

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CURITIBA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS DE CURITIBA
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

MARCOS VINICIUS MATTKE

**O “ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO” E A
CONSTRUÇÃO DA HEGEMONIA POLÍTICO-ECONÔMICA DOS ESTADOS
UNIDOS DA AMÉRICA APÓS A II GUERRA MUNDIAL (1947-1994)**

**CURITIBA
2010**

MARCOS VINICIUS MATTKE

**O “ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO” E A
CONSTRUÇÃO DA HEGEMONIA POLÍTICO-ECONÔMICA DOS ESTADOS
UNIDOS DA AMÉRICA APÓS A II GUERRA MUNDIAL (1947-1994)**

**Monografia apresentada como requisito
parcial à obtenção do grau de Bacharel em
Relações Internacionais do Centro
Universitário Curitiba.**

**Orientador: Prof. Dr. Carlos-Magno Esteves
Vasconcellos.**

**CURITIBA
2010**

MARCOS VINICIUS MATTKE

**O “ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO” E A
CONSTRUÇÃO DA HEGEMONIA POLÍTICO-ECONÔMICA DOS ESTADOS
UNIDOS DA AMÉRICA APÓS A II GUERRA MUNDIAL (1947-1994)**

**Monografia aprovada como requisito parcial para a obtenção do grau de
Bacharel em Relações Internacionais do Centro Universitário Curitiba, pela Banca
Examinadora formada pelos professores:**

Orientador: _____
Prof. Dr. Carlos-Magno Esteves Vasconcellos

Professor Examinador 1

Professor Examinador 2

**CURITIBA
29 DE NOVEMBRO DE 2010**

*Ad majorem Dei gloriam,
Ad patres meos, Jorge et Joceli,
Ad sororem meam Lis omnesque amicos meos,
Et ad omnes professores et superiores meos,
Hoc opus dedico.*

*Diligite justitiam, qui judicatis terram.
Sentite de Domino in bonitate,
et in simplicitate cordis quærite illum:
quoniam invenitur ab his qui non tentant illum,
apparet autem eis qui fidem habent in illum.
Perversæ enim cogitationes separant a Deo;
probata autem virtus corripit insipientes.
Liber Sapientiæ. I, 1-3.*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	01
1. A CONSTRUÇÃO DA HEGEMONIA POLÍTICO-ECONÔMICA DOS EUA NO CAPITALISMO INTERNACIONAL APÓS A II GRANDE GUERRA.....	03
1.1. O contexto político-econômico internacional após a II Guerra Mundial.....	03
1.1.1. A Europa e o Japão.....	04
1.1.2. Os EUA.....	07
1.2. Conferência de Bretton Woods (1944).....	10
1.3. Conferências de Yalta e Potsdam (1945).....	15
1.4. O Plano Marshall (1947).....	18
1.5. O GATT (1947).....	24
2. O GATT E SEU PAPEL NO CAPITALISMO INTERNACIONAL.....	28
2.1. Características e objetivos gerais do GATT.....	28
2.2. As rodadas multilaterais de negociação no âmbito do GATT.....	36
2.3. O Sistema de Solução de Controvérsias do GATT.....	46
3. O GATT COMO INSTRUMENTO DA CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO DA HEGEMONIA POLÍTICO-ECONÔMICA DOS ESTADOS UNIDOS NO CAPITALISMO INTERNACIONAL.....	51
CONCLUSÃO.....	62
REFERÊNCIAS.....	65

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Balanço de Pagamentos dos Estados Unidos, em períodos, no período 1920-1945, em bilhões de dólares de 1967.....	55
Tabela 02 – Posição do Balanço de Pagamentos dos Estados Unidos, por ano, no período 1946-1961, em milhões de dólares de 1967.....	56
Tabela 03 – Produto Nacional Bruto (PNB) dos Estados Unidos, no período 1947-1965, em bilhões de dólares americanos de 1968.....	56

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Produção de armamentos das potências no período 1940-1943, em bilhões de dólares americanos de 1944.....	08
Quadro 02 – Produção de aviões das potências (1939-1945) em unidades.....	09
Quadro 03 – Índice temático do GATT.....	35
Quadro 04 – Rodadas no âmbito do GATT.....	45
Quadro 05 – Investimento no exterior dos principais países exportadores de capital, em porcentagem do total, nos anos 1914, 1930 e 1960.....	58

LISTA DE GRÁFICOS

Gráficos 01 e 02 – Exportações e importações estadunidenses no período 1920-1960, em dólares americanos de 1967.....	54
---	----

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo mostrar o papel desempenhado pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) na consolidação da hegemonia político-econômica internacional dos Estados Unidos (EUA) após a II Guerra Mundial. Procura-se inicialmente apresentar um panorama geral das condições que permitiram aos EUA alcançar a posição privilegiada de potência hegemônica no capitalismo internacional: o declínio econômico dos seus principais rivais mundiais e os arranjos políticos e institucionais internacionais para o soerguimento sob a liderança estadunidense. Em seguida, aborda-se o arranjo político-institucional que constitui o objeto principal deste trabalho, o GATT. Aqui, a intenção é explicitar os princípios e objetivos, bem como o *modus operandi* daquele que se tornou o mais importante fórum de negociações sobre o comércio internacional. Finalmente, o trabalho mostra como os Estados Unidos utilizaram o Acordo como instrumento de construção e manutenção de sua hegemonia político-econômica.

Palavras-chave: GATT; comércio internacional; economia dos Estados Unidos; comércio internacional dos Estados Unidos; hegemonia dos Estados Unidos.

ABSTRACT

This Work aims to show the role played by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in the consolidation of the United States (USA) international political economic hegemony after the World War II. Firstly, it intends to present a general view of the conditions that allowed the USA to reach the privileged position of hegemonic power in the international capitalism: the economic decline of its main world rivals and the political arrangements and international institutions to the uplift under American leadership. It's then presented the political economic arrangement that is the main object of this Work, which is the GATT. Here, the intention is to explain the principles and objectives, as well as the *modus operandi* of what became the most important forum of international trade negotiations. Finally, this Work shows how the USA used the Agreement as a tool of construction and maintenance of its economical and political hegemony.

Key-words: GATT; international trade; USA economy; USA international trade; USA hegemony.

INTRODUÇÃO

Durante a II Guerra Mundial, os Estados Unidos, ao contrário dos países europeus, não sofreram danos materiais, devido ao fato de as batalhas não terem ocorrido em seu território. Portanto, com uma alta produção industrial, fomentada pelo esforço de guerra, passou esse país a ser o principal exportador para os países Europeus durante e após os conflitos, uma vez que a estrutura industrial destes havia sido arrasada. *Ipsa facto*, sem concorrentes, os estadunidenses se encontravam em uma posição muito favorável e invejável, e, a partir desse momento, foram colocados na cátedra de potência hegemônica internacional.

Após o término dos conflitos, a criação de uma nova ordem político-econômica internacional foi considerada necessária pelos Estados Unidos, tanto para manter o capitalismo internacional, como para manter seu *status* hegemônico. Com isso, os Estados Unidos promoveram e lideraram a criação de mecanismos políticos e institucionais que implantassem essa nova ordem. Assim, a base política desta *novus ordo saeculorum* foi estabelecida no ano de 1945, com a criação da Organização das Nações Unidas (ONU). Antes, no ano de 1944, foi realizada a Conferência de Bretton Woods, que estabeleceu a nova organização econômica internacional, instituindo o chamado Sistema de Bretton Woods, que viria a regular o sistema econômico capitalista mundial, com a regulamentação das relações comerciais e financeiras entre os Estados. Tinha, pois, esse sistema como fundamentos: o sistema monetário ouro-dólar, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento – ou Banco Mundial – (BIRD). A organização comercial, por sua vez, foi estabelecida pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*), que, através de princípios e regras, estabeleceu o novo sistema multilateral de comércio.

O GATT, ao longo de sua existência, desenvolveu oito rodadas comerciais, que visaram, principalmente, a redução de tarifas por meio da negociação multilateral internacional para o livre comércio. Foram elas: Genebra, Annecy, Torkay, Genebra, Dillon, Kennedy, Tóquio e, finalmente, a Rodada Uruguai, a qual criou a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Na condição de baluarte do livre-comércio internacional, o GATT desempenhou papel decisivo na construção da hegemonia político-econômica dos Estados Unidos. Nesse sentido, no estudo de como os EUA foram influenciados pelo Acordo Geral, é necessário entender o desenvolvimento econômico desse país a partir do comércio internacional e, principalmente,

como foi beneficiado por ele, para a conquista da sua hegemonia político-econômica internacional.

Por isso, por meio da pesquisa bibliográfica e da análise de dados e estatísticas, abordar-se-á, primeiramente, a construção da hegemonia político-econômica dos Estados Unidos no capitalismo internacional após a II Guerra Mundial, discorrendo acerca dos institutos que foram criados e utilizados para consolidá-la, entre os quais está o GATT, objeto principal deste trabalho. A seguir, procurar-se-á entender o funcionamento e o papel exercido pelo GATT no capitalismo internacional, analisando-se os princípios e objetivos fulcrais do Acordo, suas principais regras e seu Sistema de Solução de Controvérsias. Por fim, analisar-se-á como o GATT foi utilizado pelos Estados Unidos para a construção e manutenção de sua hegemonia político-econômica, discorrendo acerca de seu crescimento econômico, de suas relações comerciais, dos seus desrespeitos às regras do Acordo e do seu comportamento ante os processos do Sistema de Solução de Controvérsias do GATT.

Desta forma, poder-se-á, ao fim do presente trabalho: verificar como se deu a conquista da hegemonia político-econômica estadunidense no período posterior à II Grande Guerra; entender o *modus operandi* do GATT e qual foi seu papel no capitalismo internacional; e concluir de que forma o GATT foi, desde sua negociação e criação, um instrumento para a conquista da hegemonia política e econômica pelos Estados Unidos na economia capitalista internacional.

1. A CONSTRUÇÃO DA HEGEMONIA POLÍTICO-ECONÔMICA DOS EUA NO CAPITALISMO INTERNACIONAL APÓS A II GRANDE GUERRA.

Ao término da II Grande Guerra, o mundo deparou-se com um novo contexto geopolítico e econômico internacional: as antigas potências hegemônicas, Japão e Estados europeus, estavam arrasadas, enquanto os Estados Unidos estavam em uma situação extremamente favorável, tendo sido intocado pelos conflitos e possuindo uma indústria superaquecida pelo esforço de guerra. Para neste estado se manterem, assim como para salvar o capitalismo internacional, viram a necessidade de constituir uma nova ordem político-econômica internacional: daí, então, surgiram a Conferência de Bretton Woods, no ano de 1944, que criou o Banco Mundial (BIRD), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a natimorta Organização Internacional do Comércio (OIC); os acordos de Yalta e Potsdam, assinados em 1945; o Plano Marshall, lançado em 1947; e o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT), que também se deu no ano de 1947. Estruturas estas que, como se verá, auxiliaram aos Estados Unidos na construção da *novus ordo saeculorum* internacional pós-guerra, por meio da qual construíram eles sua hegemonia político-econômica.

1.1. O contexto político-econômico internacional após a II Guerra Mundial

A II Guerra Mundial se constituiu num conflito bélico envolvendo os países do Eixo (Alemanha, Itália e Japão) e os Aliados (EUA, Inglaterra e União Soviética). A guerra começou com a invasão alemã do Estado polonês, em 1º de setembro de 1939 e terminou em 07 de maio de 1945 na Europa, com a rendição alemã e em 09 de agosto do mesmo ano no Pacífico, com a rendição do Japão (PERRY, 2002).

A II Guerra Mundial acabou por ser o mais destrutivo conflito de todos os tempos, com aproximadamente 50 milhões de mortos (PERRY, 2002, p. 625). Ainda de acordo com Perry (2002, p. 626), ao fim da guerra:

A União Soviética anexou às terras bálticas da Letônia, Lituânia e Estônia, deportando pela força muitos dos habitantes para a Rússia central. A maior parte da Prússia oriental foi ocupada pela Polônia, e a Rússia anexou a parte leste. Milhões de alemães fugiram, ou foram expulsos, da Prússia, de regiões da Tchecoslováquia, Romênia, Iugoslávia e Hungria, onde seus ancestrais haviam

vivido durante séculos. Os custos materiais foram espantosos. Por toda parte, cidades estavam em ruínas; pontes, sistemas ferroviários, vias fluviais e portos destruídos; terras agrícolas devastadas, gado morto e minas de carvão desabadas. Pessoas sem lar e famintas vagavam pelas ruas e estradas.

Ao mesmo tempo, no entanto, que, após a guerra, a Europa (assim como o Japão) encontrava-se arrasada, os EUA saíram em uma situação extremamente favorável, como relata Purdy (*in* KARNAL *et al.*, 2007, ps. 226 a 227):

Os Estados Unidos saíram da Segunda Guerra Mundial como a mais poderosa nação da terra. Suas forças armadas ocuparam o Japão e uma grande parte da Europa Ocidental. Além disso, muitas bases militares estabelecidas em países aliados durante a guerra ficaram intactas. Economicamente, os Estados Unidos detinham a maioria do capital de investimento, produção industrial e exportações no mundo, controlando até dois terços do comércio mundial, enquanto, grandes partes da Europa e Ásia estavam devastadas.

Têm-se, pois, *lato sensu*, ao fim dos conflitos, os Estados Unidos intactos e privilegiados economicamente contrastando com uma Eurásia devastada.

1.1.1. A Europa e o Japão

Como foi supra-afirmado, a II Guerra mundial foi especialmente devastadora para os países da Europa e da Ásia, os quais constituíam a zona de guerra. De acordo com Rezende (2007, p. 230), os custos financeiros do conflito ultrapassaram muito os da I Guerra Mundial (1914-1918)¹, atingindo o valor de £413,25 bilhões no que tange às despesas governamentais, as perdas de produção, o valor capitalizado da vida humana, as perdas de bens imóveis e as perdas de bens em navios e cargas embarcadas.

De forma geral, segundo Magnoli (2006, p. 93), o estado europeu, no pós-guerra era próximo à ruína econômica: “o núcleo da crise encontrava-se na carência absoluta de divisas, que impedia a retomada de importação de bens de consumo e de capital. O terrível inverno de 1946-1947, um dos mais frios de toda a história registrada, aproximou as nações européias do colapso econômico e social”.

Alemanha, Japão e Itália, sofreram a invasão Aliada de seus territórios, sofrendo grandes perdas materiais, financeiras e humanas. Além da destruição proveniente dos conflitos e da ocupação Aliada ao fim das batalhas, a Alemanha e o Japão, sofreram a

¹ A I Guerra Mundial custou £75,077 bilhões aos Estados envolvidos, conforme Rezende (2007, p. 230).

intervenção dos aliados para que não mais constituíssem uma ameaça à ordem mundial, como afirma Kennedy (1989, p. 350):

Quando a luta cessou, os Aliados puseram em prática seus planos para fazer com que nem a Alemanha nem o Japão voltassem jamais a constituir-se numa ameaça à ordem internacional. Isso implicava não só a ocupação militar a longo prazo dos dois países e, mas também, no caso da Alemanha, sua divisão em quatro zonas de ocupação e, mais tarde, em dois Estados separados. O Japão foi privado de suas conquistas (como também a Itália em 1943), a Alemanha de suas aquisições européias e seus territórios mais antigos no leste (Silésia, Prússia oriental, etc.). A devastação causada pelos bombardeios estratégicos, o desgaste do sistema de transportes, a queda do número de habitações e a falta de muitas matérias primas e mercados de exportação foram agravados pelo controle aliado da indústria – e, na Alemanha, pela desmontagem de fábricas.

A destruição sofrida pelos países do Eixo pode ser exemplificada pela dimensão dos ataques sofridos ao fim da guerra. Como assevera Tota (*in* MAGNOLI (org.), 2006, p. 383): “Em 16 de abril de 1945, mais de 40 mil canhões do Exército Vermelho, localizados em diferentes posições, abriam fogo, quase simultaneamente, sobre Berlim. A sensação, descrita tanto por testemunhas soviéticas quanto alemãs, era de que o mundo estava acabando em um grande terremoto de fogo e aço”. Sobre o território japonês foram, ainda, lançadas duas bombas atômicas, uma sobre Hiroshima, em 06 de agosto de 1945, matando mais de 78.000 pessoas e destruindo 60% da cidade, e outra sobre a cidade de Nagasaki, no dia 09 de agosto do mesmo ano, o que levou à rendição incondicional japonesa².

As conseqüências econômicas foram assustadoras. A renda nacional e o produto nacional da Alemanha foram, no ano de 1946, menos de um terço dos valores de 1938³. Da mesma forma, a renda nacional real japonesa no ano de 1946 foi tão somente 57% daquilo que fora nos anos de 1934-1936, e os salários reais industriais caíram a 30% dos valores daquele período. As exportações eram 9% e as importações 18% dos valores daquele mesmo período. O conflito anulou o transporte marítimo nipônico, a quantidade de teares de algodão caiu de 12.200.000 para 2.000.000 e a produção carvoeira caiu 50%⁴.

Embora a Itália tenha abandonado o Eixo no ano de 1943, o Estado italiano foi tão arrasado quanto o alemão e o japonês. Como assevera Kennedy (1989, p. 350):

Durante dois anos as forças aliadas lutaram e bombardearam a península, agravando seriamente os prejuízos causados pelas extravagâncias estratégicas de Mussolini. “Em 1945 [...] o produto nacional bruto da Itália tinha voltado ao

² PERRY (2002, p. 625)

³ LANDES, p. 488, *apud* KENNEDY (1989, p. 350).

⁴ ALLEN, p.187 *et seq.*, *apud* KENNEDY, (1989, p. 350).

nível de 1911 e diminuído em cerca de 40% em termos reais, se comparado com 1938. A população, apesar das perdas de guerra, tinha aumentado, em grande parte como consequência do repatriamento das colônias e o fim da emigração. O padrão de vida era alarmantemente baixo, e sem a ajuda internacional, em especial dos Estados Unidos, muitos italianos teriam morrido de fome.” Os salários reais italianos tinham caído para 26,7% de seu valor de 1913, em 1945.

Embora tenham ganhado a guerra, os Aliados (com exceção dos Estados Unidos) foram também muito destruídos e economicamente prejudicados. De acordo com Rezende (2007, p. 230): “Inglaterra e França acumulavam enormes débitos, tinham grande parte de sua base industrial danificada, de sua propriedade imobiliária destruída, e estava sendo contestadas em suas áreas coloniais asiáticas”.

Na França, no ano de 1944, “a maioria das vias fluviais e portos estavam bloqueados, a maioria das pontes destruídas, grande parte do sistema ferroviário temporariamente fora de uso”⁵. Segundo Fohlen⁶, em 1944 e 1945 a exportação francesa caiu praticamente a zero e a renda nacional do país à metade do ano de 1938. O Estado francês não possuía reservas de moedas estrangeiras e “o próprio franco não era aceito nas trocas; seu valor, quando fixado a 50 por dólar, em 1944, era ‘puramente fictício’ e dentro de um ano tinha caído a 119 o dólar; em 1949, quando as coisas pareciam mais estáveis, estava a 420 por dólar”⁷.

Na Inglaterra, as exportações diminuíram para 38% do ano de 1938, em 1944⁸. Ainda, segundo Kennedy (1989, p. 352):

Quando o governo trabalhista assumiu o poder em julho de 1945, um dos primeiros documentos que teve de ler foi o assustador memorando de Keynes sobre o “Dunquerque financeiro” enfrentado pelo país: seu colossal desequilíbrio comercial, sua base industrial debilitada e suas enormes instalações no exterior significavam que a ajuda americana era desesperadamente necessária para substituir o fim do empréstimo e arrendamento. Sem essa ajuda, na verdade, “seria preciso uma austeridade maior da que enfrentamos em qualquer momento, durante a guerra...”.

A União Soviética foi também muito destruída. Conforme Kennedy (1989, p. 347), 7.500.000 de militares e 8.000.000 de civis foram mortos. Somando as perdas indiretas (pela redução dos alimentos, trabalho forçado e aumento das horas de trabalho), estima-se que cerca de 20.000.000 a 25.000.000 de soviéticos morreram prematuramente entre 1941 e 1945. Mortes as quais foram eminentemente masculinas, tendo como resultado um grande desequilíbrio demográfico e consequente queda na natalidade.

⁵ WRIGHT, p. 264 *apud* KENNEDY, (1989, p. 350).

⁶ FOHLEN, *in* CIPOLLA (org.), p. 92-109, *apud* KENNEDY, (1989, p. 350).

⁷ KENNEDY, 1989, p. 350.

⁸ KENNEDY, 1989, p. 352.

O prejuízo material, no entanto, nas regiões soviéticas ocupadas pelos alemães foi inimaginável, como informa Nove (p. 285, *apud* KENNEDY, 1989, p. 347):

Dos 11.6 milhões de cavalos no território ocupado, 7 milhões foram mortos ou levados, bem como 20 dos 23 milhões de porcos. Foram destruídos 137 mil tratores, 49 mil ceifadeiras-colhedeiças e grande número de estábulos e outras edificações rurais. Os transportes foram atingidos pela destruição de 65 mil quilômetros de linhas ferroviárias, perda ou danificação de 15.800 locomotivas, de 428 mil vagões de carga, 4.280 barcos fluviais e metade de todas as pontes de estradas de ferro da região ocupada. Quase 50% de todo o espaço domiciliar urbano desse território, 1,2 milhões de casas, foram destruídas, bem como 3.5 milhões de residências em áreas rurais.

Muitas cidades estavam em ruínas. Milhares de aldeias foram arrasadas. O povo vivia em buracos no chão.

Ainda assim, a União Soviética saiu de certa forma fortalecida da guerra, tendo mantido um grande exército de 175 divisões, 25.000 tanques e 19.000 aviões depois de 1945 (KENNEDY, 1989, p. 348). Ainda, conforme assevera Rezende (2007, p. 230), “graças aos avanços militares na luta contra a Alemanha, [a União Soviética] havia estabelecido o controle sobre os países da Europa Centro-Balcânica. Entre 1945 e 1948, forçou a constituição de governos ‘aliados’, na verdade transformando em satélites econômicos...”.

1.1.2 Os EUA

Por sua vez, os Estados Unidos, diferentemente dos demais Estados euro-asiáticos envolvidos, encontravam-se, ao fim da guerra, em uma situação *sui generis*. Com exceção do ataque japonês à base militar estadunidense de Pearl Harbor⁹, em dezembro de 1941, os EUA não tiveram nenhum outro significativo conflito ou ataque em seu território durante a II Grande Guerra. Ainda, os EUA se encontravam em uma posição político-econômica muito vantajosa. Como bem assevera *in nuce* Burns *et al.* (2001, p. 738):

Do ponto de vista do poder econômico, os Estados Unidos superavam de longe o resto das nações. A partir de 1939 os norte-americanos haviam dobrado sua renda nacional e quadruplicado sua poupança. Embora constituíssem apenas 7 por cento da população mundial, cabiam-lhes mais de 30 por cento da renda estimada do mundo. Pela primeira vez em sua história os Estados Unidos se

⁹ Ataque aeronaval efetuado pela Marinha Imperial Japonesa à base militar dos Estados Unidos de Pearl Harbor, na ilha de Oahu, estado do Havaí, em data de 04 de dezembro de 1941. O ataque deixou mais de 2.400 soldados americanos mortos, e resultou no ingresso dos EUA na II Guerra mundial, com a declaração de guerra americana ao Japão, o que fez com que a Alemanha e Itália declarassem guerra ao Estado norte-americano, em solidariedade ao Japão (TOTA, *in* MAGNOLI (org.), 2006, p. 372).

achavam em condições de serem os árbitros do destino de pelo menos metade do mundo. O Japão era, praticamente, sua colônia: os Estados Unidos controlavam tanto o oceano Atlântico como o Pacífico, policiavam o Mediterrâneo e formulavam a política internacional na Europa ocidental. Até 1949, os Estados Unidos tiveram o monopólio das armas atômicas. Quando a União Soviética quebrou esse monopólio, os formuladores da política norte-americana permaneceram convictos de que ainda era válida sua pretensão de terem um poderio superior. Tudo que se fazia necessário agora era acrescentar a seu arsenal armas novas e ainda mais letais, garantindo com isso que nenhum rival poderia desafiar com êxito os Estados Unidos.

Dessa forma, aliado ao fato de os EUA não terem feito parte do teatro de batalhas da guerra, o incrível esforço de guerra norte-americano desempenhou um importante papel no desenvolvimento da vantagem pós-guerra desse Estado. Como bem exemplifica Tota (*in* MAGNOLI, 2006, p. 355), “[entre 1940 e 1945,] das fábricas da Boeing, da North American, da Lockheed, da Courtiss, da Bell, da Grumman, espalhadas pelo território americano, saíram 304.887 aviões. Na mesma época, os alemães produziram 109.601 aeronaves”. Ainda, conforme Wagenfurh (1963, ps. 34 e 87, *apud* KENNEDY, 1989, p. 341), no período entre 1941 e 1943 ocorreu um aumento de mais de oito vezes na produção de armas pelos Estados Unidos (ver Quadro 01).

Quadro 01 – Produção de armamentos das potências no período 1940-1943, em bilhões de dólares americanos de 1944.

POTÊNCIAS	1940	1941	1943
Grã Bretanha	3,5	6,5	11,1
URSS	(5,0)	8,5	13,9
Estados Unidos	(1,5)	4,5	37,5
Total de <i>combatentes</i> aliados	3,5	19,5	62,5
Alemanha	6,0	6,0	13,8
Japão	(1,0)	2,0	4,5
Itália	0,75	1,0	-
Total de <i>combatentes</i> do Eixo	6,75	9,0	18,3

FONTE: WAGENFURH, 1963, ps. 34 e 87, *apud* KENNEDY, 1989, p. 341.

Ainda de acordo com Overy (*apud* KENNEDY, 1989, p. 339), a produção de aeronaves pelos Estados Unidos passou de 5.856 unidades, no ano de 1939, para 12.804, em 1940 (aumento de, aproximadamente, 118,65%), e para impressionantes 96.318 aviões em 1944 (aumento de, aproximadamente, 1.544,75% em relação à produção de 1939; e aumento de cerca de 652,25%, se comparado à produção do ano de 1940), produção esta maior que a da URSS (40.300), da Grã Bretanha (26.461) e da Comunidade Britânica (4.575) juntas (71.336), e, inclusive, maior que toda a produção dos países do Eixo, a qual totalizou 67.987 aeronaves naquele ano (ver Quadro 02).

Quadro 02 – Produção de aviões das potências (1939-1945), em unidades.

POTÊNCIAS	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Estados Unidos	5.856	12.804	26.277	47.836	85.898	96.318	49.761
URSS	10.382	10.565	15.735	25.436	34.900	40.300	20.900
Grã Bretanha	7.940	15.049	20.094	23.672	26.263	26.461	12.070
Comunidade Britânica	250	1.100	2.600	4.575	4.700	4.575	2.075
TOTAL ALIADOS	24.178	39.518	64.706	101.519	151.761	167.654	84.806
Alemanha	8.295	10.247	11.776	15.409	24.807	39.807	7.540
Japão	4.467	4.768	5.088	8.861	16.693	28.180	11.066
Itália	1.800	1.800	2.400	2.400	1.600	-	-
TOTAL EIXO	14.562	16.815	19.264	26.670	43.100	67.987	18.606

FONTE: OVERY, p. 150, *apud* KENNEDY, 1989, p. 339. Grifos meus.

Segundo Ashwort (1975, p. 268, *apud* KENNEDY, 1989, p. 343), o tamanho da fábrica produtiva dos Estados Unidos aumentou por volta de 50% e a produção de mercadorias em mais de 50%, e o crescimento da indústria do país ocorreu em mais de 15%, “mais rápido do que em qualquer outro período, antes ou depois”¹⁰. Assim exemplifica Rezende (2007, p. 229):

As linhas de montagem das gigantescas indústrias automobilísticas de Detroit foram reformuladas visando à produção em massa de aviões, veículos blindados e bélicos. [...] a produção de blindados passou de 4 mil em 1940/41 para quase 30 mil em 1943. Novos métodos de construção naval foram postos em prática, a ponto de os estaleiros americanos poderem afirmar que estavam lançando ao mar uma belonave por dia. A tecnologia e a engenharia norte-americanas, aliadas às suas ilimitadas reservas de carvão, ferro e aço, foram ativadas a trabalhar no limite. Entre os anos de 1940-43, o número de trabalhadores passou de 47 milhões para 55 milhões, enquanto a semana de trabalho foi ampliada de 40 para 48 horas.

O setor financeiro dos EUA recebeu igualmente um forte impulso. Com o crescimento econômico-industrial, o país foi obrigado a auxiliar financeiramente a Europa, sustentando-a durante os conflitos, visto que estava sendo devastada. Até o fim da guerra, em 1945, o país emprestou US\$ 48 bilhões, sendo desse montante 69% para a Grã Bretanha (REZENDE, 2007, p. 229).

Assim, ao fim da guerra, em 1945, os Estados Unidos, tendo como estímulo a produção de guerra, aumentaram seu Produto Nacional Bruto (PNB), de US\$ 88,6 bilhões (em dólares constantes de 1939) para US\$ 135 bilhões em 1945¹¹, (aumento de cerca de 52,37%). Embora tal crescimento tenha advindo da produção bélica, a produção não-militar igualmente se elevou, com o setor econômico civil não tendo sido avariado, como ocorreu aos demais Estados belicosos. Nas palavras de Kennedy (1989, p. 343):

¹⁰ KENNEDY, 1989, p. 343.

¹¹ KENNEDY, 1989, p. 343.

Entre as grandes potências, os Estados Unidos foram a única que se tornou mais rica – na verdade, muito mais rica – do que pobre, com a guerra. Quando do término desta, Washington tinha reservas em ouro de 20 bilhões de dólares, quase dois terços do total mundial de 33 bilhões. Mais uma vez, “... mais de metade da produção industrial do mundo ocorreu nos Estados Unidos, que, na verdade, foram responsáveis por um terço da produção mundial de artigos de todos os tipos”. Isso também fez deles, de longe, o maior exportador de mercadorias ao final da guerra, e mesmo alguns anos depois forneciam um terço das exportações mundiais. Devido à expansão maciça de seus estaleiros, os Estados Unidos tinham agora metade do transporte marítimo mundial. Economicamente, o mundo estava em suas mãos.

Tal favorecimento econômico propiciou, ainda, aos Estados Unidos a conquista de uma posição estratégica militar igualmente vantajosa. O Estado norte-americano possuía, ao fim da guerra, a maior Marinha de guerra do mundo, com 1.200 grandes navios; o domínio aeronáutico, com mais de 2.000 bombardeiros pesados, 1.000 bombardeiros B-29 de grande alcance, e bombardeiros a jato B-36; 12,5 milhões de soldados, sendo 7,5 milhões (60%) no exterior; e, acima de tudo, possuíam o monopólio das armas nucleares.¹²

Logo, com o grande enfraquecimento das antigas potências euro-asiáticas, restaram os EUA (tendo, mais tarde, como oposição o bloco soviético liderado pela URSS), para ocupar suas posições, lançando as bases da *Pax Americana* e sua *novus ordo saeculorum*.¹³

1.2. Conferência de Bretton Woods (1944)

O Estado britânico e os EUA sentiram, então, a necessidade de salvar o capitalismo internacional, o qual se encontrava fortemente abalado pelos conflitos. Com tal objetivo, pois, planejaram e realizaram a Conferência de Bretton Woods, para reestruturar as bases da nova ordem econômica mundial. Como assevera Moffit (1984, p. 13): “Os Estados Unidos e a Grã-Bretanha viam a tarefa de construir uma economia viável para o pós-guerra como tão urgente que, mesmo antes de a maré da guerra voltar-se contra os nazistas, começaram a assentar os fundamentos para Bretton Woods”. Ainda, segundo Purdy (*in* KARNAL *et al.*, 2007, p. 227):

Mesmo antes do conflito, os Estados Unidos planejaram uma ordem econômica pós-guerra, na qual o país poderia conquistar novos mercados e expandir oportunidades por meio de investimentos estrangeiros sem restrições ao fluxo de capital e bens. Em 1944, negociações entre Inglaterra e Estados Unidos

¹² KENNEDY, 1989, p. 344.

¹³ KENNEDY, 1989, p. 344.

culminaram na fundação do “sistema Bretton-Woods” para manejar a economia internacional.

Dessa forma, no dia 1º de julho de 1944, 730 delegados de 44 países se reuniram na cidade de Bretton Woods, no estado norte-americano de New Hampshire, para deliberarem e determinarem como seria a economia internacional a partir do término da guerra (WACHTEL, 1988, p. 37).

No entanto, como afirma Wachtel (1988, p. 38), a Conferência de Bretton Woods não foi reunida às pressas, buscando urgentemente reestruturar a economia mundial no pós-guerra. Na verdade, uma semana após o ataque de Pearl Harbor (o qual ocorreu em data de 04 de dezembro de 1941), o presidente estadunidense Franklin Delano Roosevelt iniciara um processo que culminaria na Conferência. O primeiro passo fora dado por seu Secretário de Tesouro, Henry Morgenthau Jr., ao pedir no dia 14 de dezembro de 1941 a Harry Dexter White¹⁴ que “meditasse sobre [...] um plano para criar um Fundo Inter-Aliados de Estabilização”, o qual pudesse “assentar as bases de acordos internacionais de estabilização monetária e uma ‘moeda internacional’ para o pós-guerra”¹⁵. Assim, após isso, durante o período de três anos, realizaram-se negociações e discussões, principalmente entre os Estados Unidos e o Estado britânico, objetivando-se definir como se estruturaria a economia capitalista internacional após o término dos conflitos.

No período após o ataque à base de Pearl Harbor até o Dia D¹⁶, foram realizados os primeiros estudos sobre aquilo que seria apresentado e discutido na Conferência de Bretton Woods. Assim, os interesses dos EUA eram representados por Harry Dexter White e os interesses britânicos por John Maynard Keynes. Como relata Wachtel (1988, p. 38), as negociações desses dois sujeitos prefiguraram “a ascendência dos EUA à posição de potência econômica mundial após a guerra e o fim da Grã-Bretanha como força econômica mundial importante”. Isso porque, como afirma Moffitt (1984, p. 13), “apesar da sua admiração pela capacidade intelectual de Keynes, White – graças à realidade do poder americano – emergiu como a figura dominante em Bretton Woods”. Assim, uma das idéias básicas que esteve

¹⁴ Filho de imigrantes judeus da Lituânia, era considerado brilhante economista, foi assistente de confiança de Henry Morgenthau Jr. durante todo seu mandato como 52º Secretário do Tesouro dos Estados Unidos, mandato este que se estendeu de 1º de janeiro de 1934 até 22 de julho de 1945.

¹⁵ DORMAEL, 1978, p. 40, *apud* WACHTEL, 1988, p. 38.

¹⁶ O Dia D foi a denominação dada para o dia 06 de junho de 1944, data acertada para o início da Operação Overlord, em que os Aliados desembarcaram na Normandia, na França, dando início à invasão da Europa Ocidental que estava sob jugo nazista (PERRY, 2002, p. 624).

presente na conferência era a de que, depois dos conflitos bélicos, seriam os Estados Unidos que assumiriam o papel de potência hegemônica. Assim afirma Moffitt (1984, p. 15):

A economia americana emergiu da Segunda Guerra Mundial muito bem estruturada e preparada para expandir-se. A mobilização de guerra, mais que o New Deal, curou a grande depressão. Durante o conflito, o planejamento governamental intensivo facilitara a rápida expansão da produção industrial, criando milhões de empregos. Os Estados Unidos, que haviam se tornado uma das nações credoras ao final da Primeira Guerra Mundial, emergiram como o grande credor do mundo ao término da segunda. Empréstimos americanos aos aliados financiaram o esforço bélico. Depois da Segunda Guerra Mundial somente os Estados Unidos possuíam os meios para financiar a reconstrução econômica do mundo; ademais, além do dinheiro, detinham, com a bomba atômica, um poderio militar incontestável.

Ipsa facto, os Estados Unidos e o Estado britânico tinham como prioridade, na Conferência, o resgate da economia capitalista internacional, por meio da abertura dos caminhos ao crescimento econômico estadunidense, visto que somente o Estado norte-americano tinha força necessária para reconstruir o capitalismo internacional, além de que, como já se afirmou, caso não ocorresse a recuperação europeia e não se escoasse a superprodução dos Estados Unidos, a economia internacional correria sério risco de ruir. Assim, afirma Moffitt (1984, p. 16), que “a missão de Bretton Woods era, em grande parte, a de criar um ambiente internacional propício à emergência dos Estados Unidos no papel de motor da recuperação mundial”. Ainda, afirmou Keynes, representante dos interesses britânicos na Conferência, no ano de 1931: “o mundo jamais será próspero sem uma recuperação do comércio dos Estados Unidos”¹⁷.

Além disso, a Conferência de Bretton Woods foi, também, realizada com o intuito de, nas palavras de Moffitt (1984, p. 15), ser uma “resposta aos manifestos fracassos do gerenciamento econômico mundial durante as críticas décadas de 20 e 30”. Isso devido ao fato de a recuperação econômica após a I Grande Guerra e após a depressão dos anos 1920-21 ter se restringido aos EUA, e, ainda assim, precariamente. Isso enquanto, na Europa, passava-se por recessão e hiperinflação, especialmente na Alemanha e na Áustria. No Estado alemão, por exemplo, de acordo com Rezende (2007, p. 199), “se em 1918 um dólar valia 8 marcos, em 1920 valia 40, em 1921 184, e em 1922 7.350 marcos. [...] Foram necessários, no outono de 1923, nada menos que 14 *trilhões* de marcos para comprar um dólar”. Ainda, relata Brener (1999, p. 41) que “houve momentos na década de 20 que, para comprar um saco de batatas, a

¹⁷ *Apud* MOFFITT, 1984, p. 16.

dona de casa alemã tinha de levar um carrinho de mão cheio de cédulas”. Situação esta que, na Alemanha, levou a um descrédito do governo democrático e ascensão do nazismo.

Ainda, com a Crise de 1929 e crise financeira da Europa em 1931, conforme Moffitt (1984, p. 15), os preços entram em queda, cai a produção e aumenta o desemprego e as falências, levando a economia internacional à beira do colapso. Colapso este que foi impulsionado pelas políticas protecionistas e certos nacionalismos econômicos que haviam sido adotados. Como aponta Moffitt (1984, p. 15): “o comércio mundial contraiu-se violentamente, obstruindo ainda mais a produção; o total de exportações mundiais caiu de US\$ 33 bilhões em 1928 para US\$ 13 bilhões¹⁸ quatro anos mais tarde”.

Sendo assim, as grandes disposições da Conferência foram: a utilização do dólar americano como a moeda internacional (substituindo, pois, a libra esterlina que fora a moeda internacional durante o período hegemônico britânico); a implementação de um sistema monetário baseado no câmbio fixo que mantivesse a taxa cambial monetária dentro de certo valor; a criação do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD/Banco Mundial); e a proposta de desenvolvimento de um organismo que fomentasse e regulasse o livre comércio multilateral internacional. Dessa forma, a respeito das determinações medulares da Conferência de Bretton Woods, relata Destatte (2002):

Ces accords mettaient en place un système monétaire international fondé sur la parité de changes fixes pour tenter d'éviter les fluctuations monétaires de nature à déséquilibrer les marchés. Chaque pays s'engageant à assurer la convertibilité de sa monnaie et à défendre la parité de sa propre devise sur le marché des changes, les banques nationales avaient pour mission d'intervenir, par achat ou par vente de leur propre devise, pour limiter les fluctuations des taux de change de manière à ce qu'ils ne s'écartent pas de la parité officielle de plus ou de moins de 1%. Une exigence d'équilibre des balances de paiement avait été instaurée, de même qu'une limitation à 10% des dévaluations par rapport à la parité de la fin de la guerre, dévaluations désormais considérées comme des pis-aller exceptionnels. On avait également rétabli le système de 1922 du Gold Exchange Standard, permettant aux pays de créer de la monnaie sur la contre-valeur de leur stock d'or, de créances en monnaies nationales mais aussi en devises étrangères et ce particulièrement en dollars, qui est lié à l'or au taux fixe de 35 dollars l'once (valeur 1935). La fonction du Fonds monétaire international, institution supra-nationale créée par ces mêmes accords et alimentée par des paiements tarifés des pays membres, va consister à concéder – dans des limites précises – des droits de tirage à l'égard de tout pays dont les réserves de change sont insuffisantes mais qui est à même de se procurer la devise d'un autre pays dont il est débiteur. C'est dans ce cadre que sont également mis en place la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD) qui deviendra la Banque mondiale et dans ce cadre

¹⁸ Queda de cerca de 60,61%.

encore qu'est conçu l'Accord général sur les Tarifs douaniers et le Commerce (GATT), dont la première négociation destinée à abolir les barrières douanières a été conclue en 1947¹⁹.

O FMI tinha como objetivo a regulamentação das trocas financeiras realizadas sob dólar americano e a promoção do comércio entre as nações (PURDY *in* KARNAL *et al.*, 2007). Isto, estabilizando as taxas cambiais estrangeiras (WACHTEL, 1988), e concedendo empréstimos aos países que não possuíssem reservas internacionais suficientes para o pagamento das dívidas assumidas (DESTATTE, 2002), *id est*, garantindo que os países devedores pagassem suas obrigações. Procurando, pois, expandir a liquidez do sistema internacional, como assevera Counti (1997). Por sua vez, o BIRD, de acordo com Purdy (*in* KARNAL *et al.*, 2007, p. 228), objetivava “promover investimentos estrangeiros e a reconstrução de economias destruídas pela guerra”. Quanto à relação destas duas instituições com os Estados Unidos, afirma ainda Purdy (*in* KARNAL *et al.*, 2007, p. 228) que “o grande poderio econômico e político dos Estados Unidos, depois da guerra, fez com que essas duas instituições mantivessem os interesses econômicos americanos em primeiro plano pelas quatro décadas seguintes”

A resolução, no entanto, mais importante da Conferência, aos olhos de Schwartz (*in* MAGNOLI (org.), 2002, ps. 243 e 249) foi a adoção do Padrão Dólar, já que foi a que mais beneficiou os EUA, uma vez que:

Para o Estado emissor da moeda de referência (libra no século XX, dólar nos séculos XX e XXI), há vantagens evidentes. Por deter o poder de emitir essa moeda global ou imperial, a potência emissora fica em condições de ‘financeirizar’ as relações econômicas internacionais, armando sua hegemonia sobre um sistema de crédito universal.

¹⁹ Em tradução livre: “Tais acordos criavam um sistema monetário internacional baseado no regime de câmbio fixo com a intenção de evitar as flutuações monetárias que desestabilizavam os mercados. Cada país se comprometia com a convertibilidade e com o poder de compra internacional de sua moeda, os bancos centrais nacionais tinham por missão intervir no mercado, com operações de compra e venda de sua própria moeda, para limitar as flutuações da taxa de câmbio, de modo que ela não se afastasse da paridade oficial mais de 1%. Foi exigido, também, que os países zelassem pelo equilíbrio de seus balanços de pagamentos e que limitassem a desvalorização de suas moedas, em um percentual não superior a 10% do valor que tinham no final da guerra, desvalorização esta considerada como um mal necessário excepcional. Foi também restabelecido o sistema do Gold Exchange Standard de 1922, permitindo aos países emitir suas moedas nacionais com base em seus estoques de ouro, de crédito em moeda nacional, mas, também de divisas estrangeiras e, particularmente, de dólar, que estava, desde então, lastreado em ouro à taxa fixa de US\$ 35,00 por onça (valor de 1935). A função do Fundo Monetário Internacional, instituição supranacional criada por esses mesmos acordos e alimentada pelas contribuições obrigatórias dos países membros, consistia a conceder – dentro de limites muito precisos – empréstimos a todos os países cujas reservas internacionais são insuficientes para quitar os compromissos internacionais. Ainda com o propósito de estruturar o sistema monetário e financeiro internacional, foi criado o Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento – BIRD, chamado mais tarde de Banco Mundial, e concebido o Acordo Geral de Tarifas Aduaneiras e de Comércio (GATT), cuja primeira negociação destinada a abolir as barreiras aduaneiras foi concluída em 1947”.

Id est, primeiramente, como bem assevera Magnoli (2002), o Estado emissor da moeda global, nesse caso os Estados Unidos, não somente ficou isento da necessidade de adquiri-la para efetuar operações financeiras internacionais como também é o único que pode “financeirizar” as relações econômicas globais, emprestando moeda aos demais países, uma vez que eles não a possuem de início, sendo um monopólio do Estado emissor. Os EUA obtiveram, dessa forma, a grande e preciosa vantagem de começar suas relações econômicas já como credores, ao passo que os demais Estados tinham de começar como devedores, por ter de adquirir os dólares dos EUA.

1.3. Conferências de Yalta e Potsdam (1945)

As conferências de Yalta e Potsdam ocorreram em fevereiro e julho do ano de 1945, na Criméia e Alemanha, respectivamente. Nelas, os três grandes vencedores da II Guerra Mundial – Estados Unidos, Inglaterra e União Soviética – (antes mesmo do fim dos conflitos no cenário europeu, no caso da Conferência de Yalta), decidiram a nova ordem mundial, ordem esta que seria mantida até 1989 (tendo perdurado por 44 anos), com a queda do Muro de Berlim (WAACK, *in* MAGNOLI, 2008, p. 269).

Antes, ainda, dessas duas, realizara-se, nos meses de novembro e dezembro de 1943, a Conferência de Teerã (Irã), a qual já havia sido delineada em um primeiro encontro que reuniu os chanceleres dos três Estados em Moscou no mês de outubro daquele ano (GONÇALVES *in* REIS *et al.*, 2005, p. 187). A Conferência de Teerã foi o primeiro grande encontro entre os líderes das três grandes potências vencedoras: Franklin Delano Roosevelt (EUA), Josef Stalin (URSS) e Wiston Churchill (Inglaterra). Cada um buscava a criação de um contexto favorável para a concretização dos seus respectivos interesses nacionais com o término dos conflitos. Como bem assevera Gonçalves (*in* REIS *et al.*, 2005, p. 187):

Para Stalin, o fundamental era a segurança do território soviético. Para Churchill, a questão da segurança traduzia-se na manutenção de determinados pontos estratégicos, com vistas à defesa do império colonial. Para Roosevelt, que acreditava que a cooperação entre os Três Grandes poderia continuar depois da guerra, o objetivo principal era usar o poder econômico dos Estados Unidos para criar uma ordem econômica internacional liberal, sem os protecionismos nacionalistas que marcaram a década de 1930.

Conforme Gonçalves (*in* REIS *et al.*, 2005, p. 187), os resultados da Conferência foram: “a decisão de prosseguir as negociações em torno da criação da ONU, efetuadas em

Dumbarton Oaks no ano seguinte, e a definição do Dia D, isto é, o desembarque aliado na Normandia abrindo a segunda frente na Europa, para liquidar o exército alemão”.

Os “Três Grandes” (Roosevelt, Churchill e Stalin) voltaram a se reunir quinze meses mais tarde, na cidade de Yalta, na península da Criméia, poucas semanas antes da rendição incondicional da Alemanha nazista. Nessa conferência, como bem aponta Magnoli (2006, p. 87), “reorganizaram-se as fronteiras soviéticas e foram estabelecidas as bases dos novos regimes políticos a serem implantados nos satélites nazistas e países ocupados pela Alemanha, na Europa centro-oriental”.

Com isso, foram acordados: os planos para a rendição incondicional alemã, com métodos de controle da Alemanha e de seus aliados no pós-guerra; a criação de uma Organização das Nações Unidas, para a manutenção da paz; que a União Soviética anexaria as províncias orientais da Polônia; que o governo polonês de Lublin, regime marionete soviético, deveria ser mantido, embora reestruturado com a inclusão de líderes democráticos poloneses; e, com relação ao extremo-oriental, a União Soviética entraria em guerra contra o Japão, ao que receberia todos os territórios tomados pelo Japão na guerra russo-japonesa de 1904-1905 (BURNS *et al.*, 2001, p. 729). Como bem afirma Magnoli (2006, p. 87):

Na maior parte da Europa centro-oriental, as tropas nazistas tinham sido substituídas pelo Exército Vermelho nos meses derradeiros do conflito. Em Yalta, o mapa militar do final da guerra forneceu as bases para a organização dos novos regimes políticos que se instalariam na região. Um acordo inicial entre os participantes previa a formação de governos de união nacional na Polônia, Tchecoslováquia, Hungria, Romênia, Bulgária, Iugoslávia e Albânia. Tais governos contariam com representantes de todos os partidos antifascistas, mas seriam dirigidos pelos partidos comunistas.

Com isso, como prossegue Magnoli (2006, p. 87), a conferência de Yalta assinalou a constituição de uma esfera de influência soviética, com a imposição de sua hegemonia sobre o leste europeu. Por isso, como bem aponta Waack (*in* MAGNOLI, 2008, p. 277), esta conferência é vista por várias gerações de europeus orientais “como o momento em que o Ocidente os ‘vendeu’ a Stalin”; no entanto, como bem afirma Miscamble (2007, p. 53, *apud* WAACK *in* MAGNOLI, 2008, p. 277)²⁰ a conferência de Yalta “foi mais uma estação na longa rota mapeada por Roosevelt na qual poderia aplicar sua estratégia de criar relações pessoais no interesse de trazer os soviéticos para seus planos de uma nova ordem mundial no pós-guerra”.

²⁰ MISCAMBLE, W. D. **From Roosevelt to Truman: Potsdam, Hiroshima, and the Cold War**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007, p. 53, *apud* WAACK *in* MAGNOLI, 2008, p. 277.

Quanto às implicações das decisões tomadas em Yalta, afirma Burns *et al.* (2001, p. 729) que elas prenunciavam “a tensão entre o Oriente e o Ocidente dentro de alguns anos, que assumiria a forma de uma ‘guerra fria’ entre a Rússia e seus satélites políticos, de um lado, e as potências ocidentais, de outro. Stalin, um resoluto praticante da política de poder, estava ansioso por proteger os interesses russos. Daí sua insistência quanto a um acordo com a Polônia que assegurasse um forte reduto pró-soviético contra a Alemanha”.

Cinco meses mais tarde, à data de 17 de julho, reuniram-se novamente os “Três Grandes” na cidade alemã de Potsdam; sendo Henry S. Truman o presidente dos Estados Unidos desde 12 de abril de 1945, com a morte de Roosevelt; e com Wiston Churchill sendo substituído por Clement Attlee, novo primeiro-ministro trabalhista britânico, antes do encerramento da conferência. O clima já era bem diferente da Conferência de Yalta, como aponta Saraiva (2007, p. 193): ocorrendo “em novo contexto, marcado pela mudança nas relações de força na Europa e pela explosão da primeira bomba atômica no deserto do Novo México pelos Estados Unidos, a conferência representou a superação do domínio militar dos soviéticos pelos norte-americanos. O desequilíbrio atômico entre as duas superpotências elevaria a temperatura política em Potsdam”.

Como bem informa Magnoli (2006, p. 88), os debates na Conferência de Potsdam giraram *stricto sensu* em torno de como seria organizada a administração da Alemanha, a qual fora já derrotada, e *lato sensu* a respeito da distribuição do poder entre as potências vencedoras. E as concepções dos “Três Grandes”, a respeito dessa nova divisão de poderes, eram, com efeito, divergentes, como afirma Kissinger (*apud* MAGNOLI, 2006, p. 89)²¹:

Cada um dos vencedores falava em termos da experiência histórica de sua própria nação. Churchill desejava o tradicional equilíbrio de poder na Europa. Isto significava a reconstrução da Grã-Bretanha, da França e mesmo da Alemanha derrotada, de modo que, juntamente com os Estados Unidos, estes países pudessem contrabalançar o colosso soviético no leste. Roosevelt visualizou uma ordem pós-guerra onde os três vencedores, juntamente com a China, agiram como um conselho de diretores, assegurando a paz contra qualquer vilão em potencial, que ele acreditava mais provavelmente ser a Alemanha [...]. A abordagem de Stalin refletia tanto sua ideologia comunista quanto a tradicional política externa russa. Ele empenhou-se em tirar proveito da vitória do seu país ao buscar estender a influência soviética na Europa central.

²¹ KISSINGER, Henry. **Diplomacia**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1997, p. 466, *apud* MAGNOLI, 2006, p. 89.

Dessa forma, como apontam Burns *et al.* (2001, p. 730), foi disposto na conferência que: a Prússia Oriental seria dividido em duas partes, passando a setentrional para a União Soviética e a meridional para a Polônia; a Polônia haveria de receber a ex-cidade livre de Danzig; todo o território da Alemanha a leste dos rios Oder e Neisse seria administrado pela Polônia, enquanto não se chegasse a um acordo definitivo; o poder militar alemão seria destruído completamente; e a Alemanha seria dividida em quatro zonas de ocupação, administradas pela União Soviética, pela Grã-Bretanha, pelos Estados Unidos e pela França. Ainda, Berlim, localizada no leste do território alemão, seria igualmente subdividida em quatro setores administrativos subordinados a comandantes militares das potências vencedoras, com a administração estando sob responsabilidade de um Conselho Integrado, no qual tomariam parte os quatro comandantes (MAGNOLI, 2006, p. 88).

Delineou-se, assim, a futura divisão geopolítica alemã e internacional, entre o ocidente capitalista e o oriente socialista. Assevera, nesse sentido, Magnoli (2006, p. 90): “as conferências do pós-guerra deflagraram um processo conflituoso, em que se manifestaram as divergências entre as perspectivas dos Três Grandes. A dinâmica desse processo erodiu o projeto rooseveltiano dos ‘Quatro Policiais’ e alinhou os Estados Unidos na perspectiva britânica de contrabalançar o poder soviético no Leste Europeu”.

1.4. O Plano Marshall (1947)

Como foi anteriormente demonstrado, a situação econômica européia no pós-guerra era catastrófica. Em um primeiro momento, a partir do fim da guerra, os Estados Unidos concederam vários empréstimos aos países europeus destruídos pelos conflitos, ação esta que não foi o suficiente para aliviar o estado crítico. O governo norte-americano concedeu uma ajuda no valor de US\$ 21 bilhões à Inglaterra nos últimos anos da guerra, o que não conseguiu evitar a liquidação de US\$ 4,5 bilhões dos investimentos ultramarinos para efetuar o pagamento dos suprimentos bélicos, fazendo com que, finda a guerra, o país tivesse uma dívida externa de US\$ 14 bilhões (REZENDE, 2007, p. 231). Ainda, no ano de 1946, os Estados Unidos concederam um grande empréstimo de US\$ 3,75 bilhões que, embora tenha ajudado momentaneamente, não estabilizou a situação²².

²² REZENDE, 2007, p. 231.

Dessa forma, em três anos, do fim dos conflitos até o ano de 1948, os Estados Unidos concederam US\$ 4,5 bilhões em empréstimos à Europa, com um crédito suplementar no valor de US\$ 6,8 bilhões. Ainda assim, em 1947 a Europa tinha um déficit de US\$ 8 bilhões, padecendo de uma crescente instabilidade²³.

Com o mesmo intuito, buscando solucionar a ruína econômica e a instabilidade européias, os Estados Unidos tentaram outras iniciativas, uma vez que era patente que a simples concessão de empréstimos não iria surtir efeitos, durante a Conferência de Bretton Woods, em 1944, foram criados o FMI e BIRD. *In nuce*, o primeiro estabilizaria as taxas cambiais e concederia empréstimos para os países em déficit, ao passo que o segundo apoiaria a recuperação das economias européia e japonesa.

A recuperação européia era de suma importância para os Estados Unidos. Como bem afirma Vizentini (*in REIS et al.*, 2005, v. 2, p. 201), dado o desgaste econômico sofrido pelos Estados europeus, estes se tornaram importadores dos Estados Unidos até a exaustão de suas reservas monetárias. Além disso, os movimentos antifascistas fortaleceram muito os movimentos de esquerda contrários à penetração estadunidense em seus países, que, junto das vias nacionais autônomas, eram vistos como uma verdadeira ameaça aos olhos de Washington. Nesse sentido, assevera Rezende (2007, p. 232):

Os Estados Unidos estavam na posição única de potência hegemônica dentro da economia-mundo capitalista. Isso, no entanto, estava ameaçado de se desagregar tanto pela não-recuperação econômica da Europa e pelo início dos movimentos de emancipação colonial afro-asiáticos, como pelo seguido sucesso do “avanço comunista” sobre vastas áreas. Os Estados Unidos viram-se quase obrigados a adotar medidas mais enérgicas e globais a fim de “assegurarem a sobrevivência do sistema capitalista”, que se encontrava ameaçado também pela criação de um estado de rivalidade permanente entre aquele país e a União Soviética (a Guerra Fria), de duas “superpotências” que emergiram dos destroços da Segunda Guerra Mundial.

Afirma, pois, Vizentini (*in FILHO et al.*, 2005, v. 2, p. 201) que, desde então, “a administração Truman passou a trabalhar na estruturação de um mercado europeu rentável para as finanças e o comércio privados dos EUA, o que permitiria também lançar os fundamentos materiais necessários ao desencadeamento da luta contra as tendências políticas opostas aos seus interesses”. Política esta batizada de Doutrina Truman, em honra ao nome de seu mentor, que a lançou em um discurso em que defendia o auxílio estadunidense aos “povos livres” que viessem a ser ameaçados por agressões “totalitárias”, tanto externas quanto internas.

²³ REZENDE, 2007, p. 231.

Assim, no mais puro espírito da Doutrina Truman, o General George Marshall proferiu um discurso na Universidade de Harvard em 05 de junho de 1947, no qual lançou as bases da política estadunidense para com a economia internacional. Disse, nessa ocasião, o General Marshall²⁴ que:

Aside from the demoralizing effect on the world at large and the possibilities of disturbances arising as a result of the desperation of the people concerned, the consequences to the economy of the United States should be apparent to all. It is logical that the United States should do whatever it is able to do to assist in the return of normal economic health in the world, without which there can be no political stability and no assured peace. Our policy is directed not against any country or doctrine but against hunger, poverty, desperation, and chaos. Its purpose should be the revival of a working economy in the world so as to permit the emergence of political and social conditions in which free institutions can exist. Such assistance, I am convinced, must not be on a piecemeal basis as various crises develop. Any assistance that this Government may render in the future should provide a cure rather than a mere palliative. Any government that is willing to assist in the task of recovery will find full cooperation, I am sure, on the part of the United States Government. Any government which maneuvers to block the recovery of other countries cannot expect help from us. Furthermore, governments, political parties, or groups which seek to perpetuate human misery in order to profit therefrom politically or otherwise will encounter the opposition of the United States²⁵.

Como consequência dessa política apresentada pelo General Marshall, no mês de setembro de 1947 foi fundada a Comissão para a Cooperação Econômica Européia (CEEC), que elaborou e apresentou um plano de quatro anos objetivando a recuperação econômica da Europa ao governo estadunidense. Batizado de Plano Marshall, o projeto foi aprovado por maioria absoluta no congresso norte-americano e adotado em abril de 1948 (SARAIVA, 2007, p. 201).

²⁴ Staff of the Committee and the Department of State (Ed.). **A Decade of American Foreign Policy, Basic Documents 1941-1949**. Washington: United States Government Printing Office, 1950, pp. 1268-1270. Disponível em: <<http://www.ena.lu/>>. Acesso em: 29 jul. 2010.

²⁵ Em tradução livre: “Ao lado do efeito desmoralizante em larga extensão no mundo e das possibilidades de distúrbios surgirem como resultado do desespero das populações envolvidas, as consequências à economia dos Estados Unidos devem ser visíveis a todos. É lógico que os Estados Unidos devem fazer tudo o que lhes for possível para auxiliar no retorno do normal poder econômico no mundo, sem o que não poder haver estabilidade política nem garantia de paz. Nossa política é direcionada não contra qualquer país ou doutrina, mas contra a fome, pobreza, desesperação e o caos. Seu propósito deve ser o reavivamento de uma economia funcional no mundo de forma que as instituições possam existir. Tal assistência, e disso estou eu convencido, não deve ser uma colcha de retalhos fabricada enquanto se desenvolvem várias crises. Qualquer assistência que esse Governo possa prestar no futuro deverá fornecer uma cura e não um mero paliativo. Qualquer governo que esteja desejando auxiliar na tarefa de recuperação contará com total cooperação, eu tenho certeza, da parte do Governo dos Estados Unidos. Qualquer governo que trame impedir a recuperação de outros países não pode contar com nossa ajuda. Ademais, governos, partidos políticos ou grupos que procurem perpetuar a miséria de seres humanos a fim de tirar daí proveitos políticos, por outro lado, enfrentarão a oposição dos Estados Unidos”.

Assim, o Plano Marshall nasce diretamente da ameaça que o caos sócio-econômico generalizado que envolvia a Europa representava à posição hegemônica estadunidense, que, para se manter como potência econômica necessitava do mercado europeu, assim como do medo da expansão comunista na Europa, oriundo da Doutrina Truman. A respeito disso, explica Deschamps²⁶:

Les échanges commerciaux intereuropéens sont en effet ralentis par le manque de devises et souffrent de l'absence d'une organisation économique internationale capable d'organiser efficacement le commerce mondial. Les États-Unis, qui ont le plus grand intérêt à favoriser ces échanges pour gonfler leurs exportations, envisagent dès lors de relever l'économie européenne via un programme structurel d'envergure. Pour les USA, il s'agit en effet de protéger la prospérité américaine et d'éloigner le spectre de la surproduction nationale. Mais la volonté des États-Unis d'accorder une aide économique massive à l'Europe trouve également son origine dans des préoccupations politiques. La peur de l'expansion communiste en Europe occidentale dans un climat de Guerre froide est sans doute un facteur décisif tout aussi important que la conquête de marchés nouveaux. Les Américains proposent donc de lutter contre la misère et la faim en Europe qui, selon eux, entretiennent le communisme. Le plan Marshall s'inscrit dans la politique américaine d'endiguement - de containment tel que le président américain Truman l'expose dans un discours au Congrès américain des États-Unis le 12 mars 1947 - de la poussée réelle ou supposée du communisme en Europe²⁷.

O Plano Marshall foi, de início, apresentado como uma generosa oferta a todos os Estados europeus, comunistas ou não, e, assim, abrangeu 16 países: Áustria, Bélgica, Dinamarca, França, Grécia, Islândia, Irlanda, Itália (junto de San Marino), Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, Suécia, Suíça (juntamente com Liechtenstein), Turquia e a Inglaterra. O governo estadunidense deu como condição, no entanto, que o programa de reconstrução fosse articulado em bases supranacionais, com organizações inter-estatais de cooperação (DESCHAMPS).

²⁶ DESCHAMPS, Étienne. **Le plan Marshall et la création de l'OECE**. European Navigator. Disponível em: <<http://www.ena.lu/>>. Acesso em: 1º ago. 2010.

²⁷ Em tradução livre: “O comércio inter-europeu estava entravado pela falta de divisas e sofrendo pela ausência de uma organização econômica internacional capaz de organizar eficazmente o comércio internacional. Os Estados Unidos, cujo maior interesse era favorecer este comércio com o intuito de aumentar suas próprias exportações, decidiram ajudar a economia européia por meio de um programa de recuperação estrutural de grande envergadura. Para os Estados Unidos, ele entrou em vigor para proteger a prosperidade americana e afastar a ameaçada superprodução nacional. Mas o desejo americano de dar à Europa uma massiva ajuda econômica tinha igualmente sua origem em preocupações políticas. O medo da expansão comunista na Europa ocidental, no clima da Guerra Fria, foi, sem dúvida, um fator decisivo, tão importante quanto a conquista de novos mercados. Os americanos, pois, decidiram lutar contra a pobreza e a fome na Europa, o que, segundo eles, encorajavam a expansão do comunismo. O Plano Marshall foi parte da política americana de contenção – como o presidente americano Truman expôs em um discurso ao Congresso americano em 12 de março de 1947 – da, real ou imaginária, expansão do comunismo na Europa”.

Seu oferecimento à União Soviética e aos demais países comunistas caracteriza uma ofensiva diplomática de Washington, buscando sitiar a potência comunista, deixando-a com duas amargas escolhas: “aderir significava, quase, abrir mão da muralha invisível que protegia a economia soviética da influência corrosiva do mercado capitalista. Recusar equivalia a assumir a responsabilidade pela divisão da Europa” (MAGNOLI, 2006, p. 95). Afirma Kennedy (1989, p. 360):

Mas, por maiores que fossem os atrativos de receber aquela ajuda, para Moscou ela significava uma cooperação com a Europa ocidental, exatamente num momento em que a economia soviética tinha voltado às mais rígidas formas de socialização e coletivização; e não era preciso ser um gênio para perceber que a razão de ser do plano era convencer os europeus de todos os países que a empresa privada era mais capaz de lhes proporcionar prosperidade do que o comunismo.

Em razão disto, Vyacheslav Molotov, ministro das relações exteriores soviético, abandonou as negociações do Plano Marshall, rejeitando-o completa e veementemente, mais tarde, e persuadindo seus países satélites a fazer o mesmo; medida esta que aprofundou o cisma geopolítico e econômico entre a Europa ocidental capitalista e a Europa ocidental socialista (DESCHAMPS). Dessa forma, em resposta ao Plano Marshall, no mês de janeiro de 1949, a União Soviética lançou o seu próprio programa de auxílio e cooperação econômica entre seus países satélites, chamado Conselho para Assistência Econômica Mútua (CAEM ou Comecon) (DESCHAMPS).

Como explana Rezende (2007, p. 233), basicamente, o Plano Marshall “permitirá a recuperação total da economia européia, manterá o nível da produção norte-americana do tempo da guerra e, ironicamente, fornecerá as bases para a emergência de uma Europa unificada, como centro da economia-mundo capitalista, três décadas mais tarde”. O programa de recuperação econômica da Europa do Plano Marshall, Rezende (2007, p. 233) prossegue, continha quatro principais objetivos: aumentar a produção agrícola e industrial (pelo menos até os níveis anteriores à guerra); alcançar a estabilidade financeira; fomentar e atingir a plena cooperação econômica entre os Estados aderentes; solucionar o déficit europeu de dólares por meio do aumento das exportações.

O Plano Marshall estava dividido em subsídios e empréstimos que totalizavam um montante de cerca de US\$ 13 bilhões e distribuído entre abril de 1948 e junho de 1951 (DESCHAMPS). Inicialmente, os esforços do Plano Marshall se concentraram em prover alimentos, rações animais e fertilizantes para aumentar a produtividade agrícola e diminuir a falta de alimentos. Depois, focaram-se nas matérias-primas, produtos semi-industrializados,

maquinaria, veículos e combustível. Assevera Rezende (2007, p. 233): “Que 69,7% de todos esses bens, e 98% da maquinaria e dos veículos tenham sido adquiridos dos Estados Unidos, mostra claramente os efeitos indiretos do Plano sobre a economia norte-americana”.

Ainda, o governo dos Estados Unidos destinou ajuda financeira para o desenvolvimento de produção de bens estratégicos nas colônias européias em que eles buscavam deter o avanço da ideologia socialista (DESCHAMPS). E, em outubro de 1948, Organização Européia de Cooperação Econômica (OECE – organização internacional oriunda do tratado assinado pelos países aderentes do Plano Marshall em Paris, em 16 de abril de 1948, tendo como objetivo promover a cooperação entre os países membros e coordenar a distribuição dos fundos do Plano) montou um Comitê para os Territórios Ultramarinos, objetivando a cooperação com os Estados Unidos no desenvolvimento africano (DESCHAMPS).

O Plano obteve resultados rapidamente. A produção industrial européia aumentou mais de 25% de 1948 a 1950, e todos os países membros superaram em 1950 os índices de produção de 1938 (REZENDE, 2007, p. 233). E já em 1952, a produção industrial chegou a ser 200% maior que o montante de 1938 (MAGNOLI, 2006, p. 95). Na Inglaterra, expandiu a indústria naval; na Itália, ajudou na recuperação das terras agricultáveis; na Alemanha, reconstruiu a base industrial (REZENDE, 2006, p. 95). *In nuce*, conforme Saraiva (2007, p. 202), o Plano permitiu “o soerguimento gradual da Europa Ocidental. Ao final da década de 1950, a região voltava a apresentar um amplo desenvolvimento industrial. Garantia-se, portanto, para um dos gigantes do condomínio internacional, uma fronteira de defesa dos valores do capitalismo e da sua própria preeminência”.

É importante também notar o sucesso político obtido pelo Plano Marshall para os Estados Unidos, ao diminuir tremendamente a força e a influência dos partidos e grupos de esquerda, até então muito influentes na Europa ocidental devido à resistência antifascista. Igualmente, marcou a entrada da Europa na era da cultura consumista. Conforme Deschamps:

Mais il s'agit aussi de faire barrage au communisme qui semble menacer des pays tels que la France et l'Italie. Cette stratégie se révèle payante puisqu'aux élections d'avril 1948, la Démocratie chrétienne l'emporte nettement sur le parti communiste italien jusque-là si influent. Le plan Marshall s'accompagne d'ailleurs d'une intense propagande. C'est ainsi qu'un "train pour l'Europe", rempli de vivres et de denrées alimentaires, sillonne les pays bénéficiaires pour y exposer les projets entrepris et les résultats engrangés. La presse et les médias audiovisuels sont également mis à contribution. Car le plan de relèvement européen est bien une arme de la Guerre froide. Mais le plan Marshall marque

aussi l'entrée de l'Europe occidentale dans la société de consommation, symbolisée, par exemple, par le Coca Cola et les films hollywoodiens²⁸.

Com isso, pode-se dizer que o Plano Marshall foi de grande importância para os Estados Unidos se manterem na posição de potência hegemônica (BRZEZINSKI, 1986)²⁹, tanto política como economicamente, dado que não somente mantiveram o sistema econômico capitalista na Europa ocidental, como também estendeu sua influência sobre essa região. O Plano também consolidou a divisão geopolítica e econômica que vinha se desenvolvendo desde o fim da guerra, com as conferências de Yalta e Potsdam, entre o Ocidente capitalista e o Oriente socialista (DESCHAMPS).

1.5. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT – 1947)

Como foi anteriormente apresentado, uma das disposições da Conferência de Bretton Woods foi a proposta de criação de uma Instituição que fomentasse e regulamentasse o livre comércio multilateral internacional (DESTATTE, 2002). Isto devido ao fato que, nas palavras de Kennedy (1989, p. 344-345):

Durante a guerra, internacionalistas como Cordell Hull argumentaram, com alguma razão, que a crise global da década de 1930 fora causada, em grande parte, pelo mau funcionamento da economia internacional: pelas tarifas protetoras, pela concorrência econômica desleal, pelo acesso restrito às matérias-primas, pelas políticas governamentais autárquicas. A essa convicção iluminista do século XVIII de que “o comércio livre provoca a paz”, juntaram-se as pressões exercidas pelas indústrias de exportação, receosas de que uma depressão de pós-guerra pudesse seguir-se ao declínio dos gastos governamentais americanos, a menos que novos mercados de além-mar fossem abertos para absorver os frutos da maior produtividade da América. A isso acrescentava-se também uma defesa decidida, e talvez excessiva, pelos militares, para assegurar o controle americano (ou o acesso irrestrito) de matérias-primas estratégicas como petróleo, borracha e minérios metálicos.

²⁸ Em tradução livre: “Mas também era uma questão de frear o Comunismo, que era uma ameaça em países como a França e a Itália. Esta política se revelou. Nas eleições de abril de 1948, o Partido Democrata Cristão derrotou o até então super-influente Partido Comunista na Itália. Intensas campanhas publicitárias também formaram parte do Plano Marshall. Por exemplo, um “trem para a Europa”, cheio de suprimentos e gêneros alimentícios, viajou pelos países beneficiários para apresentar o trabalho em progresso e os resultados já obtidos. A imprensa e as mídias audiovisuais foram também chamadas para auxiliar. O programa para recuperação na Europa foi, sem dúvidas, uma arma na Guerra Fria. Mas o Plano Marshall marcou também a entrada da Europa na era do consumo, simbolizada, por exemplo, pela Coca-Cola e os filmes hollywoodianos”.

²⁹ BRZEZINSKI, Zbigniew Kazimierz. **Game plan: How to conduct the U.S.-Soviet Contest**. New York: The Atlantic Monthly Press, 1986.

A iniciativa para a criação de tal instituição, como aponta Borges (2007, f. 04), partiu dos Estados Unidos e da Inglaterra, que, no ano de 1942, firmaram a Carta do Atlântico, na qual relacionavam diretamente paz e prosperidade à criação de organizações multilaterais que servissem de foro de negociações e que guardassem as regras. Com isso, no ano de 1943, especialistas dos dois Estados se reuniram para realizar um estudo a respeito do estabelecimento de um regime multilateral de comércio mundial. Trabalho esse que foi apresentado em 1944 durante a Conferência de Bretton Woods.

Com isso, a Conferência estabeleceu aqueles que seriam os pilares da nova ordem econômica internacional. Conforme Deiro e Mallmann (2002, f. 02), criou-se, assim, o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial; e também previu-se a criação, no ano de 1947, da organização que regularia e promoveria o comércio mundial multilateral. Tal organismo deveria ser a Organização Internacional do Comércio (OIC), a qual, ao lado do FMI e do BIRD, seria uma das bases da *novus ordo* econômica mundial, desenvolvida na Conferência de Bretton-Woods (NASSER, 2002).

Assim, um comitê foi designado pela Conferência para a escrita da carta que seria submetida à Assembléia Geral (AG) da ONU para a criação da dita Organização. Ao que era escrito o terceiro esboço da Carta da OIC, foi apresentado o documento chamado Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*), redigido, basicamente, pelos EUA e pela Inglaterra. Tendo sido inseridas algumas alterações, o Acordo foi assinado por vinte e três Estados em 1947, durante a Rodada Genebra, a primeira rodada de negociações comerciais multilaterais. Com isso, o GATT teria, *a priori*, o intuito de ser, segundo Lupi (2001, p. 140), “uma demonstração do compromisso que as partes signatárias dele tinham com a liberalização do comércio que estavam propondo”; sendo, assim, um acordo *ad hoc*, vigente até a entrada em vigor da OIC.

Posteriormente, no ano de 1948, deu-se a Conferência de Havana, que teve como resultado a Carta de Havana, subscrita por 53 países, incluindo o Brasil, que dispunha sobre a criação da OIC. A Organização, todavia, acabou não sendo estabelecida. Isso devido ao fato de os Estados Unidos, seu mais importante membro, não obstante ter assinado a Carta, acabar por não a ratificar. E, como reza Barral (2000, p. 23), “a criação de uma organização em matéria comercial, sem a participação dos EUA seria impraticável, em virtude do peso deste país no comércio mundial, já em 1947”. Na verdade, como aponta Thorstensen (2001, p. 30), “a Carta não foi submetida ao Congresso dos EUA porque, na época, a maioria dos deputados temia que a nova instituição iria restringir excessivamente a soberania do país na área do comércio internacional”.

Morta a OIC, o GATT foi estabelecido como acordo temporário, sem personalidade jurídica, para substituir a Organização. Para tal, o Acordo incorporou as provisões da Carta de Havana relativas às negociações tarifárias e regras comerciais. Os EUA, além de terem interesse em um “Acordo comercial sem poderes de Organização Internacional”, podiam tranquilamente participar do GATT, já que para isso não dependiam da aprovação do Congresso, uma vez que já havia sido dada prévia autorização ao Poder Executivo. A respeito disso, afirma Thorstensen (2001, p. 30):

Para sair do impasse foi negociado um Acordo Provisório (...) que adotava apenas um segmento da Carta de Havana, aquele relativa às negociações de tarifas e regras sobre o comércio. No caso dos EUA, tal negociação não dependia da aprovação do Congresso, pois a autorização já havia sido dada ao poder executivo. Este segmento era denominado Política Comercial (Capítulo IV) e passou a ser chamado *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) ou GATT.

Os Estados Unidos, com efeito, tinham um grande interesse na abertura dos mercados, do que, posteriormente, verdadeiramente se beneficiaram. Como bem afirma Deschamps, recorrendo a respeito do Plano Marshall, o comércio inter-europeu estava entravado pela falta de divisas e sofrendo pela ausência de uma organização econômica internacional capaz de organizar eficazmente o comércio internacional, ao que, buscando o aumento das suas próprias exportações e o salvamento de sua economia, os Estados Unidos partiram em socorro da Europa. Baseado nessa mesma lógica, Washington promover o sistema multilateral de comércio que estava sendo desenvolvido. Como bem assevera Shafaeddin (1998, p. 17):

After the Second World War, because of their lack of supply capacity European industries were not able to compete with US industry. In fact, the US objective then was to liberalize international trade not only in the United States but also elsewhere (as Great Britain did when it consolidated its industrial base in mid-19th century) to provide markets for its industries. This is how the first round of trade liberalization through GATT started in 1948³⁰.

Embora lhe fosse favorável o sistema multilateral de comércio internacional, o governo estadunidense não via com bons olhos a criação de uma organização verdadeiramente supranacional para tal fim. Isso devido ao temor que os Estados Unidos tinham de vir a ter uma menor autonomia na comercio internacional, dado que, havendo uma

³⁰ Em tradução livre: “Após a Segunda Guerra Mundial, devido à sua deficiência na capacidade de mantimentos, as indústrias européias não eram capazes de competir com as indústrias americanas. De fato, o objetivo estadunidense era então liberalizar o comércio internacional não somente nos EUA, mas em outros lugares (como a Grã-Bretanha fez quando consolidaram sua base industrial nos meados do século XIX) para prover mercados para suas indústrias. Essa é a forma como a primeira rodada da liberalização comercial através do GATT se iniciou em 1948”.

organização internacional reguladora do comércio, as regras seriam também a ele aplicadas, contrairiam obrigações e o direcionamento da organização teria um maior grau de neutralidade. Assim observam Deiro e Mallmann (2002, f. 02):

Quanto ao estabelecimento do GATT, cabe salientar que a criação de uma instituição verdadeiramente multilateral de comércio não interessava naquele momento aos Estados Unidos, por se constituir em uma barreira à sua supremacia econômica e comercial frente aos países europeus. Isto explica a própria criação de um *acordo* entre as partes contratantes, em lugar de uma *organização* da qual os países se tornam membros.

Dadas essas grandes vantagens, assim como esses temores, o governo norte-americano acompanhou de perto o desenvolvimento do Acordo e desse novo sistema comercial. Sendo que, com efeito, a construção foi redigida e o sistema construído de acordo com os interesses e sob os auspícios estadunidenses. A respeito disso, afirma Nasser (2003, p. 36):

Deve-se notar a importância do papel dos EUA nessa primeira fase de evolução do SMC [Sistema Multilateral de Comércio], que coincide com o início do período de hegemonia dos EUA no comércio internacional, em substituição à Grã-Bretanha, que detinha a primazia até então. Tanto o impulso inicial quanto as provocações para realizar negociações e concluir todos os acordos foram de iniciativa dos EUA. Essa estratégia respondia ao seu interesse, enquanto nova potência econômica, de ampliar o acesso de seus produtos a outros mercados. A sua participação ativa e o seu poderio garantiram-lhe, desde o início, influência decisiva na definição dos rumos seguidos pelo SMC.

Dessa forma, pode-se afirmar, juntamente com Nye (2002, p. 156), que o desenvolvimento e a criação do GATT foram regidos pela “lucidez política norte-americana”. E que o GATT viria, assim como as demais estruturas criadas para a sustentação da nova ordem pós-II guerra mundial – a Conferência de Bretton Woods, os acordos de Yalta e Potsdam e o Plano Marshall – a auxiliar na construção da hegemonia político-econômica a qual os Estados Unidos gozavam ao término dos conflitos.

2. O GATT E SEU PAPEL NO CAPITALISMO INTERNACIONAL

O Acordo Geral de Tarifas e Comércio teve, oficialmente, como objetivo a criação, fomentação e manutenção de um sistema multilateral de comércio sólido e próspero. Para isto, o Acordo foi dotado de uma série de princípios e regras fundamentais deveriam reger o sistema por ele mantido. Pregando, pois, a liberalização do comércio por meio da redução das tarifas alfandegárias e demais medidas protecionistas, proclamava-se que, assim, atingir-se-ia um desenvolvimento econômico e social mundial. Para atingir esses objetivos, pois, foram desenvolvidas as rodadas multilaterais de negociações, por meio das quais as Partes Contratantes do GATT buscariam negociar e celebrar acordos comerciais multilaterais de reduções tarifárias. Houve, assim, sob os auspícios do sistema GATT, oito rodadas multilaterais de negociação. Ademais, o Acordo Geral, em seus artigos XXII e XXIII, dispunha de um mecanismo de solução de controvérsias, mecanismo esse, segundo Borges (2007, f. 09), de orientação parca e vaga, com a experiência consuetudinária moldando o sistema.

2.1. Características e objetivos gerais do GATT

Nato o GATT, o princípio geral que, oficialmente, passou a regê-lo, foi, como bem assevera a própria Organização Mundial do Comércio (OMC)³¹, “[contribuer] à l'établissement d'un système commercial multilatéral solide et prospère³²”. O que, com efeito, encontra-se no próêmio do próprio Acordo³³:

Les Gouvernements [...],
Reconnaissant que leurs rapports dans le domaine commercial et économique doivent être orientés vers le relèvement des niveaux de vie, la réalisation du plein emploi et d'un niveau élevé et toujours croissant du revenu réel et de la demande effective, la pleine utilisation des ressources mondiales et l'accroissement de la production et des échanges de produits,
Désireux de contribuer à la réalisation de ces objets par la conclusion d'accords visant, sur une base de réciprocité et d'avantages mutuels, à la réduction

³¹ OMC. **Comprendre l'OMC : Éléments essentiels : Les années GATT : de La Havane à Marrakech.** Disponível em: <http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm>. Acesso em: 28 set. 2010.

³² Em tradução livre: “contribuir para o estabelecimento de um sistema comercial multilateral sólido e próspero”.

³³ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947).** Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 28 set. 2010.

substantielle des tarifs douaniers et des autres obstacles au commerce et à l'élimination des discriminations en matière de commerce international, Sont, par l'entremise de leurs représentants, convenus de ce qui suit:³⁴

Dessa forma, proclamava-se que, por meio da liberalização do comércio internacional, da redução substancial das tarifas aduaneiras, redução das demais barreiras ao livre comércio, com a celebração de acordos comerciais mutuamente vantajosos entre os Estados, e, por meio do fim do tratamento discriminatório, atingir-se-ia um desenvolvimento sócio-econômico mundial. Ademais, tinha-se também em mente, como foi previamente exposto, que, por meio desse novo sistema multilateral de comércio internacional, evitar-se-iam novos conflitos como aquele que recém acabara (BORGES, f. 04; KENNEDY, 1989, ps. 344 e 345).

Constitui, pois, o GATT, como bem expõe Thorstensen (2001, p. 32), um sistema de regras que “visa liberalizar as trocas entre as partes contratantes, através da prática de um comércio aberto a todos, bem como a partir de um conjunto de regras que estão fundamentadas em alguns princípios básicos”.

São três, como bem aponta Thorstensen (2001, p. 32), os grande princípios que fundamentam as regras do GATT. O primeiro é a máxima que o único meio de proteção comercial permitido é aquele estabelecido em tarifas aduaneiras, sendo objetivo do GATT a gradual redução e final eliminação de tais tarifas. O segundo é a extensão não discriminatória a todas as partes contratantes do GATT, pelo Estado que estabelecer uma nova tarifa ou benefício comercial a um país. E, *in fine*, o terceiro é a garantia de que, tendo o produto importado adentrado o país, ele não seja discriminado ante os produtos nacionais, como por meio de sobretaxação.

Expostas as três grandes máximas do sistema regulamentar do GATT, têm-se as seguintes regras básicas (THORSTENSEN, 2001, ps. 33 e 34; DEIRO e MALLMANN, f. 02): o Tratamento Geral da Nação Mais Favorecida; a Lista das Concessões; a Regra do Tratamento Nacional; Transparência; e a Eliminação das Restrições Quantitativas.

O Tratamento Geral da Nação Mais Favorecida (NMF ou “Regra de Não-Discriminação entre as Nações”), sendo a mais importante das regras e dando verdadeiramente o caráter multilateral inerente ao GATT, estabelece que os benefícios dados

³⁴ Em tradução livre: “Os governos [...], reconhecendo que suas relações no domínio comercial e econômico devem ser orientadas para elevar os padrões de vida, assegurar o pleno emprego e um alto e sempre crescente nível de rendimento real e de efetiva procura, para a mais ampla exploração dos recursos mundiais e a expansão da produção e das trocas de mercadorias; Almejando contribuir para a realização desses objetivos, por meio da conclusão de acordos recíprocos e mutuamente vantajosos, visando a redução substancial das tarifas aduaneiras e de outras barreiras ao comércio e à eliminação do tratamento discriminatório, em matéria de comércio internacional; Acordaram, por meio de seus representantes, o seguinte:”.

a um contratante devem ser imediata e incondicionalmente estendidos a produtos similares comercializados com as demais partes contratantes. Proíbe, pois, esta regra a discriminação entre os países contratantes do GATT, e encontra-se exposta no Artigo I do Acordo, que versa o seguinte em seu §1º³⁵:

1. Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'exportation ou à l'occasion de l'importation ou de l'exportation, ainsi que ceux qui frappent les transferts internationaux de fonds effectués en règlement des importations ou des exportations, le mode de perception de ces droits et impositions, l'ensemble de la réglementation et des formalités afférentes aux importations ou aux exportations ainsi que toutes les questions qui font l'objet des paragraphes 2 et 4 de l'article III.³⁶

A regra da lista de concessões determina a existência de uma relação de produtos e tarifas aplicadas entre as partes contratantes, assim como serve de parâmetro para tais benefícios serem estendidos a outras partes. É estabelecido que cada parte deve ter um tratamento não menos favorável do que o firmado nas listas de concessões anexas ao GATT. Encontra-se essa regra no artigo II, asseverando em seu §1º³⁷:

1. a) Chaque partie contractante accordera aux autres parties contractantes, en matière commerciale, un traitement qui ne sera pas moins favorable que celui qui est prévu dans la partie appropriée de la liste correspondante annexée au présent Accord.
b) Les produits repris dans la première partie de la liste d'une partie contractante et qui sont les produits du territoire d'autres parties contractantes ne seront pas soumis, à leur importation sur le territoire auquel se rapporte cette liste et compte tenu des conditions ou clauses spéciales qui y sont stipulées, à des droits de douane proprement dits plus élevés que ceux de cette liste. De même, ces produits ne seront pas soumis à d'autres droits ou impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'occasion de l'importation, qui seraient plus élevés que ceux qui étaient imposés à la date du présent Accord, ou que ceux qui,

³⁵ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947)**. Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 19 out. 2010.

³⁶ Em tradução livre: “1. Qualquer vantagem, favor, imunidade ou privilégio concedido por uma parte contratante a um produto originário de ou destinado a qualquer outro país, será imediata e incondicionalmente estendido a todo produto similar, originário do território de cada uma das outras Partes Contratantes ou ao mesmo destinado. Esta disposição concerne os direitos aduaneiros e encargos de toda a natureza que gravem a importação ou a exportação, ou a elas se relacionem, aos que recaiam sobre as transferências internacionais de fundos para pagamento de importações e exportações, digam respeito ao método de arrecadação desses direitos e encargos ou ao conjunto de regulamentos ou formalidades estabelecidos em conexão com a importação e exportação bem como aos assuntos incluídos nos §§ 2 e 4 do art. III.”

³⁷ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947)**. Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 19 out. 2010.

comme conséquence directe et obligatoire de la législation en vigueur à cette date dans le territoire importateur, seraient imposés ultérieurement.

c) Les produits repris dans la deuxième partie de la liste d'une partie contractante et qui sont les produits de territoires admis, conformément à l'article premier, au bénéfice d'un traitement préférentiel à l'importation sur le territoire auquel cette liste se rapporte, ne seront pas soumis, à l'importation sur ce territoire et compte tenu des conditions ou clauses spéciales qui y sont stipulées, à des droits de douane proprement dits plus élevés que ceux de la deuxième partie de cette liste. De même, ces produits ne seront pas soumis à d'autres droits ou impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'occasion de l'importation, qui seraient plus élevés que ceux qui étaient imposés à la date du présent Accord, ou que ceux qui, comme conséquence directe et obligatoire de la législation en vigueur à cette date dans le territoire importateur, seraient imposés ultérieurement. Aucune disposition du présent article n'empêchera une partie contractante de maintenir les prescriptions existant à la date du présent Accord, en ce qui concerne les conditions d'admission de produits au bénéfice de taux préférentiels.³⁸

A regra do Tratamento Nacional (ou “Regra de Não Discriminação entre Produtos”), por sua vez, determina que, uma vez dentro de um país, os produtos importados não devem ser prejudicados em relação aos nacionais. Está, essa regra, exposta no Artigo III do GATT, o qual versa, em seu §1º³⁹:

1. Les parties contractantes reconnaissent que les taxes et autres impositions intérieures, ainsi que les lois, règlements et prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation de produits sur le marché intérieur et les réglementations quantitatives intérieures prescrivant le mélange, la transformation ou l'utilisation en quantités ou en proportions

³⁸ Em tradução livre: “1. (a) Cada Parte Contratante concederá para as demais Partes Contratantes, em matéria comercial, tratamento não menos favorável do que o previsto na parte apropriada da lista correspondente, anexa ao presente Acordo.

(b) Os produtos das Partes Contratantes, entrando no território de outra Parte Contratante, ficarão isentos dos direitos aduaneiros ordinários que ultrapassarem os direitos fixados na Parte I da lista das concessões feitas por esta Parte Contratante, observados os termos, condições ou requisitos constantes da mesma lista. Esses produtos também ficarão isentos dos direitos ou encargos de qualquer natureza, exigidos por ocasião da importação ou que com a mesma se relacionem, e que ultrapassem os direitos ou encargos em vigor na data do presente Acordo ou os que, como consequência direta e obrigatória da legislação vigente no país importador, na referida data, tenham de ser aplicados ulteriormente.

(c) Os produtos enumerados na Parte II da lista relativa a qualquer das Partes Contratantes, originários de território que, em virtude do Artigo I, goze do direito de tratamento preferencial no tocante à importação, ao serem importados, estarão isentos no território correspondente a essa lista, da parte que exceder dos direitos aduaneiros ordinários fixados na Parte II dessa Lista. Observados os termos, as condições ou requisitos constantes da mesma. Esses produtos também ficarão isentos dos direitos ou encargos de qualquer natureza, exigidos por ocasião da importação ou que com a mesma se relacionem, e que ultrapassem os direitos ou encargos em vigor na data do presente Acordo ou os que, como consequência direta e obrigatória da legislação vigente na referida data, no país importador, tenham de ser aplicados ulteriormente. Nenhuma disposição do presente artigo impedirá que qualquer Parte Contratante mantenha exigências existentes na data do presente Acordo, quanto às condições de entrada dos produtos sujeitos às taxas dos direitos preferenciais.”

³⁹ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947)**. Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 19 out. 2010.

déterminées de certains produits ne devront pas être appliqués aux produits importés ou nationaux de manière à protéger la production nationale.⁴⁰

Por meio da regra da Transparência, a Parte Contratante é obrigada a publicar todos os regulamentos comerciais para que todas as demais partes tomem ciência deles. Regra essa que se acha no Artigo X do GATT.

A regra da Eliminação das Restrições Quantitativas assevera que nenhuma proibição ou restrição por meio de quotas, licenças, etc., deve ser adotada sobre importações ou exportações. A única forma de restrição permitida é a tarifação aduaneira, que deve ser gradativamente diminuída pelas negociações multilaterais. Como bem afirma Thorstensen (2001, p. 34): “o artigo deixa claro que as chamadas barreiras não tarifárias são proibidas e que apenas tarifas devem ser utilizadas como elemento de proteção”. Produtos agrícolas e têxteis são especialmente regulamentados. Encontra-se esta regra no Artigo XI do GATT, que, em seu §1^{o41}, versa:

1. Aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à l'exportation ou à la vente pour l'exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie contractante, de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douane, taxes ou autres impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents, de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé.⁴²

Com o intuito, ademais, de atender aos interesses prioritários e próprios das Partes Contratantes do GATT, assim como poder controlar institutos que permitissem o não cumprimento das regras negociadas, e ainda possibilitar que os Estados signatários passassem por um processo transitório entre o estabelecimento dos compromissos e a total execução deles, foram firmadas as exceções ao Acordo. De acordo com Thorstensen (2001, ps. 34 e 35), são elas: exceções gerais; Salvaguardas ao Balanço de Pagamentos; Salvaguardas ou

⁴⁰ Em tradução livre: “1. As Partes Contratantes reconhecem que os impostos e outros tributos internos, assim como leis, regulamentos e exigências relacionadas com a venda, oferta para venda, compra, transporte, distribuição ou utilização de produtos no mercado interno e as regulamentações sobre medidas quantitativas internas que exijam a mistura, a transformação ou utilização de produtos, em quantidade e proporções especificadas, não devem ser aplicados a produtos importados ou nacionais, de modo a proteger a produção nacional.”.

⁴¹ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947)**. Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 19 out. 2010.

⁴² Em tradução livre: “1. Nenhuma Parte Contratante instituirá ou manterá, para a importação de um produto originário do território de outra Parte Contratante, ou para a exportação ou venda para exportação de um produto destinado ao território de outra Parte Contratante, proibições ou restrições a não ser direitos alfandegários, impostos ou outras taxas, quer a sua aplicação seja feita por meio de contingentes, de licenças de importação ou exportação, quer por outro qualquer processo”.

Ações de Emergência sobre Importações; Uniões Aduaneiras e Zonas de Livre Comércio; e “Comércio e Desenvolvimento” (“Tratamento Especial e Diferenciado”).

De acordo com as exceções gerais, dispostas no art. XX do Acordo Geral, nenhuma regra deve inviabilizar ações que não tenham intuito protecionista e sejam direcionadas a: proteger a moralidade pública; proteger a saúde humana, animal ou vegetal; sejam relativas ao comércio de ouro e prata; sejam necessárias à aplicação de leis ou regulamentos que não sejam opostas ao disposto no GATT, como regulamentos referentes a medidas alfandegárias, referentes a monopólios em conformidade com o §4º do art. II e com o art. XVII e referentes à proteção das patentes, marcas e direitos autorais; relativas a artigos fabricados em prisões; que tenham o intuito de proteger tesouros nacionais de valor artístico, histórico ou arqueológico; e, *in fine*, relativas à conservação de recursos naturais exauríveis e garantias de bens essenciais.

A exceção da Salvaguarda ao Balanço de Pagamentos estabelece que qualquer Parte Contratante, visando salvaguardar sua posição financeira exterior e seu balanço de pagamentos, pode restringir a quantidade ou o valor das importações. Exceção esta disposta no §1º do art. XII⁴³, que versa:

1. Nonobstant les dispositions du paragraphe premier de l'article XI, toute partie contractante, en vue de sauvegarder sa position financière extérieure et l'équilibre de sa balance des paiements, peut restreindre le volume ou la valeur des marchandises dont elle autorise l'importation, sous réserve des dispositions des paragraphes suivants du présent article.⁴⁴

Ademais, como afirma Thorstensen (2001, p. 34), “países em desenvolvimento têm regras especiais para salvaguardar seus balanços de pagamento, e mesmo para proteger suas indústrias nascentes (Artigo XVIII)”.

Por conseguinte, as Salvaguardas ou Ações de Emergência sobre Importações, acerca das quais discorre o art. XIX do GATT, dispõem que, caso haja possibilidade de dano ou ameaça de grave prejuízo aos produtores nacionais por uma crescente importação de um determinado produto, a parte contratante prejudicada pode suspender e alterar os benefícios firmados por tarifas ou quotas.

⁴³ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947)**. Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 19 out. 2010.

⁴⁴ Em tradução livre: “1. Não obstante as disposições do parágrafo primeiro do artigo XI, toda Parte Contratante, a fim de salvaguardar sua posição financeira exterior e o equilíbrio de sua balança de pagamentos, pode restringir o volume ou o valor das mercadorias cuja importação ela autoriza, sob reserva das disposições dos parágrafos seguintes do presente artigo.”

A respeito das Uniões Aduaneiras e Zonas de Livre Comércio, o Acordo Geral versa que elas não são proibidas desde que sejam seguidas algumas normas, como aponta Thorstensen (2001, p. 35):

As regras preferenciais sejam estabelecidas para uma parte substancial do comércio do acordo; os direitos e outros regulamentos do acordo não sejam mais altos ou mais restritivos do que a incidência de direitos e regulamentos antes da formação do acordo entre as partes; a formação do acordo inclua um plano e listas dos direitos a serem aplicados; e, esteja constituído dentro de um prazo de tempo razoável.

A regulamentação dos acordos comerciais regionais pelo GATT, embora pareça ser incompatível com o sistema multilateral de comércio, segue a lógica da “integração por meio da regionalização”. Como assevera Anése (2000, f. 136), “existe uma complementaridade entre regionalização e globalização, uma vez que os países envolvidos num processo regional terão maior facilidade de enfrentar a concorrência internacional”. Ainda, segundo Florêncio e Araújo (1995, p. 81, *apud* Anése, 2000, fs. 136 e 137):

A regionalização é uma globalização em miniatura. Cada processo de integração regional reproduz, num espaço mais restrito, mas, com maior veemência, as principais características da globalização. [...] Um país que se engaja em um processo de integração torna-se mais apto a participar do processo de globalização.

Dessa forma, o GATT busca a implementação do Sistema Multilateral de Comércio também por meio da regulamentação das Uniões Aduaneiras e das Zonas de Livre Comércio. Regulamentação está que se encontra no art. XXIV do Acordo Geral, que versa em seu §4^o⁴⁵:

4. Les parties contractantes reconnaissent qu'il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords. Elles reconnaissent également que l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange doit avoir pour objet de faciliter le commerce entre les territoires constitutifs et non d'opposer des obstacles au commerce d'autres parties contractantes avec ces territoires.⁴⁶

⁴⁵ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947)**. Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 19 out. 2010.

⁴⁶ Em tradução livre: “4. As Partes Contratantes reconhecem que é recomendável aumentar a liberdade do comércio desenvolvendo, através de acordos livremente concluídos, uma integração mais estreita das economias dos países participantes de tais acordos. Reconhecem igualmente que o estabelecimento de uma união aduaneira ou de uma zona de livre comércio deve ter por finalidade facilitar o comércio entre os territórios constitutivos e não opor obstáculos ao comércio de outras Partes Contratantes com esses territórios”.

Finalmente, no ano de 1968 o Acordo Geral foi modificado com o intuito de se inserir uma regulamentação especial que regesse o comércio com os países em desenvolvimento, fomentando, com isso, seu crescimento econômico, de acordo com as recomendações da Comissão das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD – *United Nations Commission on Trade and Development*) – regulamentação essa chamada de regra do “Tratamento Especial e Diferenciado” e encontra-se em toda a Parte IV do GATT (THORSTENSEN, 2001, p. 35).

Por fim, o índice temático completo do GATT, artigo por artigo, pode ser visualizado a seguir no Quadro 03:

Quadro 03 – Índice temático do GATT

ARTIGO	TEMAS
PARTE I	
Artigo I	Tratamento Geral da Nação Mais Favorecida
Artigo II	Listas de Compromissos sobre Tarifas
PARTE II	
Artigo III	Tratamento Nacional sobre Taxação Interna e Regulamentação
Artigo IV	Dispositivo Especial Relativos a Filmes Cinematográficos
Artigo V	Liberdade de Trânsito
Artigo VI	<i>Anti-dumping</i> e Medidas Compensatórias
Artigo VII	Valoração Aduaneira
Artigo VIII	Taxas e Formalidades Relativas a Importações e Exportações
Artigo IX	Marcas de Origem
Artigo X	Publicação e Administração de Regulamentos sobre o Comércio
Artigo XI	Eliminação Geral de Restrições Quantitativas
Artigo XII	Restrições para Salvarguardar o Balanço de Pagamentos
Artigo XIII	Administração Não Discriminatória de Restrições Quantitativas
Artigo XIV	Exceções à Regra de Não Discriminação
Artigo XV	Acordos sobre Pagamentos e Câmbio (Cooperação com o FMI)
Artigo XVI	Subsídios
Artigo XVII	Empresas estatais de comércio externo
Artigo XVIII	Assistência do Governo Destinada ao Desenvolvimento Econômico
PARTE III	
Artigo XIX	Ação de Emergência sobre Importações de Determinados Produtos
Artigo XX	Exceções Gerais
Artigo XXI	Exceções de Segurança
Artigo XXII	Consultas entre Partes
Artigo XXIII	Anulação ou Prejuízo pelo Não Cumprimento das Obrigações do Acordo
Artigo XXIV	Zonas de Livre Comércio e Uniões Aduaneiras
Artigo XXV	Ações Conjuntas pelas Partes
Artigo XXVI	Aceitação, Entrada em Vigor e Registro do Acordo
Artigo XXVII	Suspensão ou Retirada de Concessões
Artigo XXVIII	Modificação das Listas Concessões
Artigo XXVIII bis	Negociações Tarifárias
Artigo XXIX	Relação do GATT com a Carta de Havana
Artigo XXX	Modificações no Acordo
Artigo XXXI	Saída de uma Parte Contratante do Acordo

Artigo XXXII	Partes Contratantes no Acordo
Artigo XXXIII	Acessão
Artigo XXXIV	Anexos ao Acordo
Artigo XXXV	Não Aplicação do Acordo entre Certas Partes Contratantes
PARTE IV – COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO	
Artigo XXXVI	Princípios e Objetivos
Artigo XXXVII	Compromissos
Artigo XXXVIII	Ações Conjuntas

FONTE: GATT, *apud* THORSTENSEN, 2001, ps. 37 e 38.

2.2. As rodadas multilaterais de negociação no âmbito do GATT

Seguindo, pois, tais princípios, como bem aponta Barral (2000, p. 24), as reduções tarifárias vieram a ser negociadas por meio de rodadas de negociações periódicas, envolvendo, gradativamente, cada vez um maior número de países. Como aponta Nasser (2003, p. 37) a respeito de tais rodadas de negociação: “o objetivo básico de todas foi o de possibilitar a troca de concessões tarifárias entre os Estados com o objetivo de aumentar os fluxos comerciais”.

O GATT, ao longo de sua existência, desenvolveu oito rodadas comerciais: Genebra (Suíça – 1947); Annecy (França – 1949); Torquay (Reino Unido – 1950-1951); Genebra (Suíça – 1956); “Dillon” (Genebra, Suíça – 1960-1962); “Kennedy” (Genebra, Suíça – 1964-1967); Tóquio (Japão – 1974-1979); e, finalmente, a Rodada Uruguaí (Punta del Este – 1986-1994), a qual criou a OMC. Conforme Morrison (1986):

The first five rounds of GATT negotiations are referred to as Geneva 1947, Annecy (France) 1949, Torquay (England) 1951, Geneva 1956, and the Dillon Round (Geneva) 1960-62. These five focused principally on reducing tariff rates following procedures similar to those used by the United States in negotiating its reciprocal trade agreements during the 1930s and early 1940s. [...] The sixth round--the Kennedy Round 1962-67--was primarily concerned with multilateral tariff cuts as well, but a new approach to tariff reductions was attempted with mixed results. The Kennedy Round was also the first time that negotiations addressed certain nontariff barriers to trade. The seventh GATT round--the Tokyo Round--lasted from 1973 to 1979, and in addition to tariff cuts, produced a series of detailed "codes" or rules on the use of nontariff measures by governments.⁴⁷

⁴⁷ Em tradução livre: “As cinco primeiras rodadas de negociação do GATT foram: Genebra, em 1947, Annecy (França), em 1949, Torquay (Inglaterra), em 1951, Genebra, em 1956, e a Rodada Dillon (Genebra), de 1960 a 1962. Estas cinco rodadas se focaram principalmente em reduzir as tarifas, seguindo procedimentos similares àqueles utilizados pelos Estados Unidos ao negociar seus acordos comerciais recíprocos durante os anos 1930 e começo dos anos 1940. [...] A sexta rodada – a Rodada Kennedy, de 1962 a 1967 – buscou primeiramente também cortes multilaterais de tarifas, mas uma nova abordagem para as reduções tarifárias foi tentada com

As rodadas seguiram procedimentos de negociação similares aos utilizados pelos Estados Unidos para negociar seus acordos comerciais antes da criação do GATT. Eram iniciadas de forma bilateral, produto por produto, e as concessões às quais se chegavam por meio das negociações bilaterais eram, então, estendidas a todos os membros do GATT, seguindo o princípio da Nação Mais Favorecida. Assim explica Morrison (1986):

How were these negotiations conducted? As mentioned earlier, the method used to arrive at these concessions followed closely the manner in which the United States negotiated its reciprocal trade agreements prior to the GATT's creation. The negotiations essentially began bilaterally, on a product-by-product basis, and concessions reached were then extended to all GATT members on a most-favored-nation--or across-the-board--basis. The "principal supplier rule" guided the negotiations. Under this concept, requests for tariff concessions on a particular product were extended by the principal supplier or exporter of that product to the main purchaser of the product. Countries submitted "request lists" of items on which they wanted tariff concessions to those countries from whom the concessions were desired. Those countries then responded by submitting "offer" lists of those products on which they were willing to make concessions. Negotiations usually began between the two countries most interested in a particular product. The objective of the negotiations was to lower tariffs or to agree not to increase already low tariffs above a certain ceiling (i.e., to bind tariffs). The benefits derived from these concessions were extended to all GATT members and other countries with MFN status.⁴⁸

Dessa forma, durante a primeira grande rodada multilateral de negociações do GATT, durante o ano de 1947, em Genebra, Suíça, da qual o próprio Acordo Geral é resultante, e estiveram presentes 23 países que se tornaram fundadores (partes contratantes), foram realizadas 45.000 concessões, para bens manufaturados e produtos agrícolas (JOHNSON,

resultados mistos. A Rodada Kennedy foi também a primeira vez que as negociações abordaram certas barreiras não-tarifárias ao comércio. A sétima rodada do GATT – a Rodada Tóquio – durou de 1973 a 1979, e, em adição a cortes tarifários, produziu uma série de detalhados “códigos” ou regras a respeito do uso de medidas não-tarifárias pelos governos”.

⁴⁸ Em tradução livre: “Como eram essas negociações conduzidas? Como mencionado anteriormente, o método utilizado para se chegar a essas concessões seguia de perto a maneira por meio da qual os Estados Unidos negociavam seus acordos comerciais recíprocos antes da criação do GATT. As negociações essencialmente começavam bilateralmente, em uma forma *produto-a-produto*, e as concessões alcançadas eram, então, estendidas a todos os membros do GATT, seguindo o princípio da Nação Mais favorecida – ou universal. A ‘regra do principal fornecedor’ guiou as negociações. De acordo com esse conceito, pedidos por concessões tarifárias a um produto em particular deveriam ser estendidas pelo principal fornecedor ou exportador daquele produto para o principal comprador do produto. Países submeteram “listas de pedidos” de itens para os quais queriam concessões tarifárias a estes países de quem as concessões eram desejadas. Estes países, então, responderam com a entrega de ‘listas de ofertas’, dos produtos a que estavam desejosos de fazer concessões. As negociações usualmente começavam entre os dois países mais interessados em um produto particular. O objetivo das negociações era baixar tarifas ou concordar em não aumentar tarifas já baixas acima de um determinado teto (isto é, vincular tarifas). Os benefícios derivados dessas concessões eram estendidos a todos os membros do GATT e outros países com status de Nação Mais Favorecida”.

1998), com um valor total estimado de US\$ 10 bilhões (MORRISON, 1986). Conforme a OMC⁴⁹:

Cette première série de négociations a abouti à un ensemble de règles commerciales et à 45 000 concessions tarifaires portant sur environ un cinquième du commerce mondial, soit 10 milliards de dollars. Lorsque l'accord a été signé le 30 octobre 1947, le nombre de participants avait augmenté pour atteindre 23. Les concessions tarifaires sont entrées en vigueur le 30 juin 1948 par l'intermédiaire d'un "Protocole d'application provisoire". Ainsi, le nouvel Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce était né, avec 23 Membres fondateurs (dénommés officiellement "parties contractantes").⁵⁰

Por conseguinte, a rodada Anecy (1949) teve como principal objetivo admitir novas partes contratantes e trocar concessões comerciais com os onze novos membros (LIMA, 2004, f. 29). Concessões essas que atingiram, segundo Johnson (1998), um montante de 13.000.

A rodada Torquay (1950-1951), continuou o trabalho de admitir novas partes contratantes do GATT e negociar novas reduções tarifárias. A Alemanha foi admitida como Parte Contratante e foram firmados 144 acordos, um número muito inferior do que os 400 esperados. Por isso, Irwin (1994, *apud* LIMA, 2004, f. 29) menciona um comunicado do GATT que diz: “*the results of Torquay were not as broad or as extensive as some had hope*”⁵¹. De acordo com Lima (2004, f. 29), dois motivos explicam o fracasso da rodada Torquay:

Primeiro, houve uma disputa entre Estados Unidos e Inglaterra. A falta de dólares na Europa levou a Inglaterra a exigir que os Estados Unidos fizessem concessões unilaterais, ato a que esse país se negou. Por sua vez, os Estados Unidos exigiram que a Inglaterra diminuísse as tarifas preferenciais dentro do *Commonwealth*. A Inglaterra reduziu essas preferências apenas marginalmente e as relações comerciais entre os dois países não se alteraram – nem para melhor, nem para pior – com a rodada. O segundo motivo, seria a crescente disparidade entre os níveis tarifários dentro da Europa.

A segunda rodada de Genebra (1956), além de prosseguir com as negociações de reduções tarifárias, continuou também com a admissão de novas partes contratantes, lidando

⁴⁹ OMC. **Comprendre l'OMC : Éléments essentiels : Les années GATT : de La Havane à Marrakech.** Disponível em: <http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm>. Acesso em: 20 out. 2010.

⁵⁰ Em tradução livre: “Esta primeira rodada de negociações resultou em um pacote de regras comerciais e em 45.000 concessões tarifárias, afetando por volta de um quinto do comércio mundial, que são US\$ 10 bilhões. Até o Acordo ser assinado em 30 de outubro de 1947, o número de participantes havia aumentado para 23. As concessões tarifárias entraram em vigor em 30 de junho de 1948 pelo intermédio de um ‘Protocolo de Aplicação Provisória’. E então, o novo Acordo Geral de Tarifas e Comércio era nato, com 23 membros fundadores (oficialmente denominados ‘partes contratantes’).”

⁵¹ Em tradução livre: “os resultados de Torquay não foram tão amplos ou extensos como alguns tinham esperança”.

especialmente com a admissão do Japão, uma vez que vários países se opunham à entrada desse país, afirmando que os baixos preços praticados pelo Estado japonês distorceriam o comércio internacional. Por algum tempo, assim, foi permitido que os países contrariados não estendessem os privilégios ao Japão indeterminadamente, seguindo o art. XXXV do GATT, que versa a respeito da não-aplicação do Acordo entre as Parte Contratantes, afirmando que o Acordo Geral pode não ser aplicado caso uma das duas não consinta nesta aplicação, no momento em que uma delas torna-se Parte Contratante. No entanto, já no fim da década de 1960 a maioria desses países aceitava o Japão sob o status de Nação Mais Favorecida (JOHNSON, 1998).

Sendo assim, estas quatro primeiras rodadas multilaterais de negociação acabaram por abranger cerca de 50.000 produtos, aproximadamente metade do comércio internacional, resultando em uma redução de quase 25% nas tarifas que sobre eles recaíam, de acordo com Carreau e Juillard (*apud* NASSER, 2003, p. 38).

Durante a rodada Dillon (Genebra, Suíça – 1960-1962), por sua vez, surgiram questões relativas aos países em desenvolvimento assim como à compatibilidade de regras da Comunidade Econômica Européia com o GATT, sem, entretanto, chegar-se a soluções para tais questões (NASSER, 2003, p. 38). Houve, também, muitos países em desenvolvimento que adentraram como partes contratantes do Acordo Geral (39 adesões). Ademais, conforme Lima (2004, f. 29), durante essa rodada os países passaram a diminuir todos os impostos de importação em uma mesma taxa, ao invés de negociar produto a produto. Ainda, o Estado que fosse fornecedor de mais de 10% de determinado bem para um específico mercado, deveria fazer concessões recíprocas àquele importador, ou, então, pagar pelas concessões recebidas mesmo sem negociar a concessão. Finalmente, como bem coloca Johnson (1998), “*this round, named after U.S. Secretary of Treasury Douglas C. Dillon, resulted in a 10 percent reduction in tariffs that had been imposed on U.S. exports and other total world tariff reductions, equaling some \$40 billion*”⁵².

Na rodada Kennedy (Genebra, Suíça – 1964-1967), conforme Nasser (2003, p. 38), inicia-se uma nova fase no desenvolvimento do GATT, com rodadas multilaterais de negociação mais “ambiciosas” e com “resultados mais abrangentes”. De acordo com o autor, isso se deve basicamente pelo poder dado ao presidente dos Estados Unidos pelo Congresso (por meio do *Trade Expansion Act* de 1962) para que pudesse negociar e firmar pactos

⁵² Em tradução livre: “Esta rodada, nomeada por causa do Secretário do Tesouro estadunidense Douglas C. Dillon, resultou em uma redução de 10% nas tarifas que haviam sido impostas às exportações dos Estados Unidos e em uma redução mundial de tarifas de cerca de US\$ 40 bilhões”.

comerciais sem necessidade de uma posterior ratificação do Congresso, concessão de poder essa denominada *fast track* (NASSER, 2003, ps. 38 e 39). Com isso, foi dado para o presidente dos Estados Unidos “a possibilidade de negociar reduções tarifárias substanciais (de até 50%) e de forma linear (a mesma porcentagem de redução incidindo sobre todos os produtos). Isso tornava as negociações mais eficazes por dispensar as negociações bilaterais e as específicas por produtos”, conforme Nasser (2003, p. 39).

De acordo com Lupi (2001, p. 145), uma importante questão levantada durante a Rodada Kennedy foi o tema “comércio e desenvolvimento”. Isso devido à realização da reunião da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD – *United Nations Conference for Trade and Development*) ao mesmo tempo em que ocorria a rodada; conferência a qual poderia inclusive incorporar o GATT. Apresentado este perigo, as partes contratantes do Acordo resolveram continuar a sustentar o GATT, apresentando como resposta a criação da Parte IV do Acordo Geral, que discorria a respeito de temas de comércio e desenvolvimento.

Foi, essa rodada, aos olhos de Nasser (2003, p. 39), naquilo que tange às liberalizações tarifárias, bem sucedida em termos quantitativos, não obstante tenha permanecido desfavorável aos países mais pobres e menos desenvolvidos em termos qualitativos. Os produtos industriais, que representavam 75% do mercado mundial naquele tempo, sofreram um corte de, aproximadamente, 35%. O resto, que foi deixado de fora das reduções tarifárias da rodada, incluía bens agrícolas e bens industriais específicos, como, por exemplo, têxteis, calçados e aço. Isso se deveu ao fato de, conforme Nasser (2003, p. 39), os países desenvolvidos serem menos competitivos no comércio de tais bens, levando-os a serem retirados dos esforços para liberalização.

Os países menos desenvolvidos tinham sua ação demasiadamente limitada dentro do GATT, tanto por terem pouca influência como pelo princípio da não-reciprocidade, para conseguirem incluir na pauta de negociação os setores que lhes interessava serem liberalizados. O princípio da não-reciprocidade estabelecia que os Estados menos desenvolvidos poderiam se beneficiar das liberalizações sem precisar reduzir eles próprios suas tarifas conforme os compromissos firmados. Entretanto, como expõe Nasser (2003, p. 40), tal princípio, que serviria de auxílio para os países em desenvolvimento, acabou por “concentrar as negociações entre os países mais ricos (daí o Gatt ter sido chamado durante muito tempo de ‘clube dos ricos’) e, obviamente, limitar a liberalização a produtos de interesse deles. Como não eram obrigados a fazer concessões tarifárias, os países menos

desenvolvidos tinham pouca força para estender a liberalização a setores em que eram competitivos”.

Ademais, durante a Rodada Kennedy foram, pela primeira vez, discutidas as barreiras não-tarifárias⁵³, embora não se tenha obtido resultados concretos nesse tema uma vez que o presidente dos Estados Unidos não possuía o dispositivo de *fast track* para tais questões. Tendo-se em vista que as chances de rejeição pelo congresso estadunidense de barreiras que beneficiassem setores da economia daquele país eram verdadeiramente grandes, não se tinha, em nenhum lado, apoio e estímulos para a tomada de alguma iniciativa nesse sentido (NASSER, 2003).

Outra questão tratada durante essa rodada foi o *dumping*⁵⁴, com a aprovação de um Código *Antidumping*, o qual não foi uma novidade se comparado àquilo que estava já regulamentado no artigo VI do GATT, tão somente definindo de uma forma melhor os conceitos já fixados e detalhando os procedimentos de adoção das medidas *antidumping* (NASSER, 2003).

Por fim, como, resumidamente, bem explana Lima (2004, f. 30) a respeito dos resultados e problemas da Rodada Kennedy:

Na média, a diminuição das tarifas dos produtos industriais foi de 35% (Miles, 1968). Quando comparada ao objetivo inicial – redução de 50% – essa diminuição não foi tão grande. Dois outros problemas existiam. Em alguns setores não houve diminuição tarifária, enquanto em outros a diminuição alcançou os 50% previstos. Ou seja, alguns produtos não foram liberalizados. O segundo problema é que a redução não foi feita imediatamente. Prazo de cinco anos foi dado para os países ajustarem-se. Os Estados Unidos acordaram em reduzir as tarifas em parcelas iguais anuais durante os cinco anos seguintes à rodada. A Comunidade Européia prometeu fazer 2/5 da redução em 1968 e, depois, a partir de 1970 diminuir 1/5 da redução acordada por ano. Se os agentes internos acreditassem que as reduções seriam feitas, eles adaptar-se-iam a elas antes mesmo de serem feitas. Caso contrário, a adaptação não é feita e a redução pode não ocorrer (os agentes internos pressionariam mais seus governos para que não cumpram o que acordaram).

Por conseguinte, a Rodada Tóquio (Japão – 1974-1979) caracterizou uma fase crítica na história do GATT, como bem aponta Nasser (2003, p. 41), marcada principalmente pelo

⁵³ “As barreiras não-tarifárias (BNTs) são restrições à entrada de mercadorias importadas que possuem como fundamento requisitos técnicos, sanitários, ambientais, laborais, restrições quantitativas (quotas e contingenciamento de importação), bem como políticas de valoração aduaneira, de preços mínimos e de bandas de preços, diferentemente das barreiras tarifárias, que se baseiam na imposição de tarifas aos produtos importados” (ICONE. **Glossário: Barreiras Não-Tarifárias (BNTs)**. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/pt/?actA=16&areaID=14&secaoID=29&letraVC=B>>. Acesso em: 02 nov. 2010).

⁵⁴ Conforme Nasser (2003, ps. 40 e 41), o *dumping* é uma “forma de distorção do comércio internacional caracterizada pela venda de um produto em um mercado externo por um preço menor do que o praticado no mercado interno em que está localizado o produtor/exportador”.

choque do petróleo de 1973 e a crise econômica dele proveniente. Também, adentraram no GATT vários países em desenvolvimento durante a década de 1960; ocorreu o fortalecimento da União Européia; e o Japão apareceu como um novo ator influente no comércio internacional. Tudo isso acabou por desestabilizar o *status quo* do sistema multilateral de comércio (LIMA, 2004, f. 31).

A rodada resultou em uma diminuição de 33% nas tarifas alfandegárias, aproximadamente. Isso em sua maior parte para os produtos industriais dos países mais ricos, com muito poucas vantagens para os Estados mais pobres (NASSER, 2003, p. 41). Entretanto, como assevera Lima (2004, f. 32), um fato importante foi a criação de um “elemento harmonizador de tarifas”, em que “quanto maior a tarifa de um produto, maior seria sua diminuição”.

No entanto, a negociação tarifária esta contida dentro de uma lista mais ampla de negociações, o que foi uma considerável inovação. Como bem lista Lima (2004, fs. 31 e 32), os assuntos tratados foram: padrões técnicos, avaliação alfandegária, licença de importação, restrições quantitativas, salvaguardas, medidas compensatórias, medidas *antidumping*, aviação civil e compras governamentais. Foram, dessa forma, formados seis grupos das seguintes áreas: tarifas, eliminação de barreiras não tarifárias, redução ou eliminação de barreiras comerciais em determinados setores, adequação do sistema de salvaguardas, agricultura e produtos tropicais.

À época, notou-se que protecionismo por meio das barreiras não-tarifárias possuía crescente tendência no comércio internacional, de forma inversamente proporcional ao nível de proteção tarifária. Dessa forma, como bem aponta Nasser (2003, p. 41), “a liberalização empreendida ao longo das várias rodadas não significava necessariamente maior liberdade no comércio internacional”. Logo, com o intuito de conter essa tendência, foram firmados, durante a Rodada Tóquio, acordos específicos (nomeados Códigos) para regulamentar as barreiras não-tarifárias ao comércio. Tais códigos tinham caráter de adesão opcional e independente, não constituindo modificações ou adições ao Acordo Geral de 1947. Assim, uma parte contratante poderia aderir a um código sem aderir a outro, o que gerou certa confusão no sistema multilateral de comércio, e foi uma das características da Rodada Tóquio. Como explica Lupi (2001, p. 145):

A grande característica da Rodada Tóquio era assim a sua “balcanização” ou “fragmentação”, com vários acordos paralelos sujeitos à adoção pelas Partes Contratantes que a eles quisessem aderir, podendo, por exemplo, uma Parte Contratante aderir ao Código *Antidumping* da Rodada Tóquio e não aderir ao

acordo sobre compras governamentais aprovado na mesma rodada. Isso deu origem à expressão “*GATT à la carte*”, muito difundida e que caracteriza em termos simples o resultado das negociações da Rodada Tóquio. É preciso explicar, porém, que os Acordos da Rodada Tóquio foram feitos separadamente, porque o sistema de votação requeria unanimidade para certas emendas e dois terços para outras decisões, um requisito difícil de cumprir quando o número de Partes aumentou.

Além disso, foram debatidas e firmadas novas normas para o Sistema de Solução de Controvérsias do GATT, colocados *in nuce* no Entendimento sobre Solução de Controvérsias (*Understanding on Dispute Settlement*). Conforme Lima (2004, f. 32) as principais decisões a esse respeito foram: a proibição do país defensor atrelar o processo de um litígio do qual faz parte a outros temas; a permissão para que o secretariado do GATT continuasse a ter uma lista de potenciais membros de painéis; a disposição de que as nomeações do secretariado fossem respondidas pelas partes em até sete dias; e a disposição de que os painéis não levassem mais que trinta dias após a autorização do Conselho para serem formados.

Não obstante as inovações advindas da Rodada Tóquio, quase todos os países membros do GATT saíram dela com várias contrariedades em relação aos resultados obtidos e o próprio sistema multilateral de comércio. Como bem demonstra Nasser (2003, p. 43): “Além disso, havia queixas de quase todos os países sobre os resultados alcançados. Os países menos desenvolvidos, por exemplo, estavam frustrados com o pouco avanço na liberalização dos setores agrícola e têxtil. Os países desenvolvidos, por sua vez, contestavam a dispensa dos demais países da obrigação de reciprocidade nos compromissos de liberalização”.

A seguir, adveio a Rodada Uruguai (Punta del Este – 1986-1994), a qual, de acordo com Thorstensen (2001, p. 38), “foi a mais ampla e complexa das negociações sobre o comércio internacional”. Como foi supra-apresentado, havia uma grande insatisfação entre os Estados membros do GATT ao fim da Rodada Tóquio, e foi esse sentimento que permeou os preparativos e antecedeu a rodada. Assim, explana Lupi (2001, p. 146) sobre esse descontentamento: “O clima que antecedeu a Rodada Uruguai (1986-1994) foi assim permeado por uma insatisfação generalizada com o funcionamento e efetividade do GATT, acentuado por uma paralela onda de protecionismo que contribuía significativamente para aquela insatisfação, ao mesmo tempo em que era por ela alimentada”. Ainda, de acordo com Nasser (2003, p. 43):

São essas insatisfações, aliadas à intenção de alcançar novos objetivos, que impulsionam o processo de lançamento de uma nova rodada de negociações. Também as circunstâncias pelas quais passa a economia internacional em determinado momento influenciam.

A Rodada Uruguai foi o resultado de uma série desses fatores. Havia a intenção dos países mais desenvolvidos de incluir a área de serviços nos esforços de liberalização, e dos países menos desenvolvidos de obter uma abertura maior dos mercados agrícolas. Os países desenvolvidos, e principalmente os EUA, queriam obter uma regulação mais restritiva do uso de subsídios, em especial na área industrial. Uma nova rodada também era vista como uma forma de possibilitar aos governos nacionais resistir às pressões protecionistas de setores econômicos dentro de seus países. Essas pressões decorriam do momento difícil por que passava a economia internacional no início dos anos 80, com recessão e a crise da dívida externa dos países em desenvolvimento.

Assim sendo, foram, de acordo com Thorstensen (2001, p. 39 e 40), os tópicos fulcrais a serem debatidos durante a rodada: a criação da OMC; o rebaixamento tarifário para produtos industriais e para produtos agrícolas; a introdução de novos setores para o quadro do GATT (agricultura, têxteis, serviços e propriedade intelectual) assim como a sua liberalização; intensificação e incremento das regras do Acordo Geral referentes a *antidumping*, subsídios, salvaguardas, regras de origem, licenças de importação, barreiras técnicas, medidas fitossanitárias, valoração aduaneira, inspeção de pré-embarque e investimentos relacionados ao comércio; discussão e adoção de um novo sistema de solução de controvérsias; um prazo de cinco a dez anos a partir da instalação da OMC (ano de 1995) para a implementação dos temas negociados (com prazos maiores para países em desenvolvimento e menos desenvolvidos); e a discussão de entendimentos sobre alguns artigos do GATT (art. XXIV, sobre o firmamento de acordos preferenciais de comércio; arts. XII e XVIII, sobre problemas no balanço de pagamentos e assistência ao desenvolvimento econômico; art. XXVIII, a respeito de mudanças nas listas de concessões e negociações sobre tarifas; e art. XVII, sobre empresas estatais de comércio exterior).

Dessa forma, a Rodada Uruguai do GATT foi, com efeito, verdadeiramente grande e abrangente. Envolvendo mais de 100 países, as discussões foram concluídas em uma série de acordos e decisões cujo texto possui aproximadamente 500 páginas, com os compromissos individuais de cada parte contratante, se agrupados, somando aproximadamente 30.000 páginas (THORSTENSEN, 2001, p. 40).

Com isso, conforme Barral (2000, ps. 25 e 26), os principais resultados obtidos pela Rodada Uruguai foram: redução aproximada de 37% das tarifas e aumento das linhas de produtos com tarifas consolidadas; aperfeiçoamento dos instrumentos de defesa comercial, sendo firmado um Acordo sobre Salvaguardas; aperfeiçoamento dos Códigos sobre Subsídios e Medidas *Antidumping*; inserção dos produtos agropecuários ao sistema multilateral de comércio; redução das barreiras não-tarifárias; inserção dos produtos têxteis ao sistema multilateral de comércio, sendo eliminado o Acordo Multifibras de 1974, em um prazo de 10

anos a contar de 1995; firmação do Acordo Geral de Comércio de Serviços (GATS), sendo a primeira regulamentação da matéria; foram reafirmados e garantidos os direitos de propriedade intelectual, por meio do Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (TRIPs); foi firmado o Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMs); foi reformado e estabelecido um novo Sistema de Solução de Controvérsias; foi desenvolvido um Mecanismo de Revisão de Política Comercial das partes contratantes; e, *in fine*, foi criada a OMC, a qual iniciaria suas atividades em data de 1º de janeiro de 1995.

Com isso, como bem assevera Thorstensen (2001, p. 40), as decisões firmadas durante a Rodada Uruguai passaram a regulamentar o comércio internacional. Assim, o termo “GATT 1994” passou a ser utilizado para determinar toda regulamentação e conjunto de medidas que incluem o GATT de 1947, e toda legislação formada até o início das atividades da OMC, em janeiro de 1995. Está, dessa forma, incluso:

Concessões tarifárias, protocolos de acesso de novos membros, decisões de derrogação de obrigações (*waivers*) concedidas, e outras decisões; uma série de seis entendimentos negociados dentro da área de comércio de bens; e, o Protocolo de Marraqueche que estabelece os prazos de implementação das concessões tarifárias negociados na Rodada Uruguai.

Tendo, pois, sido estas as rodadas multilaterais de negociação realizadas no âmbito do GATT, pode elas ser sintetizadas como é mostrado no Quadro 04:

Quadro 04 – Rodadas no âmbito do GATT

Ano	Rodada	N.º de Países	Comércio afetado (US\$)	Temas principais
1947	Genebra	23	10 bilhões	Redução de tarifas
1949	Annecy	13	-	Redução de tarifas
1951	Torquay	38	-	Redução de tarifas
1956	Genebra	26	2,5 bilhões	Redução de tarifas
1960-61	Dillon	26	4,9 bilhões	Redução de tarifas
1964-67	Kennedy	62	40 bilhões	Redução de tarifas e medidas <i>antidumping</i>
1973-79	Tóquio	102	155 bilhões	Redução de tarifas e barreiras não-tarifárias
1986-94	Uruguai	123	3,7 trilhões	Criação da OMC, redução de tarifas e liberalização de novos setores econômicos, reforços nas medidas <i>antidumping</i> , subsídios, salvaguardas, entre outros temas relevantes.

FONTE: OMC, 1999, *apud* BARRAL, 2000, p. 24.

2.3. O Sistema de Solução de Controvérsias do GATT

O Sistema de Solução de Controvérsias do GATT (SSC-GATT) era tão somente baseado em dois artigos do Acordo Geral, o art. XXII e o art. XXIII, sendo, essa regulamentação, como bem aponta Borges (2007, f. 09), “pouca e vaga”, sendo que “a experiência consuetudinária é que acabou definindo o sistema”. Por isso mesmo, como bem demonstra Lima (2004, f. 37), “o sistema de controvérsias do GATT não funcionou da mesma maneira durante todo o tempo de sua vigência”. Segundo ele⁵⁵, *in nuce*:

No começo, as partes contratantes em conjunto decidiam as disputas entre signatários do acordo. Todos tinham de concordar com a decisão para que ela vigeasse. Posteriormente, foi adotado sistema em que agentes que não pertenciam ao GATT decidiam disputas entre países filiados ao acordo. Ainda assim, após esses agentes darem o seu veredito, todas as partes contratantes tinham de concordar com ele para que os países em disputa fossem obrigados. Com a formação da OMC, além de as controvérsias serem resolvidas por terceiro, as decisões desses agentes só não são tomadas como obrigação se todos os membros da entidade não as aceitarem.

Sendo assim, como explica Lupi (2001, p. 156), o art. XXII do Acordo Geral estabelecia a obrigação de cada Estado signatário facilitar as consultas referentes a representações que contra ela fosse apresentada por outro país membro. Por sua vez, o art. XXIII dispunha um mecanismo de proteção das concessões e benefícios firmados pelas partes contratantes sob a égide do GATT. O procedimento previsto poderia ser iniciado por dois motivos: o descumprimento dos compromissos firmados por um Estado membro; ou a tomada de uma medida que fosse ou não contrária ao Acordo Geral. É relevante frisar que essa segunda forma de queixa, sendo fundamentada no dano, independentemente de se ter alguma violação, foi, gradativamente, sendo apartada da queixa por violação, não obstante a oposição estadunidense, que não permitiram que fosse explicitamente expressa essa distinção nos entendimentos sobre solução de controvérsias, não somente do GATT como também da OMC. Discorrem, portanto, assim os dois artigos⁵⁶:

Article XXII: Consultations

1. Chaque partie contractante examinera avec compréhension les représentations que pourra lui adresser toute autre partie contractante au sujet de toute question affectant le fonctionnement du présent Accord et ménagera des possibilités adéquates de consultation sur ces représentations.

⁵⁵ LIMA, 2004, fs. 37 e 38.

⁵⁶ OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947)**. Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 06 nov. 2010.

2. Les PARTIES CONTRACTANTES pourront, à la demande d'une partie contractante, entrer en consultations avec une ou plusieurs parties contractantes sur une question pour laquelle une solution satisfaisante n'aura pu être trouvée au moyen des consultations prévues au paragraphe premier.

Article XXIII: Protection des concessions et des avantages

1. Dans le cas où une partie contractante considérerait qu'un avantage résultant pour elle directement ou indirectement du présent Accord se trouve annulé ou compromis, ou que la réalisation de l'un des objectifs de l'Accord est entravée du fait

a) qu'une autre partie contractante ne remplit pas les obligations qu'elle a contractées aux termes du présent Accord;

b) ou qu'une autre partie contractante applique une mesure, contraire ou non aux dispositions du présent Accord;

c) ou qu'il existe une autre situation, ladite partie contractante pourra, en vue d'arriver à un règlement satisfaisant de la question, faire des représentations ou des propositions écrites à l'autre ou aux autres parties contractantes qui, à son avis, seraient en cause. Toute partie contractante ainsi sollicitée examinera avec compréhension les représentations ou propositions qui lui auront été faites.

2. Dans le cas où un règlement n'interviendrait pas dans un délai raisonnable entre les parties contractantes intéressées ou dans le cas où la difficulté serait de celles qui sont visées à l'alinéa c) du paragraphe premier du présent article, la question pourra être portée devant les PARTIES CONTRACTANTES. Ces dernières procéderont sans délai à une enquête au sujet de toute question dont elles seront ainsi saisies et, selon le cas, adresseront des recommandations aux parties contractantes qui, à leur avis, sont en cause, ou statueront sur la question. Les PARTIES CONTRACTANTES pourront, lorsqu'elles le jugeront nécessaire, consulter des parties contractantes, le Conseil économique et social des Nations Unies et toute autre organisation intergouvernementale compétente. Si elles considèrent que les circonstances sont suffisamment graves pour justifier une telle mesure, elles pourront autoriser une ou plusieurs parties contractantes à suspendre, à l'égard de telle autre ou telles autres parties contractantes, l'application de toute concession ou autre obligation résultant de l'Accord général dont elles estimeront la suspension justifiée, compte tenu des circonstances. Si une telle concession ou autre obligation est effectivement suspendue à l'égard d'une partie contractante, il sera loisible à ladite partie contractante, dans un délai de soixante jours à compter de la mise en application de cette suspension, de notifier par écrit au Secrétaire exécutif des PARTIES CONTRACTANTES son intention de dénoncer l'Accord général; cette dénonciation prendra effet à l'expiration d'un délai de soixante jours à compter de celui où le Secrétaire exécutif des PARTIES CONTRACTANTES aura reçu ladite notification.⁵⁷

⁵⁷ Em tradução livre: “**ARTIGO XXII: CONSULTAS.** Cada Parte Contratante examinará, com espírito de compreensão, as representações que qualquer outra Parte Contratante possa fazer e facilitará, na medida do possível, as consultas relativas a essas representações, quando estas se referirem à aplicação dos regulamentos e formalidades de alfândega, às taxas *antidumping* e aos direitos de compensação, às regulamentações quantitativas e de câmbio, às subvenções, às operações do comércio do Estado, às prescrições sanitárias e aos regulamentos relativos à proteção da saúde e da vida das pessoas e dos animais e à preservação dos vegetais e, de maneira geral, sobre todas as questões relativas à aplicação das disposições do presente Acordo.

ARTIGO XXIII: PROTEÇÃO DE CONCESSÕES E VANTAGENS. 1. No caso de uma Parte Contratante considerar que uma vantagem qualquer resultante para ela, direta ou indiretamente, do presente Acordo, está sendo anulada ou reduzida, ou que um dos objetivos do Acordo está sendo dificultado, em consequência: a) do não cumprimento por outra das Partes Contratantes dos compromissos pela mesma assumidos em virtude do presente Acordo; b) da aplicação por outra das Partes Contratantes de uma medida, contrária ou não às disposições do presente Acordo; ou c) da existência de qualquer outra situação, dita Parte Contratante, a fim de obter solução satisfatória para a questão, poderá dirigir representações ou propostas por escrito à outra ou outras

Durante os primeiros anos do SSC-GATT, explica Borges (2007, f. 09), os litígios que surgiram foram solucionados por intermediação do Diretor-Geral do GATT, sistema esse que durou por muito pouco tempo, tendo já sido alterado na segunda sessão do GATT, no ano de 1948. Era, assim, utilizada a via diplomática. Conforme Lupi (2001, p. 156), o procedimento de solução de litígios tinha início com a manifestação da parte que se sentia prejudicada, fazendo representações e/ou propostas às demais, com o intuito de dar uma resolução ao problema. Não sendo solucionada a controvérsia, as partes contratantes tinham automaticamente a permissão de começar uma diligência, por meio da qual fariam as recomendações que julgavam ser necessárias para resolver a questão ou então criar uma norma a respeito do tema envolvido no litígio. Em graves controvérsias, no entanto, “as Partes Contratantes poderiam autorizar a suspensão de concessões e obrigações em relação à Parte causadora do prejuízo” (LUPI, 2001, ps. 156 e 157).

Sob a égide do Acordo Geral, a primeira controvérsia a surgir foi uma questão levantada pelo Benelux⁵⁸, contra as taxas e emolumentos consulares de Cuba, no ano de 1948, tendo sido resolvida por meio de uma consulta ao presidente (o *chairman*) das Partes Contratantes. De acordo com Zimmermann (2005, ps. 45 e 46):

Dispute settlement activity began early and on a relatively tentative and provisional basis: When the first dispute arose over a Benelux complaint against Cuban consular taxes, and consultations yielded no results, the Dutch delegation requested a ruling from the Chair on whether the Most Favoured Nation (MFN) obligation laid down in Article I GATT applied to consular taxes. The Chairman ruled “yes” without any further discussion, and Cuba later reported that it had removed the discriminatory tax. The Chairman’s personal prestige

Partes Contratantes que lhe parecerem interessadas. Qualquer Parte Contratante, por essa forma interpelada, examinará, com boa vontade, as representações ou propostas que lhe tenham sido dirigidas. 2. Se as Partes Contratantes interessadas não chegarem a um Acordo satisfatório dentro de um prazo razoável, ou se a dificuldade for uma das previstas no § 1 (c) deste artigo, a questão poderá ser submetida às Partes Contratantes. As Partes Contratantes iniciarão, sem demora, uma investigação sobre qualquer assunto que lhes seja submetido e, se julgarem conveniente, dirigirão recomendações especiais e apropriadas às partes Contratantes que julguem interessadas, ou baixarão normas sobre a questão. As Partes Contratantes, quando acharem necessário, poderão efetuar consultas com as outras Partes Contratantes, com o Conselho Econômico e Social das Nações Unidas e com qualquer outra organização intergovernamental competente. Se as Partes Contratantes acharem que as circunstâncias são suficientemente graves para justificar tal medida, poderão autorizar a uma ou a várias Partes Contratantes a suspensão, relativamente a tal ou a tais Partes Contratantes, da aplicação de qualquer obrigação ou concessão resultante do presente Acordo. Se, a observância de uma obrigação ou o benefício de uma concessão em favor de uma Parte Contratante for suspenso efetivamente, essa Parte Contratante poderá dentro de um prazo de sessenta dias a contar da data da aplicação da medida, notificar o Secretário Geral das Nações Unidas por escrito, de sua intenção de denunciar este Acordo e tal denúncia terá efeito, expirado o prazo de sessenta dias a contar da data em que o Secretário Geral das Nações Unidas receba notificação escrita da denúncia”.

⁵⁸ Acordo internacional de cooperação intergovernamental firmado pela Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo, primeiramente como uma União Aduaneira, no ano de 1944 (BENELUX. **Le Benelux en quelques traits : Qu’est-ce que le Benelux?**. Disponível em: <http://www.benelux.be/fr/bnl/bnl_intro.asp>. Acesso em: 07 nov. 2010).

had served as a source of collective authority. Yet, the practice of Chairman's rulings was short-lived. From the second session on, which was also held in 1948, legal complaints were referred to subsidiary Working Groups.⁵⁹

Posteriormente, a partir da terceira sessão, como bem apontam Zimmermann (2005, p. 46) e Lupi (2001, p. 157), os litígios passaram a ser repassados a grupos de trabalho (*working parties*). Os grupos de trabalho consistiam em corpos de negociação designados para realizar o trabalho que não poderia ser realizado eficientemente em uma reunião plenária formal. Ofereciam, pois, a vantagem de possuir um número limitado de participantes, tempo suficiente para analisar o problema profundamente, e ser possível realizar propostas e negociações informais, podendo, assim, explorar possibilidades sem ter de se atrelar a comprometerimentos formais de uma determinada posição. Inicialmente, os grupos de trabalho eram compostos pela parte queixosa, pelo réu e por membros neutros.

Como assevera Borges (2007, f. 09), no ano de 1950 ocorreu a substituição dos grupos de trabalho por painéis de especialistas, que atuavam independente e imparcialmente aos Estados litigantes. Tal alteração foi feita por sugestão do presidente da Noruega, Johan Melander, que propôs um “grupo de trabalho” que lidasse com todas as questões arroladas, tendo-se em vista o grande número de controvérsias apresentadas até então, foi, com isso, criado um *panel* para este fim (LUPI, 2001, p. 157). Ao término do processo, o relatório que era produzido pelo painel deveria ser apresentado para ser aprovado ou não pelo Conselho de Representantes do GATT. Caso fosse aprovado por unanimidade de seus membros, tornava-se ele obrigatório (JACKSON, p. 09, *apud* PRAZERES, *in* BARRAL, 2000, p. 45).

O ponto de referência, o qual dispunha a respeito dos poderes outorgados ao painel era, de acordo com Hudec (1975, ps. 74 e 75, *apud* LUPI, 2001, p. 157), “considerar, em consultas com os representantes dos países envolvidos e outros países interessados, reclamações submetidas às Partes Contratantes sob o artigo XXIII e aquelas outras reclamações que as Partes Contratantes podem expressamente submeter ao painel, e submeter conclusões e recomendações às Partes Contratantes”. É importante notar, segundo Prazeres (*in* BARRAL, 2000, p. 45), que, nos painéis, os Estados que deles participavam atuavam “segundo suas próprias capacidades e não como representantes de governos, como ocorria até

⁵⁹ Em tradução livre: “A atividade de resolução de controvérsias começou cedo e de uma forma relativamente provisória e experimental. Quando a primeira disputa surgiu, a respeito de uma reclamação do Benelux contra as taxas consulares cubanas, e as consultas obtiveram nenhum resultado, a delegação holandesa requisitou uma regulamentação do Presidente a respeito de ‘se a obrigação da Nação Mais Favorecida (NMF), disposta no art. I do GATT, aplicava-se às taxas consulares’. O Presidente respondeu ‘sim’ sem nenhuma outra discussão, e Cuba mais tarde reportou que haviam sido removidas as taxas discriminatórias. O prestígio pessoal do Presidente servira como uma fonte de autoridade coletiva. No entanto, a prática das normatizações do Presidente foi curta. A partir da segunda sessão, que também ocorreu no ano de 1948, as reclamações legais foram repassadas para grupos de trabalho subsidiários”.

então”, e nessa característica se encontra “uma importante mudança de uma atmosfera essencialmente negocial de diplomacia multilateral, para um ambiente mais arbitral ou judicial”.

Uma regulamentação um pouco mais detalhada dos arts. XII e XXIII do Acordo Geral, conforme Borges (2007, f. 09), foi divulgada no ano de 1954, firmando procedimentos e normas mais claras e formais para reger como deveriam operar os painéis. Por conseguinte, em 06 de outubro do ano de 1955, tais procedimentos foram oficialmente incorporados às regras do GATT, por meio do relatório L/392/Rev.1 (“*Considerations concerning Extended Use of Panels – Note by the Executive Secretary*” – “Considerações a respeito do Uso Extensivo de Painéis – Nota do Secretariado Executivo”), o qual, além disso, ainda mais detalhava os procedimentos dos painéis e mostrava aos Estados signatários as vantagens de tal sistema de solução de litígios.

O SSC-GATT, entretanto, possuía vários defeitos. Jackson (*apud* PRAZERES, *in* BARRAL, 2000, p. 46), aponta como principais: (i) uma linguagem pouco clara, com imprecisa e parva definição de objetivos e procedimentos; (ii) indefinição se as partes contratantes possuíam poder de supervisão sobre o processo, o que deu espaço à prática do consenso pelo Conselho de Representantes; (iii) o chamado *blocking defect*, que denominava o problema de ser necessária a unanimidade do Conselho de Representantes para o relatório elaborado pelo painel ser obrigatório, o que era, com efeito, inviável, uma vez que a parte perdedora fazia parte do Conselho, e, obviamente, bloqueá-lo-ia; (iv) a existência de um grande número de procedimentos, conforme o tema da discussão, levando à fragmentação do processo e discussão quanto a qual procedimento deveria ser utilizado – problema esse chamado, conforme Borges (2007, f. 11) de *forum shopping*, que causava demora na solução do litígio e um maior atrito entre as partes envolvidas; (v) a pressão dos governos sobre os integrantes dos painéis. De acordo com Borges (2007, f. 10), no entanto, os defeitos do *forum shopping* (iv) e do *blocking defect* (iii), eram os principais a macular o SSC-GATT.

Dessa forma, com expõe Borges (2007, fs. 10 e 11), a partir da década de 1980 a confiança na eficácia do SSC-GATT começou a se deteriorar, ao que as ações unilaterais pelas partes contratantes começaram a aumentar. Por isso, o tema da reforma do sistema de solução de controvérsias, depois de várias tentativas por grupos de países, foi inserido na Declaração de Punta del Este, sendo, com isso, colocado na agenda de negociações da Rodada Uruguai.

3. O GATT COMO INSTRUMENTO DA CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO DA HEGEMONIA POLÍTICO-ECONÔMICA DOS ESTADOS UNIDOS NO CAPITALISMO INTERNACIONAL

Como foi anteriormente mencionado, os Estados Unidos tiveram uma participação muito ativa nas negociações e na criação do GATT, acompanhando de perto seu desenvolvimento e aplicação. Com efeito, como bem afirma Nasser (2003), o impulso inicial, o chamamento às discussões, e o firmamento dos acordos, tiveram todos eles iniciativa estadunidense, sendo que sua ativa participação e seu poderoso *status* após a II Grande Guerra lhe garantiram desde o início das discussões do Acordo Geral influência decisiva nos rumos que o novo sistema multilateral de comércio, o qual viria a nascer com o GATT, seguiria. Justamente por isso, confirmando a existência de uma lógica seguida pelo governo estadunidense, afirma Nye (2002, p. 156):

A lucidez política norte-americana promoveu deliberadamente normas e instituições como o GATT, o Banco Mundial e o FMI, que, a partir de 1945, criaram um sistema econômico internacional aberto. Durante 45 anos, a extensão da globalização econômica foi limitada pelas políticas autárquicas dos governos comunistas. O fim da Guerra Fria removeu boa parte dessas barreiras, e a economia e o poder brando dos Estados Unidos se beneficiaram tanto do conseqüente predomínio da ideologia do mercado como da redução do protecionismo.

Como também foi supra-exposto, ao fim da guerra a economia estadunidense encontrava-se em um estado de superaquecimento produtivo. Como bem demonstra Burns *et al.* (2001), a economia e a produção dos Estados Unidos superava de longe todas as demais no período pós-guerra, controlavam as grandes armas militares, e estavam militarmente presentes nos territórios das antigas grandes economias (Alemanha, França e Japão, principalmente). No entanto, terminados os conflitos, os Estados Unidos não possuíam mercado interno grande o suficiente e capaz de dar conta de consumir essa grande produção. Por sua vez, também não se tinha um mercado internacional, no contexto sócio-econômico do pós-guerra, que importasse essas mercadorias, dado que as grandes economias, Europa e Japão, estavam verdadeiramente arrasadas. Havia, com isso, como bem assevera Moffit (1984) a necessidade de se criar uma economia internacional viável para que os Estados Unidos pudessem se manter nessa posição, uma vez que, com efeito, naquela época, o capitalismo internacional encontrava-se na beira do colapso (REZENDE, 2007, p. 232).

Disso advieram os Acordos de Bretton Woods, colocando o dólar como moeda internacional e criando o FMI e o BIRD, o Plano Marshall, os Acordos de Yalta e Potsdam e o próprio GATT. Instituições essas que, como bem afirma Purdy (*in* KARNAL *et al.*, 2007, p. 228), dado seu único e grande poder político-econômico, estavam a serviço dos interesses estadunidenses desde sua criação. Como discorre Coutinho (1990, p. 210), a respeito do FMI, do BIRD e do GATT: “essas três agências inter-relacionadas formavam uma única estrutura integrativa para o comércio internacional. E desde 1944 – conta Toffler – até o princípio da década de 70, os Estados Unidos dominaram basicamente esse sistema. Entre nações, os EUA integravam os integradores”. Além disso, “aquelas três estruturas [FMI, BIRD e GATT] foram ligadas umas às outras por uma regra que proibia o Banco Mundial de fazer empréstimos a qualquer país que se recusasse a entrar para o FMI ou obedecer ao GATT” (COUTINHO, 1990, p. 210).

Com o GATT, particularmente, objetivava-se a abertura dos demais mercados, que, com apoio dos outros institutos criados, principalmente o Plano Marshall e o BIRD, poderiam caminhar para a reconstrução, em particular, das economias que foram destruídas pelos conflitos da Segunda Grande Guerra, ao comprar dos Estados Unidos os bens que lhes eram necessários. Como expõe Rezende (2007, p. 33), a título de exemplo, com o Plano Marshall, 69,7% das matérias-primas, produtos semi-industrializados, maquinaria, veículos e combustível, e 98% dessa maquinaria e veículos, particularmente, que foram adquiridos pelos Estados europeus durante sua reconstrução eram provenientes dos Estados Unidos, o que bem mostra os efeitos sobre a economia estadunidense. Ademais, é uma importante demonstração daquilo que afirma Shafaeddin (1998, p. 17), que, finda a II Grande Guerra, pela deficiência na reserva de mantimentos, as indústrias européias eram incapazes de competir com aquelas dos Estados Unidos, sendo que o objetivo desse Estado, por meio do Acordo Geral, era liberalizar o comércio internacional não somente no seu próprio país, mas em todo o resto do mundo, para prover mercados para as suas próprias indústrias. E, com efeito, nesta mesma linha, assim afirma Nasser (2003, p. 43):

Deve-se frisar, no entanto, que desde a origem do SMC a defesa da liberalização comercial respondia a interesses específicos (de natureza econômica) de alguns países, basicamente os mais desenvolvidos, e em especial dos EUA. A expansão do capitalismo e a busca de novos mercados para uma indústria em ascensão passavam necessariamente pelo incremento das trocas internacionais; inclusive como forma de consolidar a hegemonia econômica dos EUA, que se delineava ao final da 2ª Guerra Mundial.

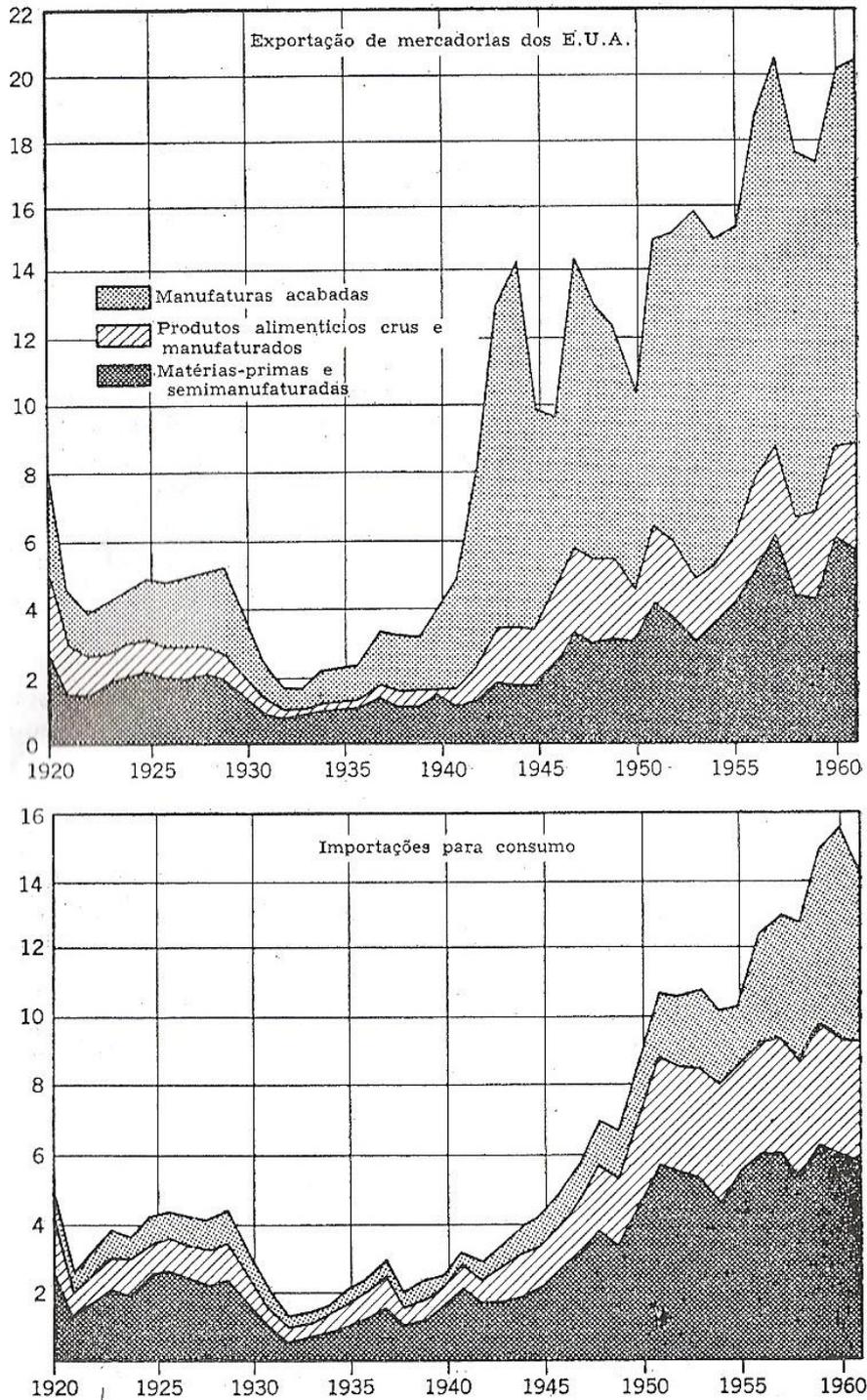
No mesmo sentido afirma o renomado historiador Hobsbawn (2009, p. 279), que, sendo um fato a supremacia dos Estados Unidos, a pressão política para a criação da nova ordem internacional era adveniente de Washington, sendo que, apesar das divergências entre o governo norte-americano e o governo britânico, prevaleceu absolutamente a vontade estadunidense, sendo que as instituições criadas “tornaram-se *de facto* subordinadas à política americana”.

Com isso, como bem coloca Coutinho (1990, ps. 211 e 212), os Estados Unidos cresceram economicamente, como também aumentaram seu poder, em grande parte por meio da liberalização do comércio internacional, o que lhes permitiu escoar para os países destruídos e subdesenvolvidos, o seu excesso produtivo, principalmente durante o fim da década de 1940 e durante as décadas de 1950 e 1960. E, com efeito, Hobsbawn (2009, p. 271), afirma que “os EUA, que tinham sido em grande parte auto-suficientes antes da Segunda Guerra Mundial, quadruplicaram suas exportações para o resto do mundo entre 1950 e 1970, mas também se tornaram um maciço importador de bens de consumo a partir do final da década de 1950”. E isto pode ser bem constatado por meio dos Gráficos 01 e 02, os quais, além de demonstrar o enorme salto das exportações estadunidenses, após o início da Segunda Grande Guerra, com uma grande tendência de crescimento contínuo desde então, também demonstram o crescimento das importações de matérias-primas. O que, de acordo com Robertson (1967) se deve a busca dos Estados Unidos de uma especialização em exportação de manufaturas acabadas, seguidas pelas matérias-primas e semimanufaturas, e importação de matérias primas baratas e produtos alimentícios crus, principalmente aqueles que não podem ser produzidos pelo país (ver Gráficos 01 e 02 na próxima página). Ademais, como também bem informa Robertson (1967, ps. 699 e 700):

Os anos do pós-guerra foram tão importantes nas relações internacionais que consideraremos instrutivo examinar um extrato resumido ano a ano do balanço de pagamentos [...]. Desde 1946, a posição do balanço de pagamentos dos Estados Unidos sofreu alterações dignas de nota. Entre 1946 e 1949, quando os Estados Unidos eram quase a única fonte de suprimento de artigos industriais imprescindíveis à reconstrução da Europa ocidental, a posição de *superavit* foi em média de 2 bilhões de dólares por ano. De 1950 a 1956, inclusive, os Estados Unidos tiveram em média, em seus pagamentos internacionais, um *déficit* de aproximadamente 1 500 milhões de dólares anualmente, logo que os europeus passaram a produzir para si próprios (graças à vasta ajuda americana) alguns dos bens importados nos primeiros anos do pós-guerra. Houve um saldo de pagamentos de quase meio bilhão de dólares em 1957, quando os Estados Unidos tiveram um *superavit* na conta corrente (bens e serviços) de quase 6 bilhões de dólares, em grande parte atribuível às exportações maciças de mercadorias americanas durante a crise de Suez. A partir de 1958, a posição deficitária dos Estados Unidos atingiu em média o colossal montante de 3 400

milhões de dólares anuais até o fim de 1961, e conquanto esta média se tenha reduzido consideravelmente em 1962 e 1963. Ainda era bastante alta para causar inquietação nos círculos oficiais.

Gráficos 01 e 02 – Exportações e importações estadunidenses no período 1920-1960 em dólares americanos de 1967.



FONTE: ROBERTSON, 1967, p. 698.

Como supra-afirmou Robertson (1967, p. 700), após um considerável período de grande *superávit* inicial (que pode ser constatado por meio das tabelas 01 e 02, infra-

apresentadas), os Estados Unidos, pelo crescimento econômico da Europa, o que aumentou sua concorrência internacional, passaram a ter um *déficit* na balança de pagamentos. No entanto, isso não deve levar a se imaginar que este *déficit* diminuiu o poder econômico estadunidense. Como, mais tarde, afirma o próprio autor, “com o estoque de ouro monetário diminuído para 16 bilhões de dólares no princípio de 1963, os Estados Unidos ainda detinham 40 por cento da reserva de ouro monetário do mundo livre. Deste montante quase 12 bilhões de dólares eram mantidos como reservas monetárias” (ROBERTSON, 1967, p. 701). Além disso, “os Estados Unidos eram um credor internacional na importância de mais de 27 bilhões de dólares, e se os bancos centrais estrangeiros provocassem embaraços desnecessários aos Estados Unidos, o banco central e o tesouro americanos poderiam revidar” (ROBERTSON, 1967, p. 701). Ao que exclama o autor: “no fim de contas, os Estados Unidos continuaram no curso da década de 1960 a ser a economia mais forte do mundo”. (ROBERTSON, 1967, p. 701). Ademais, como mostram Armstrong *et al.* (1991, p. 151, *apud* HOBBSAWN, 2009, p. 270):

Deve-se ter sempre em mente que em 1950 só os EUA tinham mais ou menos 60% de todo o estoque de capital de todos os países capitalistas avançados, produziam mais ou menos 60% de toda a produção deles e mesmo no auge da Era de Ouro (1970) ainda detinham mais de 50% do estoque total de capital de todos esses países e eram responsáveis por mais da metade da produção.

Além disso, é importante considerar o grande crescimento do Produto Nacional Bruto (PNB) dos Estados Unidos no período após o fim dos conflitos, o que reflete um grande aumento da riqueza produzida pelo país tanto no mercado doméstico como no estrangeiro. Índice esse que, conforme Colm e Geiger (1968, p. 286), aumentou de US\$ 343,7 bilhões no ano de 1947 para US\$ 681,2 bilhões no ano de 1965 (crescimento de aproximadamente 98,19%). Evolução essa que pode ser vista e acompanhada na Tabela 03.

Tabela 01 – Balanço de pagamentos dos Estados Unidos, em períodos, no período 1920-1945 em bilhões de dólares de 1967.

Período	Bens e serviços líquidos	Renda líquida investimento	Transações de líquidas de capital	Transferências unilaterais	Ouro	Erros e omissões
1920-33	+ 7,8	+ 8,5	- 7,0	- 5,1	- 1,4	- 2,8
1934-40	+ 2,8	+ 2,3	+ 7,4	- 1,3	- 14,9	+ 3,7
1941-45	+ 36,7	+ 1,8	+ 0,8	- 41,6	+ 1,9	+ 0,4

FONTE: HISTORICAL STATISTICS OF THE UNITED STATES, 1789-1945, p. 242, *apud* ROBERTSON, 1967, p. 699.

Tabela 02 – Posição do Balanço de pagamentos dos Estados Unidos, por ano, no período 1946-1961, em milhões de dólares de 1967.⁶⁰

Posição do Balanço de Pagamentos dos Estados Unidos: 1946-1961^a
(milhões de dólares)

NOTA: Os deficits de pagamentos, os aumentos das obrigações para com os estrangeiros e as vendas de ouro estão indicados pelo sinal (—).

Ano	(1) Receitas regis- tradas b	(2) Despesas regis- tradas c	(3) Saldo li- quido de transações registradas	(4) Transações líquidas não regis- tradas	(5) Posição de paga- mentos líquidos	(6) Mudança nas obri- gações rea- lizáveis em dólar pa- ra com es- trangeiros d	(7) Vendas de ouro dos E.U.A.
1946	+14 735	-13 004	+1 731	+195	+1 926	+1 303	+623
1947	+19 737	-15 714	+4 023	+936	+4 969	+2 110	+2 849
1948	+16 789	-16 790	-1	+1 179	+1 178	-352	+1 530
1949	+15 851	-16 534	-683	+775	+92	-72	+164
1950	+13 954	-17 526	-3 572	-30	-3 602	-1 859	-1 743
1951	+19 045	-19 858	-813	+470	-343	-396	+53
1952	+18 246	-19 843	-1 597	+505	-1 092	-1 471	+379
1953	+17 287	-19 685	-2 398	+296	-2 102	-941	-1 161
1954	+18 193	-19 876	-1 683	+167	-1 516	-1 218	-298
1955	+20 349	-21 944	-1 595	+446	-1 149	-1 108	-41
1956	+24 235	-25 846	-1 611	+643	-968	-1 274	+306
1957	+27 094	-27 374	-280	+748	+468	-330	+798
1958	+23 349	-27 206	-3 857	+380	-3 477	-1 202	-2 275
1959	+24 012	-28 621	-4 609	+783	-3 826	-3 095	-731
1960	+27 470	-30 230	-2 760	-1 040	-3 800	-2 111	-1 689
1961	+28 893	-30 731	-1 838	-616	-2 454	-1 712	-742

FONTE: DEPARTAMENTO DE COMÉRCIO DOS ESTADOS UNIDOS, *apud* ROBERTSON, 1967, p. 700.

Tabela 03 – Produto Nacional Bruto (PNB) dos Estados Unidos, no período 1947-1965, em bilhões de dólares americanos de 1968.

Ano	PNB (US\$ bilhões)
1947	343,7
1950	394,0
1955	485,7
1960	541,0
1965	681,2

FONTE: COLM e GEIGER, 1968, p. 286.

⁶⁰ Notas da tabela: “a) Os dados de 1961 são preliminares; b) Soma das exportações de bens e serviços (menos os bens embarcados a título de auxílio militar) e, de 1950 até esta data, investimento direto e em títulos a longo prazo por parte de estrangeiros; c) Soma de importações de bens e serviços, transferências unilaterais líquidas (menos concessões de ajuda militar) e saída líquida de capital dos Estados Unidos. Os pagamentos de subscrições a instituições internacionais no montantes de 3.385 milhões de dólares em 1946 e 1947 e 1.375 milhões de dólares em 1959 estão excluídos dos totais de despesas registradas e das vendas de ouro; d) Obrigações a curto prazo devidas a estrangeiros e apólices a longo prazo do governo dos Estados Unidos. Antes de 1950 inclui investimento direto e em títulos nos Estados Unidos por parte de estrangeiros” (ROBERTSON, 1967, p. 700).

Igualmente, é importante notar, ao mesmo tempo em que conquistava mercados no exterior, firmando-se como grande exportador de bens e serviços, os Estados Unidos se firmaram como grande exportador de capital. Como bem demonstra Magdoff (1978, p. 61), após a Segunda Grande Guerra, teve importante papel na luta competitiva pelos mercados a construção de fábricas e compra de negócios no exterior, ao que é importante lembrar a exigência da abertura desses mercados às empresas estadunidenses por meio do Plano Marshall. Situação a qual foi acentuada pelo GATT, com a retirada da defesa usada pelos Estados para proteger a indústria nacional. Como bem assevera Magdoff (1978, ps. 61 e 62): “o período entre as duas guerras e a conseqüente mudança na posição dos E.U.A., que passara a nação credora, proporcionaram ao país tal impulso que o aproximou da posição de exportador de capital mais antigo e melhor entrincheirado”. Desta forma, como é possível constatar por meio do Quadro 05, ao ano de 1960, os investimentos estadunidenses no exterior constituíam 59,1% do total de investimentos no exterior dos principais países exportadores de capital. Mostra Spero (1977, p. 92, *apud* HOBBSAWN, 2009, p. 273) que “as empresas americanas desse tipo [corporações multinacionais] aumentaram suas filiais estrangeiras de cerca de 7,5 mil em 1950 para mais de 23 mil em 1966 [aumento de, aproximadamente, 306,67%], a maioria na Europa Ocidental e no hemisfério ocidental”. Ademais, como explana Magdoff (1978, ps. 62 e 63): “As vendas das manufactureiras do exterior auxiliam de dois modos a penetração nos mercados. No país em que está localizada a subsidiária, elas não só adquirem uma parte do mercado como entram nos canais do comércio externo das potências em competição”. Forte é notar que, como afirma Model (1967, *apud* MAGDOFF, 1978, p. 64):

O grosso do valor da produção das companhias americanas no estrangeiro excede em muito a cifra de US\$ 100 bilhões ao ano. Isso quer dizer, com base no valor bruto de sua produção, que as empresas dos Estados Unidos são, no compromisso agregado, o terceiro maior país (se este termo pode ser empregado para designar essas companhias) do mundo, com produto bruto maior que o de qualquer país, exceto os Estados Unidos e a União Soviética.

Como demonstra Magdoff (1978, ps. 66 e 67), por meio da liberalização dos mercados e pela concentração dos investimentos nas mãos de poucas firmas gigantescas, no ano de 1963, indústrias estadunidenses controlavam mais de 50% da indústria automobilística, mais de 75% da indústria de negro de carbono, 55% da indústria de lâminas de barbear e barbeadores de segurança, mais de 40% da indústria de maquinaria agrícola e tratores, do Reino Unido. Por sua vez, nesse mesmo ano, obtinham o controle de quase 40 % do petróleo

alemão. E, no Estado francês, possuíam 87% da indústria de lâminas de barbear e barbeadores de segurança, 95% da indústria de negro de carbono, mais de 40% dos negócios de equipamento telegráfico, telefônico, eletrônico e estatístico, e, *in fine*, mais de 75% do controle de computadores.

Quadro 05 – Investimento no exterior dos principais países exportadores de capital, em porcentagem do total, nos anos 1914, 1930 e 1960.

País	1914	1930	1960
Reino Unido	50,3%	43,8%	24,5%
França	22,2%	8,4%	4,7%
Alemanha	17,3%	2,6%	1,1%
Países Baixos	3,1%	5,5%	4,2%
Suécia	0,3%	1,3%	0,9%
Estados Unidos	6,3%	35,3%	59,1%
Canadá	0,5%	3,1%	5,5%

FONTE: WOODROFF, 1966, p. 150, *apud* MAGDOFF, 1978, p. 61.

Importante é afirmar, como bem explana Coutinho (1990, p. 211), a respeito do fortalecimento da hegemonia política dos Estados Unidos por meio do GATT, que “com a liberalização do comércio internacional estimulada e fiscalizada pelo GATT, aumentou a competitividade da indústria dos EUA nos mercados mundiais e deu às potências industriais (especialmente aos Estados Unidos), uma forte influência no planejamento em muitos países subdesenvolvidos, ainda na Primeira Onda⁶¹, mesmo depois de terem alcançado a independência política”. Inclusive, como afirma o mesmo autor, “este Acordo [o GATT], também promovido pelos Estados Unidos, dispunha-se a liberalizar o comércio internacional, o que tinha o efeito de torná-lo difícil para os países mais pobres, menos avançados tecnologicamente, para protegerem suas pequeninas indústrias nascentes” (COUTINHO, p. 211).

O próprio Sistema de Solução de Controvérsias do GATT acabou também por vir a ser utilizado como um importante instrumento de manutenção da hegemonia estadunidense. Isto, primeiramente, como um patente efeito do supra-mencionado *blocking defect*, uma vez que nenhum Estado prejudicado por uma ação protecionista de um outro país tinha chances de tornar obrigatória uma resolução de um painel que fosse contrária ao Estado condenado, uma vez que esse certamente bloqueá-la-ia. E os Estados Unidos aproveitavam-se desse defeito no

⁶¹ Ainda na “revolução agrícola”, segunda a obra “A Terceira Onda”, de Alvin Toffler, escrito no ano de 1980. A segunda, segundo esse autor, seria a Revolução Industrial e a terceira o “industrialismo” moderno (TOFFLER, 1989).

SSC-GATT para poder proteger seus interesses, tomando medidas protecionistas conta outros Estados (certamente menos influentes no cenário internacional, para não correr o risco de se indispor com países mais fortes que podem retaliar prejudicando-os de alguma forma), e, caso algum desses os denunciasse ao GATT, simplesmente poderia se opor ao painel, e, não vindo a ocorrer unanimidade, não haveria de sofrer nenhuma sanção do sistema. Nesse sentido, bem afirma Gehrke⁶²:

Ao se constatar a possibilidade do Estado derrotado bloquear o veredicto que lhe fora imposto, tendo em vista a regra do consenso positivo, onde todas as decisões deveriam ser adotadas por consenso dos participantes, bastando uma única posição desfavorável para afastar sua adoção, resta perfeitamente evidenciado que, de fato, o cumprimento das regras estabelecidas ficaria a cargo exclusivo da vontade das partes, pois o Estado infrator sempre poderia impedir a adoção de qualquer medida em seu prejuízo, mesmo que sua imposição fosse legítima.

Um importante exemplo, citado por Coutinho (1990, p. 221), refere-se a um litígio entre o Brasil e os Estados Unidos, em que o Estado brasileiro foi ilegalmente retaliado por aquele país, no segundo semestre do ano de 1989, com tarifas de 100% sobre as exportações brasileiras de produtos farmacêuticos, eletrônicos e papel para o mercado estadunidense. Isto causando para o Brasil um prejuízo de US\$ 400 milhões, com efeitos colaterais triplicando o valor. Isto como resposta do governo norte-americano ao não reconhecimento das patentes farmacêuticas estrangeiras pela legislação brasileira. Buscou, com isso, o governo brasileiro no Sistema de Solução de Controvérsias do GATT, lutar contra o poderio estadunidense, que ia contra o próprio Acordo Geral, o qual ele patrocinou e criou. No entanto, como prossegue Coutinho (1990, p. 206): “o Brasil, apesar de sua fragilidade política, tem lutado intensamente contra a prepotência norte-americana. Com muito esforço, conseguiu incluir a questão na pauta do Conselho do GATT, mas obviamente perdeu porque os EUA votaram contra, então não houve aprovação por unanimidade”. Mais tarde, depois de muita pressão por parte do governo brasileiro, com ajuda de vários outros países, o governo dos Estados Unidos concordou na constituição de uma comissão especial que apreciaria a questão das retaliações norte-americanas e o não-reconhecimento das patentes farmacêuticas estrangeiras por parte do Brasil. No entanto, frisa Coutinho (1990, p. 206) que essa proposta da constituição de uma comissão *ad hoc* de três países para a análise dessas questões “só foi aceita pelos EUA porque contou com o apoio da Comunidade Econômica Européia, mais Canadá, Japão, Suíça, Coréia

⁶² GEHRKE, Ana Paula. **A solução de controvérsias na OMC.** Disponível em: <http://www.ufsm.br/direito/artigos/internacional/solucao_OMC.htm>. Acesso em: 12 nov. 2010.

do Sul, Egito, Tailândia, Paquistão, Índia, Colômbia, Iugoslávia, Cuba, Nicarágua e ainda o Chile. Então, os EUA constrangidamente aceitaram a proposta do Brasil”. O que demonstra uma relação de poder e hegemonia das grandes potências, principalmente os Estados Unidos, que envolve e transcende o Sistema de Solução de Controvérsias do GATT.

Com isso, por ter o controle da instituição do GATT, os norte-americanos, objetivando manter sua hegemonia e seus interesses, nem sempre cumpriram as normas do Acordo, como bem demonstra Deiro e Mallmann (f. 02): “A Regra de Restrição das Barreiras Quantitativas, por sua vez, foi sistematicamente violada pelos Estados Unidos desde 1955, com a imposição de quotas de importação sobre produtos como açúcar, queijo e carne, e, na década de 90, têxteis e suco de laranja. Acrescente-se que tais produtos são, na grande maioria, provenientes de países subdesenvolvidos”.

Ainda sobre as ações protecionistas por parte do governo norte-americano, contrárias às normas do GATT, dizem Colm e Geiger (1968, p. 183), mostrando a existência de uma legislação estadunidense que possibilitava a adoção de medidas protecionistas em benefício da indústria nacional dos Estados Unidos e em prejuízo das indústrias dos demais países, principalmente os subdesenvolvidos e em via de desenvolvimento:

Dentre os dispositivos de proteção incluídos na lei durante os anos que se seguiram à Segunda Guerra Mundial, o mais notável era a “cláusula de escape”, segundo a qual a indústria interna que se cuidasse prejudicada ou ameaçada de prejuízo por uma concessão tarifária poderia apelar para a Comissão de Tarifas dos Estados Unidos. Se a Comissão entendesse haver prejuízo ou ameaça de prejuízo, apresentava o caso ao presidente, que poderia aumentar a tarifa em tela ou impor uma quota contra as importações. Um segundo dispositivo altamente protetor era o processo do “ponto de perigo”, pelo qual a Comissão levava ao conhecimento do presidente – antes que se realizassem as negociações sobre tarifas – os níveis específicos a que as tarifas individuais poderiam ser reduzidas sem qualquer dano sério à indústria interna ou sem ameaçar causá-lo. Embora o presidente não fosse obrigado, por lei, a sujeitar-se às conclusões da Comissão, o processo do “ponto de perigo” revelou-se eficaz para limitar o vulto das reduções tarifárias.

Id est, ao mesmo tempo em que os EUA gozavam de tarifas baixas para os seus produtos em outros países, adotavam políticas protecionistas em seu mercado interno, indo contra as normas que eles próprios criaram e defenderam. Como bem assevera Myiamoto *et al.* (1991, p. 13):

Assim, ao discurso liberalista, em nome do combate ao comércio desleal, correspondeu uma ação restritiva de importações, estimuladora das exportações e sobretudo tendente a reequilibrar o intercâmbio desfavorável com os países com os quais o déficit era maior ou mais significativo. Assim, impuseram-se

restrições à importação de aço, de motocicletas, madeiras, têxteis, açúcar, através de cotas, restrições voluntárias, etc. O conceito central para tudo isso acabou sendo o de comércio desleal.

Vê-se, com isso, que há uma lógica por parte do governo dos Estados Unidos em busca da manutenção de sua hegemonia político-econômica, utilizando-se do comércio como um dos instrumentos. Pregando oficialmente o comércio multilateral e defendendo o sistema multilateral de comércio, que possui o GATT como grande sustentáculo, conseguiu-se dominar os mercados dos demais países, principalmente os mais pobres (chegando, inclusive, a influenciá-los politicamente), mantendo alta sua produção, exportação e PNB. A partir, no entanto, do momento em que os Estados Unidos se viram ameaçados por outras economias, buscaram manter sua posição por meio da adoção de medidas protecionistas, sem virem a ser por isso punido pelo SSC-GATT, a não ser que houvesse alguma pressão internacional por parte das demais potências, como os países da Comunidade Econômica Européia, da Inglaterra, etc., a exemplo do caso anteriormente citado, que mais tarde, a partir da década de 1960, começaram a fazer alguma concorrência aos Estados Unidos (COUTINHO, 1990; DEIRO e MALLMANN; MYIAMOTO *et al.*, 1991).

CONCLUSÃO

Por meio da presente pesquisa, buscou-se, *in nuce*, entender a conquista da hegemonia político-econômica estadunidense após a II Grande Guerra, compreender qual o papel do GATT na economia capitalista internacional, e ver de que forma foi utilizado o GATT como instrumento de manutenção da hegemonia político-econômica dos Estados Unidos. Dessa forma, foi, primeiramente, estudado o contexto sócio-econômico dos principais atores no cenário internacional pós-guerra, *id est*, a Europa e o Japão, e os Estados Unidos; foi, então, vista a construção da hegemonia norte-americana; em seguida, foi analisado o GATT na economia do mundo capitalista; e, por fim, foi estudado o GATT como instrumento estadunidense para construção e manutenção de sua hegemonia.

Observou-se, pois, primeiramente, que, finda a guerra, havia no cenário internacional um grande contraste entre os Estados Unidos e a Europa/Japão. Os primeiros gozavam do superaquecimento da indústria e da economia fomentados pelo esforço de guerra, com uma grande produtividade e capacidade produtiva, de um grande poderio militar (inclusive com domínio da tecnologia nuclear), junto da ocupação militar de grandes territórios na Europa, mais o território japonês, além de terem sido intocados pelos conflitos, não tendo sofrido nenhuma grande destruição. Por sua vez, a Europa e o Japão estavam extremamente arrasadas social, econômica e comercialmente, por causa da guerra. Estavam, com isso, os Estados Unidos, em uma posição hegemônica verdadeiramente vantajosa. No entanto, não havendo para onde escoar essa grande produção, dada a destruição euro-asiática, poderiam os Estados Unidos entrar em uma grande recessão por superprodução e subconsumo, além de poder, dada as circunstâncias internacionais, causar uma grave crise na economia capitalista mundial.

Dessa forma, nota-se que, para manterem-se nesse *status*, além de salvar do colapso a economia capitalista internacional, os Estados Unidos notaram a necessidade de se criar uma nova ordem político-econômica mundial. Assim sendo, surgiram a Conferência de Bretton Woods, no ano de 1944, que criou o Banco Mundial (BIRD), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a natimorta Organização Internacional do Comércio (OIC); os acordos de Yalta e Potsdam, assinados em 1945; o Plano Marshall, lançado em 1947; e o Acordo Geral de Tarifas e Comércio, também no ano de 1947.

A Conferência de Bretton Woods foi muito importante na consolidação do poder econômico estadunidense. Por meio dela foi determinado: a utilização do dólar americano como a moeda internacional; a implantação de um sistema monetário baseado no câmbio fixo

que mantivesse a taxa cambial monetária dentro de certo valor; a criação FMI e do BIRD; e a proposta de desenvolvimento de um organismo que fomentasse e regulasse o livre comércio multilateral internacional.

A grande medida, no entanto, a qual mais fortaleceu os Estados Unidos, vê-se que foi a adoção do ouro como moeda internacional. Por meio desta ação, esse Estado não somente ficou isento da necessidade de adquirir a moeda internacional para efetuar operações financeiras internacionais como também era o único que podia “financeirizar” as relações econômicas globais, emprestando moeda aos demais países, uma vez que estes não a possuíam de início, sendo um monopólio do Estado emissor. Dessa forma, os Estados Unidos já começavam suas relações econômicas como credor, enquanto os demais Estados as iniciavam como devedores pela aquisição de dólares americanos.

Os Acordos de Yalta e Potsdam, por sua vez, consolidaram a ordem geopolítica internacional, dividindo o mundo entre os dois blocos internacionais, o ocidental capitalista, sob liderança norte-americana, e o oriental comunista, liderado pela União Soviética. Ordem esta que permaneceu até a queda do Muro de Berlim no ano de 1989.

Por conseguinte, o Plano Marshall buscou, por meio de empréstimos concedidos pelo governo dos Estados Unidos, a recuperação econômica da Europa, sob a condição de que o planejamento econômico dos países fosse feito em consonância supranacional, o que afastou a União Soviética do plano. Assim, observa-se que este plano aumentou a influência político-econômica norte-americana na Europa ocidental, afastou a influência de grupos de esquerda e da União Soviética na região, e aumentou a capacidade econômica dos países dessa região, que muito passaram a importar dos Estados Unidos.

Foi, então, criado o GATT para regular e fomentar o comércio multilateral internacional e promover a diminuição gradativa do protecionismo comercial. Isto sob os auspícios estadunidenses, após a rejeição por parte dos Estados Unidos da criação de uma organização supranacional para tal fim, temendo com que perdessem soberania na área comercial. Vê-se que o grande papel que teve o GATT, com isso, na economia capitalista internacional foi a criação de uma regulamentação, com seus princípios e exceções, para reger o novo sistema multilateral de comércio, a redução gradativa das tarifas por meio de rodadas multilaterais de negociação, visando sua completa eliminação, e que também, progressivamente, foram abordando outros temas de comércio internacional e desenvolvendo as regras comerciais, e, finalmente, a resolução de litígios entre as partes contratantes por meio de um Sistema de Solução de Controvérsias, o SSC-GATT.

Conclui-se, portanto, como se queria demonstrar, que o GATT teve um importante papel como instrumento da construção e manutenção da hegemonia político-econômica dos Estados Unidos, após a II Guerra Mundial e até a década de 1960, principalmente, mas que se estende até os dias presentes. Por meio do Acordo Geral, os Estados Unidos conseguiram manter seu poder econômico, sua grande produção, obtendo um grande crescimento em suas exportações, seu alto PNB, dominar os mercados dos demais países, mesmo prejudicando os mais subdesenvolvidos e em vias de desenvolvimento, influenciando-os, inclusive, politicamente. Ademais, observa-se um domínio do Estado norte-americano sob os mecanismos do GATT, principalmente o SSC-GATT. Assim, a partir do momento que passaram a ser ameaçados pelos países que se fortaleceram, podiam bem desrespeitar as regras do Acordo Geral, tomando medidas protecionistas defensivas, não vindo a ser por tais ações punidos; e vê-se, com efeito, uma série de desrespeito por parte dos Estados Unidos às regras do GATT.

In fine, quod erat demonstrandum, conclui-se que a construção da hegemonia político-econômica dos Estados Unidos ao fim da II Grande Guerra se deu por meio dos seguintes institutos: o Acordo de Bretton Woods, os Acordos de Yalta e Potsdam, o Plano Marshall e o GATT. Sendo que este último, por meio de seus institutos, de suas rodadas multilaterais de negociação internacional, e do SSC-GATT, possibilitou aos Estados Unidos a construção e manutenção, do ponto de vista comercial, de seu *status* hegemônico, mantendo sua alta produção e exportação, seu domínio dos mercados estrangeiros e a sua influência sob os demais países, principalmente os mais pobres.

REFERÊNCIAS

ANÉSE, Rogério Luis Reolon. **Globalização e regionalização**. Santa Maria: UFSM, Revista Economia e Desenvolvimento, nº. 12, nov. 2000.

BARRAL, Welber (org.). **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis: Diploma Legal, 2000.

BENELUX. **Le Benelux en quelques traits : Qu'est-ce que le Benelux?**. Disponível em: <http://www.benelux.be/fr/bnl/bnl_intro.asp>. Acesso em: 07 nov. 2010.

BORGES, Marcelo. **Perspectivas e desafios do sistema de solução de controvérsias da OMC**. 2007, 82 f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional) – Faculdade de Direito do Largo São Francisco, São Paulo, 2007.

BRENER, Jayme. **A segunda guerra mundial: o planeta em chamas**. 3. ed. São Paulo: Ática, 1999.

BRZEZINSKI, Zbigniew Kazimierz. **Game plan: how to conduct the U.S.-Soviet contest**. New York: The Atlantic Monthly Press, 1986.

BURNS, Edward McNall *et al.* **História da civilização ocidental: do homem das cavernas às naves espaciais**. 40. ed. São Paulo: Globo, 2001. V. 2.

COLM, Herhard e GEIGER, Theodore. **A economia dos Estados Unidos**. São Paulo: Cultrix, 1968.

COUTINHO, Dirceu M. **Comércio internacional sem censura: as remessas clandestinas de dólares e outras irregularidades de nosso comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1990.

DEIRO, Daniel Girardi e MALLMANN, Maria Izabel. **O GATT e a Organização Mundial do Comércio no cenário econômico internacional desde Bretton-Woods**. Porto Alegre: NEROI, s/d.

DESCHAMPS, Étienne. **Le plan Marshall et le création de l'OECE**. European Navigator. Disponível em: <<http://www.ena.lu/>>. Acesso em: 1º ago. 2010.

DESTATTE, Philippe. **La Wallonie à l'écoute du monde, dix tendances lourdes pour une prospective territoriale à l'horizon 2020**. Wallonie: Institut Jules-Destrée, août, 2002. Disponível em: <http://www.wallonie-en-ligne.net/Wallonie_Prospective/Mission-Prosp_W21/Rapport-2002/2-1_Nouveau-Bretton-Woods.htm>. Acesso em: 25 maio 2009.

GEHRKE, Ana Paula. **A solução de controvérsias na OMC**. Disponível em: <http://www.ufsm.br/direito/artigos/internacional/solucao_OMC.htm>. Acesso em: 12 nov. 2010.

HOBBSAWM, Eric. **Era dos extremos: o breve século XX, 1914-1991**. 2. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2009.

ICONE. **Glossário: Barreiras não-tarifárias (BNTs)**. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/pt/?actA=16&areaID=14&secaoID=29&letraVC=B>>. Acesso em: 02 nov. 2010.

IRWIN, Douglas. **The GATT'S contribution to economic recovery in post-war western Europe**. New York: National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper, n. W4944, mar., 1993.

JOHNSON, Bryan. **Bretton Woods Revisited: GATT (part 1 of 4)**. Political Economy, 27 fev. 1998. Disponível em: <http://www.suite101.com/article.cfm/political_economy/5861/2/>. Acesso em: 19 out. 2010.

KARNAL, Leandro *et al.* (org.). **História dos Estados Unidos: das origens ao século XXI**. São Paulo: Contexto, 2007.

KENNEDY, Paul. **Ascensão e queda das grandes potências:** transformação econômica e conflito militar de 1500 a 2000. 17. ed. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 1989.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Soberania, OMC e Mercosul.** São Paulo: Aduaneiras, 2001.

LIMA, Tatiana de Macedo Nogueira. **GATT/OMC:** uma análise institucional. 2004, 97 f. Dissertação (Pós graduação em Economia) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

MAGDOFF, Harry. **A era do imperialismo.** São Paulo: Hucitec, 1978.

MAGNOLI, Demétrio (Org.). **História da paz:** os tratados que desenharam o planeta. São Paulo: Contexto, 2008.

_____. **História das guerras.** 3. ed. São Paulo: Contexto, 2006.

_____. **Relações internacionais:** teoria e prática. São Paulo: Saraiva, 2006.

MIYAMOTO, Shiguenoli *et al.* **Motivações do papel dos Estados Unidos no mundo.** Campinas: IFCH/UNICAMP, 1991.

MOFFITT, Michael. **O dinheiro do mundo.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.

MORRISON, Ann V. **GATT's seven rounds of trade talks span more than thirty years - General Agreement on Tariffs and Trade.** Business America, 07 jul. 1986. Disponível em: <http://findarticles.com/p/articles/mi_m1052/is_v9/ai_4298196/>. Acesso em: 19 out. 2010.

NASSER, Rabih Ali. **A OMC e os países em desenvolvimento.** São Paulo: Aduaneiras, 2002.

NYE JR., Joseph S. **O paradoxo do poder americano:** porque a única superpotência do mundo não pode prosseguir isolada. São Paulo: UNESP, 2002.

OMC. **Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT de 1947).** Disponível em: <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm>. Acesso em: 28 set. 2010.

_____. **Comprendre l'OMC : Éléments essentiels : Les années GATT : de La Havane à Marrakech.** Disponível em: <http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm>. Acesso em: 28 set. 2010.

PERRY, Marvin. **Civilização ocidental:** uma história concisa. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

REIS FILHO, Daniel Aarão *et al.* (org.). **O século XX:** o tempo das crises, revoluções, fascismos e guerras. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. V. 2.

RÊGO, Elba Cristina Lima. **Do GATT à OMC:** o que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio. Rio de Janeiro: Revista do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, dez., 1996.

REZENDE, Cyro. **História econômica geral.** 9. ed. São Paulo: Contexto, 2009.

ROBERTSON, Ross M. **História da Economia Americana.** Rio de Janeiro: Record, 1967. V. 2.

SARAIVA, José Flávio Sombra (org.). **História das relações internacionais contemporâneas:** da sociedade internacional do século XIX à era da globalização. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

SHAFÄEDDIN, Mehdi. **How did developed countries industrialize? The history of trade and industrial policy:** the cases of Great Britain and the USA. United Nations

Conference on Trade and Development: UNCTAD Discussion Papers, n. 139, Geneva, dec., 1998.

STAFF OF THE COMMITTEE AND THE DEPARTMENT OF STATE (Ed.). **A decade of American foreign policy: basic documents 1941-1949.** Washington: United States Government Printing Office, 1950. Disponível em: <<http://www.ena.lu/>>. Acesso em: 29 jul. 2010.

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

WACHTEL, Howard M. **Os mandarins do dinheiro: a fragilidade do sistema bancário internacional, o adeus aos balizamentos de Bretton Woods, o supranacionalismo financeiro privado, a expansão dos mercados comuns, a crise explosiva das dívidas externas, o equacionamento das dívidas dos subdesenvolvidos.** Rio de Janeiro: Nova Froteira, 1988.

ZIMMERMANN, Thomas Alexander. **The reform of the DSU.** London: Cameron May, 2005.