ICSID estão resolvidos antes do termo da audição completa, por acordo das partes.

No que se refere à executoriedade das decisões devem ser reconhecidas e aplicadas como se de um julgamento realizado pelos tribunais do país se tratasse.

Não obstante, a Convenção não exige que os Estados declinem ou afastem, as suas próprias regras, daí poderem ocorrer

dificuldades na sua aplicação forçada (art. 55.º da Convenção de Washington)⁶⁴.

5.2 Conflitos em torno do investimento directo estrangeiro

Apesar da direito internacional do desenvolvimento se ocupar da promoção do desenvolvimento e a actividade das organizações internacionais ser a de prosseguir este objectivo, um outro aspecto com este conexo e igualmente importante é o do investimento estrangeiro.

A área do investimento estrangeiro é terreno fértil para litígios legais. Após 1945, os Estados foram internacionalmente classificados em Estados exportadores de capitais e importadores de capitais. Ora, os Estados, cujos particulares têm poder para prosseguir uma actividade transfronteiriça, sempre se preocuparam com a segurança e estabilidade dos investimentos realizados pelos seus nacionais.

Os problemas surgem quando uma empresa privada registada, sediada e com actividade no Estado A, decide investir no Estado B, e, posteriormente, vê o seu investimento prejudicado por medidas estaduais. Neste contexto, o investidor estrangeiro procura estabelecer um contrato programa com o Estado hóspede do investimento, a fim de proteger a sua posição.

Independentemente, das cautelas tomadas, o investidor estrangeiro pode vir a discordar e entender ter sido prejudicado pelas acções do governo Estado B. Este é o fulcro das questões em

⁶⁴ Questões suscitadas por este ponto relacionam-se com a constitucionalidade interna da decisão arbitral que tendo de ser reconhecida pelos Tribunais nacionais, não pode violar o direito constitucional do Estado. A esta dificuldade de ordem jurídica acresce o facto de uma das partes ser um privado e o seu Estado nacional não ser parte na regulação do litígio.

torno do investimento estrangeiro que opõem um investidor particular e um Estado que recebe o investimento estrangeiro.

É um princípio consensualmente aceite no direito internacional que aceitar ou não aceitar investimento estrangeiro é uma questão interna de cada Estado⁶⁵. Contudo, quando aceite o investimento estrangeiro, o direito internacional público estabelece um certo número de regras de comportamento do Estado perante o investidor estrangeiro⁶⁶.

Em muitos casos, padrões mínimos são estabelecidos nos acordos de investimento bilateral, incluindo a estipulação de arbitragem sob os auspícios da ICSID.

O maior receio dos investidores estrangeiros é o dos seus bens e interesses poderem ser expropriados pelo Estado hóspede.

O termo 'expropriação' é usado neste campo com um sentido amplo, cobrindo a generalidade das situações de apropriação dos bens (de qualquer natureza) que o investidor estrangeiro tinha na sua esfera patrimonial a qualquer título (propriedade, arrendamento, concessão)⁶⁷. A concepção ampla procura responder protectivamente à possibilidade de o Estado receptor do investimento rumar acção que, pela exclusão qualificativa, ilude o quadro legal ou convencional aplicável e deixa o investidor estrangeiro desprotegido. Assim, entende-se que o termo

⁶⁵ Esta é a posição tomada pelo Banco Mundial, nas suas Linhas de orientação no tratamento do investimento directo estrangeiro, 1992, Linhas de Orientação II.

⁶⁶ Designadamente, transparência, responsabilidade e tratamento igual. Conforme o Banco Mundial, nas suas linhas de orientação no tratamento do investimento directo estrangeiro, 1992, Linhas de Orientação III.

⁶⁷ Segundo M. Sornarajah, *The International Law on Foreign Investment*, 1994, o termo 'expropriação' engloba: (a) venda forçada de propriedade; (b) venda forçada de acções; (c) transferência de interesses estrangeiros para interesses locais; (d) aplicação de gestão controlada; (e) ocupação da propriedade; (f) falha na protecção quando há interferência com o investimento estrangeiro; (g) decisões de licenciamento; (h) impostos excessivos; (i) expulsão do investidor estrangeiro em violação do direito internacional; (j) actos de assédio, tais como congelamento de contas bancárias.

‘expropriação’ é um termo geral que engloba conceitos distintos tais como requisição, nacionalização, aquisição compulsória e confisco.

Os decretos de expropriação levantam problemas no âmbito do direito internacional privado, como sendo o do seu devido reconhecimento e aplicação, perante e por, Tribunais de outros Estados, sem esquecer que devem ser tidos como contrários aos princípios integrantes do direito internacional público.

O direito internacional tem tradicionalmente estabelecido uma distinção entre expropriação legal e expropriação ilegal⁶⁸. A expropriação legal engloba actos tomados na prossecução de um fim de interesse público que não seja discriminatório na natureza.

A determinação do conteúdo da expressão ‘acto de interesse público’, pode também trazer algumas dificuldades de preenchimento e alguns litígios entre Estados e investidores estrangeiros. Contudo, tal qual o termo ‘expropriação’, também esta expressão deve ser interpretada de forma abrangente, atento o princípio de direito internacional que comete na liberdade dos Estados a escolha do seu sistema económico e social.

Em princípio uma expropriação legal confere o título a uma compensação, no entanto, há um amplo campo de argumentação no que seja a forma de determinação da medida da compensação. Contrariamente, uma expropriação ilegal implica uma obrigação de reparação de todos os danos resultantes.

No que se refere à expropriação legal, a ênfase tem sido colocada na obrigação de ‘pronta, adequada e efectivamente

⁶⁸ As Orientações relativas ao tratamento do investimento directo estrangeiro do Banco Mundial, de 1992, dispõem que a expropriação legal está subordinada aos seguintes requisitos: (1) para fim de interesse público; (2) não ser discriminatória; (3) ser paga compensação adequada. Não deixa de se referir que a distinção entre expropriação legal e ilegal é difícil atento que deve ser apreciada segundo o quadro que o Estado expropriante tomar como relevante para a sua opção político-económica.

compensar'. Este princípio tem como primeira enunciação a carta enviada por Cordell Hull ao Governo Mexicano, em 22 de Agosto de 1938, que é, algumas vezes, referida como a 'fórmula Hull'. Esta fórmula, ganhou o favor dos Estados ditos 'exportadores de capitais' e dos tribunais internacionais, sendo usada com frequência em acordos bilaterais de investimento.

Contudo, nas duas últimas décadas o ênfase tem vindo a ser colocado no direito à apropriada compensação, que habilita um Tribunal a considerar todos as provas relevantes, havendo uma grande predisposição para examinar o contexto envolvente.

Enquanto que os danos emergentes são susceptíveis de fácil avaliação e negociação, a avaliação das perdas futuras, apresenta grandes dificuldades. No que se refere aos bens materiais, a regra parece ser a da compensação ser concedida por referência ao justo valor de mercado, mas no que se refere aos prejuízos sobre lucros futuros, a demonstração é difícil e, em qualquer caso, a soma alcançada deve ser reduzida com fundamento no seu carácter probabilístico (incerteza).

No caso da expropriação ilegal a restituição integral é o ponto de partida para a avaliação.

Na prática muitos diferendos são resolvidos por negociação diplomática, segundo os termos do acordo bilateral de investimento e pelo pagamento de uma soma única do Estado A ao Estado B. Será então dever do Estado B distribuir a soma aos cidadãos com legítimo direito de queixa.

Práticas uniformes têm sido alcançadas através dos acordos bilaterais de investimento entre os Estados exportadores e importadores de capitais. Por regra, estes acordos após as

disposições específicas do seu objecto próprio, abordam as questões relativas à admissão do investimento, aos padrões de tratamento e aos métodos de resolução de disputas.

Estes acordos podem incluir o tratamento da questão da superveniência de nova lei no Estado hóspede do investimento. Uma das causas de principal preocupação dos investidores estrangeiros é o da novação legislativa que pode actuar em seu prejuízo. Neste ponto, alguns investidores estrangeiros, procuram estabelecer um acordo com o Estado do local do investimento, estipulando uma cláusula de estabilidade por uma cláusula de escolha da lei aplicável a favor do direito internacional, ou através da referência à arbitragem internacional. O âmbito da cláusula de estabilidade é o de fornecer garantia de que a alteração legislativa do Estado receptor do investimento não afectará negativamente o investidor estrangeiro.

Estes acordos não estão isentos de dificuldades.

Em primeiro, um acordo entre um Estado e um privado (investidor) estrangeiro, não é qualificável como acordo internacional. Em segundo, a cláusula de estabilidade procura congelar o quadro legislativo do receptor do investimento e contraria o princípio da soberania legislativa dos Estados e será, potencialmente, inconstitucional na esfera interna. Em terceiro, a cláusula de estabilidade está em desconformidade com o princípio da soberania permanente sobre os recursos naturais.

Apesar de muitos contratos entre um Estado e um investidor estrangeiro tenderem a ser regulados pelo direito interno do (Estado) local do investimento, tem vindo a ser promovida a internacionalização dos contratos pela inclusão de cláusulas de

estabilidade, de escolha de lei e de recurso à arbitragem internacional.

Conquanto se aceite a legalidade das cláusulas de estabilidade, surgem algumas dificuldades no caso de incumprimento Estadual, servindo estas cláusulas, especialmente, como fundamento de uma compensação, ao invés de suportarem uma base para a execução coerciva, tendencialmente impossibilitada pela necessidade de recorrer à execução das sanções através do poder jurisdicional e do direito vigente do Estado receptor do investimento. —

A liberdade de escolha do sistema económico, político, social e cultural, sem ingerência nem pressão ou ameaça externa de qualquer espécie – conforme consagrado no art. 1.º do cap. II, da Carta dos Direitos e Deveres Económicos dos Estados -, bem como a soberania plena e permanente sobre todas as riquezas e recursos naturais – n.º 1, art. 2, *idem* -, limitam o efeito da nacionalização e da expropriação dos bens de estrangeiros ao mero direito de indemnização – al. c), n.º 1, art. 2.º, *ibidem*.

Ao que acresce que a indemnização será calculada segundo o direito interno do Estado, atendendo às circunstâncias tidas por pertinentes, o que, pode afirmar-se, não traz segurança ao investimento estrangeiro.

6. CONCLUSÃO

A globalização da economia é um facto, actual e indiscutível, que tende para o reforço qualitativo e quantitativo, o paradigma da economia nacional, independente e soberana é um conceito histórico.

Os efeitos da globalização que agora merecem relevo são:

- A influência das teses económicas na ordem jurídica interna estadual;
- O enfraquecimento do poder estadual, muito além da mera erosão dos poderes económicos estaduais;
- A concorrência (internacional) como factor determinante dos princípios da política interna e externa das nações.

Assim, pode dizer-se que a **globalização da economia** têm por corolário o imperativo da constituição de um direito económico internacional que responda ao desafio da harmonização mundial do regime jurídico constituinte (fundamental) para as relações económicas internacionais.

Este imperativo resulta da necessidade de conciliar o sistema capitalista de mercado, com o seu característico objectivo principal (o escopo lucrativo), com a realização plena da pessoa e da comunidade humana, assente no equilíbrio, na paz e na segurança.

A intervenção do direito faz-se pela constituição e formação de um novo ramo de direito, o Direito Internacional Económico.

O Direito Internacional Económico, deve ser tomado como um sub-sistema normativo, autónomo, que visa reger a actividade económica, sob os princípios da liberdade e lealdade, garantidos pela limitação dos poderes públicos e privados, através da

organização da economia global, visando o desenvolvimento da humanidade e a criação de bem-estar geral.

Os princípios da liberdade de concentração capitalista e de acesso à actividade e aos sectores da economia, numa base de boa-fé e lealdade concorrente e regulamentar, visam:

- o afastar das limitações, condicionamentos e obstáculos à actividade económica transfronteiriça:
 - seja no plano da estabilidade cambial e aduaneira;
 - seja no plano da liberalização da troca de bens e serviços; –
 - seja no financiamento e na garantia do investimento;
 - seja no equilíbrio das economias nacionais, contribuindo, por essa via, para a promoção e manutenção de um alto nível de emprego;
- promover a expansão e o crescimento equilibrado do comércio internacional;
 - seja no tratamento paritário de todos os agentes económicos, nacionais ou não;
 - mais, surge uma nova exigência de tratamento dos privados e públicos de força harmónica pelos poderes públicos;
- o prevenir e punir, civil e criminalmente, acções típicas lesivas das economias internacional e nacionais.

Estas vertentes não evidenciam unidade, nem demonstram aptidão para a integração jurídica e económica.

Razão pela qual, só o reforço real, a preocupação constante e a necessidade da comunidade internacional efectivamente apelar à terceira vertente do objecto do direito económico o justifica: o direito do desenvolvimento.

O escopo do desenvolvimento coloca-se como aferidor da actividade económica lícita, por não seguir o pressuposto que a vantagem para uma parte será obtida em detrimento de outra.

O desenvolvimento serve ainda a afirmação de que o bem comum é compatível com a produção e concentração da riqueza num contexto de mercado.

Complementado, pelo bem comum, visto à escala global, enquanto elemento que recusa os espaços económicos livres de direito e os regimes de imunidade e impunidade prejudiciais do-equilíbrio económico global.

Assim, o direito internacional económico, como direito comum, não significa direito único.

A interdisciplinaridade substancial, os regimes especiais, considerantes das diferenças culturais e religiosas e de outros valores de humanidade, estruturantes de determinada sociedade, têm de ser preservados e os regimes transitórios e de excepção para os países em vias e menos desenvolvidos têm de ter consagração jurídica.

As Nações Unidas, a OMC/GATT, o FMI e o Banco Mundial, desde a sua constituição que enquadram o económico e o social, assumem o desenvolvimento numa perspectiva além da estritamente económica. No entanto, é nas últimas duas décadas que esta perspectiva ganha relevo e sai reforçada pela força da opinião pública mundial, influenciando – ainda que timidamente – a actuação das grandes organizações universais.

Pode, conseqüentemente, ser observado que os esforços das Nações Unidas e das suas agências especializadas, desde 1945, para fazer crescer o nível de vida dos países pobres, vem levando à

emergência de um corpo distinto de normas de direito económico internacional.

O desenvolvimento sustentado, coloca ênfase no direito ao desenvolvimento dos países do terceiro mundo, considera a interacção entre as políticas comerciais e do meio ambiente, o desenvolvimento das tecnologias compatíveis com a preservação do ambiente e a promoção e implementação das decisões que venham a ser tomadas nas Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento.

Assim a política da comunidade internacional para o desenvolvimento parte de quatro pressupostos: o princípio da equidade intergeracional; do uso sustentável dos recursos naturais; do uso equitativo dos recursos naturais; e o princípio da integração, designadamente a integração ambiental com os objectivos do desenvolvimento.

Está lançada uma “nova parceria internacional para o desenvolvimento”, com ênfase na maior participação na economia mundial dos países em vias de desenvolvimento e dos países em processo de transição para economias de mercado;

Assume-se a interdependência global, passando prestar-se atenção aos efeitos das políticas macroeconómicas, à evolução dos sistemas comercial, monetário e financeiros internacionais e às consequências da formação de espaços económicos alargados e de processos de integração regional;

Assim, o escopo do Direito Internacional Económico pode ser referenciado enquanto reconhecimento de determinadas situações jurídicas internacionais que apelam à construção e consolidação de

um conjunto de princípios jurídicos estruturantes. Estes decorrem do reconhecer que:

1. pelo reforço dos movimentos de desregulação da economia, surgem organizações públicas independentes e organizações privadas (económicas e não económicas, de fins lucrativos e de fins desinteressados) que, devido à sua dimensão interna e ligações internacionais se postam como um verdadeiro poder concorrente ao dos Estados;
2. a melhor organização das administrações das empresas multinacionais, face à carência de organizações intergovernamentais eficazes, reforça o poder dos grandes agentes económicos privados;
3. A dificuldade de maior que agora se apresenta, é a de combinar a promoção do crescimento económico nos Estados pobres com as preocupações ambientais. Neste contexto, o futuro do direito internacional económico está inextricavelmente ligado aos requisitos do direito internacional do ambiente; a necessidade de equilíbrio entre estes dois ramos do direito internacional é já evidente no conceito emergente de 'desenvolvimento sustentado';
4. A concorrência internacional deve ser protegida por um direito internacional da concorrência, visando garantir, com eficácia e eficiência, o bom funcionamento do mercado através de uma concorrência leal.

5. Os movimentos de concentração capitalista, resultam e são elemento indissociável da globalização e do sistema económico de mercado. Estes movimentos são lícitos e assentam no princípio e exercício da liberdade económica, com limites decorrentes dos princípios do equilíbrio e das regras de defesa das autonomias económicas estaduais ou regionais.

6. A regulação do comércio internacional tem vindo a escapar ao paradigma da relação jurídica integrante de um elemento internacional regulada pelas normas de conflitos dos ordenamentos conexos com a questão, para uma regulação própria, internacional, uniformizante e aplicável (tendencialmente) à generalidade das relações comerciais internacionais;

7. A valorização das fontes legislativas informais. Noutra ângulo, o declínio internacional do poder legislativo exclusivo dos Estados, assente no princípio da soberania absoluta e exclusiva, na sua veste interna e externa, cede terreno à formulação de usos e práticas profissionais, códigos de conduta, uniformização de procedimentos e cláusulas contratuais, bem como à escolha de meios alternativos de resolução de conflitos (a desjudicialização).

8. Os Estados surgem como parceiros em contratos internacionais com privados (designadamente, contratos de investimento) e delegam o poder de regular sectores ou actividades a instituições (públicas ou privadas) ou a órgãos independentes.

9. A ordem pública internacional concorre com uma nova ordem privada internacional, no plano da regulação da economia global.

Consequentemente, o direito internacional económico vê a sua consolidação crescente resultar de uma postura conjugante das vertentes internacionais - melhor mundiais – do monetarismo, do comércio e do desenvolvimento, rejeitando a tradicional postura de análise compartimentada, acrescida do relegar de alguns aspectos – para as ciências política e económica, recusando a unidade compreensiva que ora se assume, resultando do erigir, como princípio estruturante, a satisfação da necessidade comum da humanidade na obtenção da paz, da segurança e, em especial, desenvolvimento digno de todos os povos.

O conjunto de princípios e regras de direito que visem a prossecução deste interesse comum da humanidade consubstanciará o escopo normativo do Direito Internacional Económico que, num mundo de liberdade concedida ou alcançada pelos diversos agentes internacionais do poder – designadamente, político, económico, religioso -, subverte a tradicional relação de supremacia ‘absoluta’ do poder das nações e coloca em crise o conceito de soberania política.

Criar um conjunto de normas que regulem os aspectos económicos das relações internacionais, criando um sistema de regulação (jurídica) que acompanhe a criação do mercado mundial sem colocar em crise a existência, unidade e independência das unidades políticas constituídas é o objecto deste direito.

I. BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA GERAL

Livros e Monografias Brasileiras e Portuguesas

Ana Cristina P. PEREIRA, **Direito Institucional e Material do MERCOSUL**, Editora Lumen Juris, Rio de Janeiro, 2001.

André G. PEREIRA, Fausto QUADROS, **Manual de Direito Internacional Público**, Almedina, Coimbra, reimpressão, 3.ª edição, 2002.

Andreas LOWENFELD, **International Economic Law**, Oxford Univ. Press, Oxford, 2002.

António P. MONTEIRO, **Estudos de Direito do Consumidor**, Centro de Direito do Consumo, N.º 3 – 2001.

Banco Mundial - Autores Vários, **Globalização, Crescimento e Pobreza**, Editora Futura, São Paulo, 2003

Eduardo R. MEDEIROS, **Economia Internacional**, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 5.ª edição (Revista e Actualizada), Lisboa, 1996.

Esther BARBÉ, **Relaciones Internacionales**, Editorial Tecnos, S.A., 1995.

Fausto QUADROS, **A Protecção da Propriedade Privada pelo Direito Internacional Público**, Almedina, Coimbra, 1998.

Francis FUKUYAMA, **O Fim da História e o Último Homem**, Gradiva – Publicações, Ld.ª, 2.ª edição, 1999.

Kenneth N. WALTZ, **Teoria das Relações Internacionais**, Colecção Trajectos, Gradiva – Publicações, Ld.ª, 1.ª edição, 2002.

João M. CAMPOS, **Manual de Direito Comunitário**, Fundação Calouste Gulbenkian, 2.ª edição, Lisboa, 2001.

João M. CAMPOS, Manuel PORTO, António J. FERNANDES, Eduardo R. MEDEIROS, Manuel A. RIBEIRO, Maria L. DUARTE, **Organizações Internacionais**, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, 1999.

Jorge MIRANDA, **Curso de Direito Internacional Público**, 1.ª edição, Principia, Publicações Universitárias e Científicas, Cascais, 2002.

José Gabriel ASSIS DE ALMNEIDA, **MERCOSUL, Manual de Direito da Integração**, Lumen Juris, Rio de Janeiro, 2001

Joseph STIGLITZ, **Globalização, A Grande Desilusão**, Terramar, Lisboa, 2003.

Joseph S. NYE, Jr., **Compreender os Conflitos Internacionais**, Coleção Trajectos, Gradiva – Publicações, Ld.ª, 1.ª edição, 2002.

Luís M. SANTOS, Luís MORAIS, Fernando P. Ricardo, **Textos de Relações Económicas Internacionais**, Associação Académica da Faculdade de Direito de Lisboa, Lisboa, 1999/2000.

Paula ESCARAMEIA, **Colectânea de Leis de Direito Internacional**, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2.ª edição, Lisboa, 1998.

Vários, **Filosofia do Direito e Direito Económico, Que Diálogo?**, Coleção Direito e Direitos do Homem/16, Editions Frison-Roche, 1999.

Vários, **Temas de Integração - Portugal, o Brasil e a Globalização**, Almedina, Coimbra, 2.º Semestre de 2000; 1.º Semestre de 2001, n.ºs 10 e 11.

Vários, **Temas de Integração – A Globalização, a OMC e o Millenium Round**, Almedina, Coimbra, 2.º Semestre de 2002, n.º 14.

ÍNDICE

1.	INTRODUÇÃO	1
1.1	A Revolução Soviética	3
1.2	A Segunda Guerra Mundial	4
1.3	A Guerra Fria	5
1.4	A queda do Muro de Berlim	7
1.5	O domínio do sistema capitalista de mercado	7
1.6	A Globalização da Economia	9
1.7	Estádio da Globalização	10
1.8	Efeitos da Globalização	13
1.9	O papel do Direito (económico) neste contexto	13
2.	CONCEPTUALIZAÇÃO DO DIREITO INTERNACIONAL ECONÓMICO	16
2.1	Considerações gerais	16
2.2	Noção de Direito Internacional Económico	17
2.3	Objecto do Direito Internacional Económico	25
2.4	Autonomia do Direito Internacional Económico	31
2.5	Natureza do Direito Internacional Económico	33
3.	DIREITO INTERNACIONAL MONETÁRIO	37
	Remissão	48
4.	DIREITO INTERNACIONAL COMERCIAL	49
4.1	Direito Internacional Comercial de formação pública	49
4.1.2	Da Execução: Resolução de Litígios e Reforma	56
4.1.2.1	Resolução de Litígios	57
4.1.2.2	Mecanismo de Exame	60
4.2	Direito Internacional Comercial de formação privada	61
4.2.1	Ordem Privada Económica	62
4.2.2	A ordem jurídica não estatal	64
4.2.3	Os Princípios UNIDROIT	67
4.2.4	Os INCOTERMS	69
4.2.5	A Resolução de Conflitos Comerciais Internacionais	71
4.2.6	Arbitragem	73
5.	DIREITO INTERNACIONAL DO DESENVOLVIMENTO	77
5.1	Desenvolvimento como pressuposto e fim	78
5.2	Conflitos em torno do Investimento Directo Estrangeiro	87
6.	CONCLUSÃO	93
	BIBLIOGRAFIA	100
	Índice	102