

Joana STELZER<sup>1</sup>  
Everton das Neves GONÇALVES<sup>2</sup>

# FREE TRADE, REGIONALISMO E COMÉRCIO JUSTO: DA EXCLUSÃO À INCLUSÃO PELO COMÉRCIO MUNDIAL

FREE TRADE, REGIONALISM AND FAIR TRADE: FROM  
EXCLUSION TO INCLUSION BY WORLD TRADE

LIBRE COMERCIO, REGIONALISMO Y EL COMERCIO  
JUSTO: DE LA EXCLUSIÓN A LA INCLUSIÓN POR EL  
COMERCIO MUNDIAL

## SUMÁRIO:

Introdução; 1 *Free Trade*: o comércio multilateral como fator de exclusão; 1.1 Premissas da OMC: criação e institucionalização; 1.2 Concepção principiológica da Organização Mundial do Comércio; 2 O comércio comunitário e a união europeia; 2.1 Premissas da união europeia: criação e institucionalização; 2.2 Concepção principiológica da união europeia; 3 *Fair Trade*: perspectivas conceituais e históricas; 3.1 Premissas do *fair trade*: criação e institucionalização; 3.2 Concepção principiológica do *fair trade*; 4 *Free Trade*, regionalismo comércio justo: da exclusão à inclusão pelo comércio mundial; Conclusão; Referências

## RESUMO:

O foco da presente pesquisa estudou a tripla dimensão da evolução histórica do comércio mundial: a proposta GATT/OMC (*Free Trade*), a União Europeia e o Comércio Justo. Tratam-se de três grandes sistemas. Enquanto o prometido livre comércio não trouxe a prolatada igualdade de tratamento no âmbito do GATT/OMC e da União Europeia (UE), de forma distinta emergiu o Comércio Justo, regido por valores éticos, visando à inclusão social. O método de

Argumenta  
Journal Law  
n. 26 p. 375-406  
jan/jun 2017

### Como citar este artigo:

Joana STELZER;  
Everton das Neves  
GONÇALVES. Free  
trade, regionalismo  
e comércio justo: da  
exclusão à inclusão  
pelo comércio  
mundial. Argumenta  
Journal Law,  
Jacarezinho – PR,  
Brasil, n. 26, p. 375-406.

Data da submissão:

10/10/2016

Data da aprovação:

09/06/2017

1 Universidade Federal  
de Santa Catarina  
Brasil

2 Universidade Federal  
de Santa Catarina  
Brasil

pesquisa utilizado foi o crítico indutivo. Quanto aos fins, a pesquisa foi de cunho descritivo e os resultados foram expostos em forma de textos.

**ABSTRACT:**

The focus of this research is the study of the three dimensions of the historical evolution of world trade: the proposed GATT / WTO (Free Trade), the European Union and Fair Trade. These are three major systems. While the widespread free trade has not brought the rendered equal treatment under the GATT / WTO and the European Union (EU), besides, the Fair Trade has emerged differently, ruled by ethical values, aiming at social inclusion. The research method used in this research was the inductive critical. Concerning the aforesaid purposes, the nature of the research was descriptive and the results were presented through texts.

**RESUMEN:**

El enfoque de esta investigación estudió las tres dimensiones de la evolución histórica del comercio mundial: la propuesta del GATT/OMC (de libre comercio), la Unión Europea y el Comercio Justo. Estos son los tres gran sistemas. Mientras que el libre comercio no ha traído la prometedida igualdad de trato en el marco del GATT/OMC y la Unión Europea (UE), surgió de manera diferente el Comercio Justo, que se rige por los valores éticos, dirigida a la inclusión social. El método de investigación utilizado fue crítico inductivo. En relación al propósito, la investigación fue descriptiva y los resultados fueron expuestos en forma de textos.

**PALAVRAS-CHAVE:**

Organização Mundial do Comércio (OMC). União Europeia. Comércio Justo. Justiça Comercial.

**KEYWORDS:**

World Trade Organization (WTO). European Union. Fair Trade. Commercial Justice.

**PALABRAS CLAVE:**

Organización Mundial del Comercio (OMC). Unión Europea. Comercio Justo. Justicia comercial.

---

## INTRODUÇÃO

A realidade do comércio mundial tem colocado em dúvida as fórmulas liberalizantes que motivam o sistema de trocas, pois as construções jurídicas institucionalizadas têm sido incapazes de distribuir riqueza e, principalmente, fomentar a igualdade material entre os Estados e seus povos. A evolução do sistema multilateral, por intermédio da Organização Mundial do Comércio (OMC), deveria ter liberalizado o comércio entre os Estados-membros, a partir de compromissos no âmbito do direito internacional econômico com vista ao desarmamento tarifário e à resolução de possíveis litígios, de forma institucionalizada.

No entanto, o prometido livre comércio (*Free Trade*) não trouxe a prolatada igualdade de tratamento, fazendo com que os países em desenvolvimento tenham uma árdua missão para desfazer as barreiras e permitir a venda dos seus produtos, em especial nos grandes mercados. No espaço da União Europeia (UE), a formação do Mercado Único consistiu em vantagens exclusivas para os países do bloco (não deixando de ser *Free Trade* para seus membros). O esforço do Tribunal de Justiça da União Europeia foi registrado através do labor jurisprudencial, enfatizando-se os principais acórdãos que determinaram um irrestrito trânsito de bens no interior comunitário, mas que também acarretou dificuldades para países terceiros ao competirem em situação de desigualdade com os Estados-membros.

De forma distinta ao regramento existente, emergiu o Comércio Justo (*Fair Trade*)<sup>1</sup>, considerado um movimento de dimensões múltiplas (social, econômico, ambiental, político) que se apresenta na qualidade de alternativa ao comércio convencional, regido por valores éticos e que se preocupa com toda a cadeia logística. O comércio é considerado Justo em virtude de uma série de fatores, e especialmente porque o preço é justo, vale dizer, cobra os custos de um rendimento digno, ambientalmente responsável e socialmente inclusor. Com isso, há grande atenção não somente com as condições de trabalho do produtor (além da sua família e comunidade), mas também com o consumidor que pode adquirir bens de forma ética. Trata-se de um raciocínio muito diferente do praticado pelo neoliberalismo, pois no *Fair Trade* as pessoas são consideradas mais importante que o lucro.

A problematização do presente estudo procura descrever esses três

grandes sistemas comerciais, do ponto de vista histórico, institucional e principiológico. Com essa proposta de estudo, objetiva-se perceber os emergentes desafios que dificultam transitar de uma estratégia de *Free Trade* (ínsita no sistema nacional atual, tanto na proposta GATT/OMC<sup>2</sup>, quanto na concepção da UE para Estados-membros) para outra, denominada de *Fair Trade*. Sob tal motivação, pretende-se: apresentar os sistemas comerciais do multilateralismo, do regionalismo e do Comércio Justo; apontar as regras principiológicas que norteiam cada uma das propostas; e, confrontar as diferentes propostas como tendências para o comércio mundial. A investigação justifica-se em virtude do acirramento das dificuldades comerciais em escala global, revelando a dificuldade de alcançar o bem-estar da coletividade em sistemas regidos por uma lógica individualista.

O método utilizado foi o crítico indutivo, avaliando-se os dados sob forma qualitativa. Os meios bibliográficos foram coletados por três fontes secundárias de informação: normas jurídicas, estatísticas e produção científica de reconhecidas obras doutrinárias. Quanto aos fins, a pesquisa apresenta-se de cunho descritivo e os resultados foram expostos exclusivamente em forma de textos.

## **1 FREE TRADE: O COMÉRCIO MULTILATERAL COMO FATOR DE EXCLUSÃO**

O fenômeno do multilateralismo surgiu num contexto no qual os Estados se preocupavam com o restabelecimento harmônico do sistema econômico mundial, sob a égide do fenômeno da globalização. Havia uma previsão de três instituições que acomodariam os interesses nacionais e cuidariam de assuntos estratégicos para o comércio, mas somente o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e o Fundo Monetário Internacional (FMI) tiveram êxito nesse sentido. A terceira instituição, a Organização Internacional do Comércio (OIC), não chegou a se concretizar.

### **1.1 Premissas da OMC: criação e institucionalização**

A Organização Internacional do Comércio estava programada para ser uma instituição especializada da Organização das Nações Unidas (ONU) e funcionar segundo os seus princípios. Na origem, os Estados

Unidos convidaram outras nações a formar um acordo multilateral para a redução dos direitos alfandegários. Logo em 1945, os Estados Unidos apresentaram um projeto de Carta para uma Organização Internacional do Comércio aos ingleses, que não demonstraram grande empolgação com a ideia.

Antes mesmo de encerrar a Segunda Grande Guerra, os países já se preocupavam com o restabelecimento do sistema mundial de trocas, de modo a evitar os problemas criados anteriormente. Entre 1943 e 1944, ocorreram várias reuniões entre funcionários britânicos e norte-americanos. “Em fevereiro de 1945, em uma mensagem ao Congresso dos Estados-Unidos, o Presidente Roosevelt acenou expressamente a necessidade de complementar o sistema institucional criado em Bretton Woods, mediante a criação de uma organização cuja finalidade seria a redução dos obstáculos aos intercâmbios internacionais de mercadorias.” (MIER, 2006). Assim, até que se aprovasse um projeto detalhado a respeito do assunto na Conferência de Genebra, em 1947, foram realizadas algumas conferências prévias. Os trabalhos findaram ao concluir pela adoção da chamada Carta de Havana, que resultaria na criação da Organização Internacional do Comércio.

O documento continha cento e seis artigos e dezesseis anexos, nos quais se tentava compatibilizar interesses dos grandes grupos de opinião que tinham marcado presença nas reuniões anteriores. As negociações sobre a Organização Internacional do Comércio, no entanto, ocorreram em meio a um conflito de competências entre o Congresso e o Presidente norte-americano, com a não ratificação da Carta como resultado final. Levando em consideração a negativa da maior potência comercial, os demais países viram-se desmotivados para levar a OIC em frente, que acabou nunca chegando a existir. Diante de tal fracassada tentativa e para sair do impasse, os países envolvidos negociaram um Acordo Provisório que utilizava apenas a quarta parte da Carta de Havana (Política Comercial), relativa às negociações de tarifas e regras sobre o comércio.

O Acordo passou a se chamar *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), traduzindo-se em um acordo internacional com estrutura institucional mínima, que previa somente a celebração de conferências entre as chamadas partes-contratantes. Inicialmente assinado por vinte e três países, era um Tratado de trinta e oito artigos, incluindo os princípios

diretores da liberalização das trocas que objetivava promover. O GATT funcionou como um grande centro de negociações multilaterais do comércio até a emergência da Organização Mundial do Comércio (OMC).

A vida do acordo foi marcada por vários ciclos de negociações, ditas Rodadas ou *Rounds* (em inglês) que escreveram a história das trocas mundiais. As primeiras quatro Rodadas tiveram por objetivo primordial a diminuição de direitos aduaneiros, por intermédio de concessões tarifárias recíprocas que, no fim da Segunda Guerra Mundial, atingiam níveis bastante elevados. A técnica utilizada consistia em negociar produto a produto num quadro bilateral, levando ao estabelecimento de um novo direito aduaneiro, mas que era aplicável a todas as outras partes-contratantes, graças à cláusula da nação mais favorecida. Esse método, contudo, rapidamente atingiu seu limite, em virtude do número de produtos em causa, tornando as Rodadas longas e morosas.

Na Rodada Dillon (1960-1961), outro método foi adotado, tendo sido experimentado primeiramente pela Comunidade Europeia, através de uma redução linear (em torno de 20%) do conjunto de direitos aduaneiros. Essa proposta, contudo, encontrou objeções em produtos considerados sensíveis, tais como têxteis e produtos químicos, que tiveram de ser negociados produto a produto. Apesar de os avanços obtidos, persistiam alguns problemas como os picos tarifários de alguns países (apesar de a média ser baixa) e dos blocos de países que tratavam todas as importações da mesma forma (como a Comunidade Europeia). Somente as Rodadas posteriores do GATT passaram a preocupar-se com essas situações.

A Rodada Kennedy (1964-1967) foi marcada por conflitos entre as duas maiores potências comerciais, especialmente pelo fato de a Comunidade Europeia assumir a posição dos norte-americanos na liderança mundial. Os Estados Unidos desejavam uma redução significativa por parte do bloco europeu, alterando sua estratégia no âmbito do GATT e passando de uma atitude defensiva (proteger os produtores americanos) para uma estratégia ofensiva (abrir o mercado estrangeiro). Como resultado final, o princípio da redução linear dos direitos não foi definitivamente consagrado, ficando certos produtos sensíveis excluídos, embora um acordo sobre *antidumping* tivesse sido negociado. Ainda assim, os direitos aduaneiros foram consideravelmente “diminuídos depois do Kennedy Round, 35% para os produtos industriais e 20% para os produtos agrícolas. Foi assim

que a média dos direitos aduaneiros sobre os produtos industriais se fixou em 8% para a Comunidade Europeia e em 13,4% para os Estados Unidos.” (RAINELLI, 2007, p. 80)

A sétima Rodada, intitulada Rodada de Tóquio (1973-1979), inovou com vários assuntos, a exemplo do número de participantes que dobrou em relação à Rodada Dillon, da quantidade de objetivos programados e, principalmente, pelo forte anseio de incluir temas como barreiras não-tarifárias, modelando as relações comerciais hodiernas dali em diante. Em 1973, quando se iniciaram os trabalhos, tendo em vista as dificuldades pelas quais passava a conjuntura econômica internacional, as negociações acabaram se revelando difíceis. Entre outros fatores, os Estados Unidos inauguraram um *deficit* em sua balança comercial e, desde 1945, pela primeira vez, o comércio mundial “diminui 5% em 1975, o que deu origem a uma mutação das mentalidades [...] As alterações dos parâmetros econômicos considerados definitivamente adquiridos (correlação de força entre nações, crescimento das trocas internacionais, etc) tornaram muito mais difícil o exercício das negociações.” (RAINELLI, 2007, p. 83)

Os problemas políticos e jurídicos que se apresentavam eram diversos, principalmente entre os norte-americanos que revelavam atritos internos sobre a repartição de competência entre o Congresso e o seu Presidente, além das eleições presidenciais, em 1977, exigindo algum tempo até que se reordenasse uma posição dos Estados Unidos e fossem nomeados novos representantes. As negociações retomaram o ritmo ainda naquele ano, aprovando-se um calendário de reuniões e a organização de sete grupos para compor todos os problemas que tinham sido suscitados no início da Rodada. Ao final, conseguiu-se integrar novos temas como barreiras técnicas, subsídios, *anti-dumping*, valoração aduaneira, licenças de importação e compras governamentais, além de se estabelecerem acordos referentes ao tratamento diferencial dos países em desenvolvimento, às medidas comerciais tomadas com vista ao balanço de pagamentos, às ações de salvaguarda para fins de desenvolvimento e aos processos de notificação, consulta e resolução dos conflitos. Nítida, por outro lado, era a vontade dos membros em substituir as barreiras tarifárias por barreiras não-tarifárias como forma de protecionismo, exigindo do GATT medidas cada vez mais adequadas.

A oitava Rodada foi a mais ambiciosa e complexa, durando oito anos,

iniciada em Punta del Este (1986) e encerrada, formalmente, em Marakeche (1994), denominada Rodada do Uruguai. Na verdade, os anos oitenta revelaram um neoprotecionismo em múltiplos setores, exigindo do GATT, além de a compreensão dos mecanismos utilizados, formas eficazes de combate. De plano, buscaram-se manter as conquistas alcançadas, principalmente no comércio de mercadorias, e eliminar as medidas tomadas em violação ao Acordo Geral. Outro ponto avaliado referiu-se à adaptação do GATT, de 1947, para um comércio cujas características se alteraram profundamente. Segundo muitos participantes, o Acordo Geral já não estava mais em condições de assegurar um funcionamento harmonioso, reclamando mudanças estruturais. Entre os membros, as negociações mais uma vez se desenvolveram sob pressão, acentuando a posição entre norte-americanos e europeus, e de ambos em relação aos países em desenvolvimento.

Além do mais, a abordagem global para alcançar um acordo simultâneo sobre vários assuntos tornou todo o ciclo por demasiado lento, permitindo às potências mundiais um desvio estratégico. Nesse sentido, era possível obter um compromisso capital sobre determinado ponto, através de um comportamento intransigente sobre matérias que tinham importância secundária. As negociações agrícolas foram as que mais provocaram confrontos, apesar de representar apenas uma parte diminuta do total das trocas mundiais. Na verdade, havia vários obstáculos à livre-troca, regidos pela capacidade financeira dos países exportadores em subsidiar o setor. Nesse ponto, mais uma vez, sofriram os países em desenvolvimento em se incluírem na proposta.

O balanço final da Rodada do Uruguai trouxe conquistas (especialmente para os países centrais) em muitos domínios, inclusive resultando em fóruns de negociações específicas, incluiu setores até então excluídos, como agricultura e têxteis, e introduziu regras no âmbito dos serviços, investimentos e propriedade intelectual, às vezes sob a forma de negociações multidimensionais, quando envolvem um grande número de participantes que negociam simultaneamente múltiplos instrumentos de política comercial, vale dizer, “negociações multilaterais que versam mais do que um domínio da liberalização do comércio internacional.” (GUIMARÃES, 1998, p. 7).

A chamada Ata Final da Rodada do Uruguai resultou no estabele-



cimento de quatro anexos: a) o Anexo 1 ocupava-se dos Acordos Multilaterais sobre o Comércio de Bens, pelo Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços e pelo Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Industrial Relacionados ao Comércio; b) o Anexo 2 comportava as novas regras para solucionar as divergências que ocorram em sede multilateral, intitulado Entendimento Relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias; c) o Anexo 3 disciplinava os Mecanismos de Exame de Políticas Comerciais; e d) o Anexo 4, finalmente, tratava dos Acordos de Comércio Plurilaterais.

O multilateralismo reafirmou a tentativa de estabelecer um sistema uniforme entre os países, restaurando a ordem econômica internacional. “Havia concordância, entre os participantes de Bretton Woods, de que se deveria privilegiar um enfoque multilateralista na reorganização das correntes de comércio, combatendo as práticas bilateralistas que vinham multiplicando-se desde o período anterior à guerra.” (ALMEIDA, 1999, p. 103)

Por um lado, o multilateralismo surgiu em um momento caracterizado pela superação histórica do Estado liberal, existente na Revolução Industrial e na Revolução Francesa. Sob outro ângulo, também se deixava para trás um Estado intervencionista, que tomava para si a condução econômica (mas que também se conduzia, sob o signo do individualismo, para os conflitos armados). “O surgimento do sistema multilateral de comércio coincide com a tentativa de se estabelecer um equilíbrio entre essas concepções extremadas (Estado liberal – intervencionismo estatal) das funções que deveriam ser desempenhadas pelos Estados no âmbito econômico.” (NASSER, 1999, p. 42)

A evolução do sistema multilateral deveria liberalizar o comércio entre os Estados-membros, a partir da assunção de compromissos no âmbito do direito internacional econômico com vista ao desarmamento tarifário e à resolução de possíveis litígios, de forma institucionalizada. Nesse sentido, posicionou-se também o Comitê Econômico e Social da Comunidade Europeia:

O segredo do êxito de cinquenta anos de GATT e OMC transparece, sobretudo, em dois domínios: a definição de normas comerciais, adotadas sempre por consenso de todos os Estados-membros e tendo, por isso, em conta as suas diferentes

necessidades, e um modo de resolver litígios, caracterizado por uma prudente combinação de pragmatismo e legalismo adaptada a cada caso. Não há dúvida de que a ameaça de sanções comerciais subjacentes às decisões do painel se reveste de importância decisiva. (COMITÊ ECONÔMICO E SOCIAL, 2016, p. 60.

Com isso, substituir-se-iam as diversas regulamentações nacionais por uma de cunho mundial. Os Estados não deveriam intervir nesse processo de liberalização e, para tanto, seriam convencidos dos benefícios que o sistema trazia. Percebia-se uma institucionalização crescente do sistema, de modo a garantir a observância das regras e, fundamentalmente, o alcance dos objetivos liberalizantes.

Em síntese, duas concepções podem ser levadas em consideração acerca do multilateralismo. Primeiro, que a emergência de um organismo internacional regulador do comércio trazia estabilidade ao sistema. De uma forma geral, repudiavam-se os conflitos armados (especialmente de proporção mundial), eis que a idéia de comércio livre clamava por harmonia entre vendedores e compradores. Segundo, que o chamado 'livre comércio' (*Free Trade*) encerrava muitas desigualdades entre os participantes, tornando relativas as conquistas divulgadas. Sob a ótica de Juan Tugores, "um verdadeiro comércio livre requer apenas algumas linhas para plasmar-se, mas, quando um acordo requer quinhentos e cinquenta páginas, é sinal que as exceções, cautelas e salvaguardas são extraordinariamente numerosas." (TUGORES, 2009, p. 84). Os países em desenvolvimento ficariam à margem do sistema, porque os avanços percebidos tinham forte ligação com produtos industrializados. O gargalo da desoneração tarifária de produtos agrícolas não tinha sido atacado, vale dizer, os subsídios de países centrais permaneceriam, acarretando aos países em desenvolvimento um frágil papel dentro do sistema.

### **1.2 Concepção principiológica da Organização Mundial do Comércio**

No caso do GATT/47, trinta e oito artigos elencados em quatro capítulos trataram dos mais variados temas como a cláusula da nação mais favorecida, liberdade de trânsito, taxas e formalidades concernentes à importação e à exportação, política *anti-dumping*, de direitos compensatórios e de subsídios, certificação de origem, eliminação geral de restrições

quantitativas, exceções à regra de não-discriminação, empresas de comércio estatais, restrições para garantir o balanço de pagamentos, princípios e objetivos do tratado, programas de concessões, tratamento nacional sobre regulação e taxação interna, provisões especiais relacionadas a filmes cinematográficos, publicação e administração de regulamentos de comércio, administração não-discriminatória de restrições quantitativas, acordos para o comércio, assistência governamental para o desenvolvimento econômico, ação de emergência para importação de produtos particulares, exceções quanto aos seguros, consultas, ações conjuntas pelas partes contratantes, nulidades ou prejuízos, modificação de programas e negociação de tarifas dentre outros temas relacionados ao comércio.

Nesse desiderato, foram traçados, como princípios fundamentais do GATT os seguintes: a não discriminação entre países através da cláusula da nação mais favorecida; o manutenção das mínimas restrições comerciais por parte dos governos com vistas à estabilidade do comércio internacional; a eliminação de barreiras não-tarifárias; a desaprovação de subsídios à exportação e de barreiras tarifárias que devem ser diminuídas ou extintas; os acordos regionais - uniões aduaneiras e zonas de livre comércio devem preservar os princípios básicos da não-discriminação e do comércio multilateral; a priorização do comércio multilateral livre de restrições e incentivo aos arranjos de comércio internacional; as salvaguardas ao Balanço de Pagamentos; as salvaguardas em Ações de Emergência sobre Importações; e, determinação dos procedimentos de consulta, conciliação e resolução de disputas, evitando conflitos retaliativos entre as Partes Contratantes.

A principiologia do GATT/47 foi mantida pelo GATT/94, assim como as premissas do Tratado Original, acrescidas as inovações da Rodada Uruguai. Portanto, restava como objetivo da OMC, eliminar todas as formas de discriminação do comércio e protecionismo internacional, equalizando tarifas aduaneiras e outras barreiras que viessem a interromper ou dificultar o fluxo internacional de comércio. De forma geral, o GATT/94 - tanto quanto a OMC - alinhou seus objetivos com uma política de concorrência interna liberal, assim como, com políticas de comércio internacional voltadas para a competitividade entre nações eliminando barreiras e restrições às transações competitivas sempre atentando para o uso eficiente dos recursos econômicos de forma que a máxima smithiana

possa ser lembrada no sentido de que os benefícios da competitividade no comércio entre nações devem maximizar as expectativas da melhor forma possível. À evidência, não se ponderava nessa lógica as nefastas consequências para os países que não conseguiriam participar das regras do jogo.

Assim, dentro do modelo neo-liberal político-econômico, as regras do GATT/94 no âmbito da OMC restaram articuladas em uma perspectiva de mercado no qual a metodologia individualista e racional buscava a satisfação das necessidades dos agentes de forma egóica, sob forte influência dos valores oriundos dos países centrais.

## **2 O COMÉRCIO COMUNITÁRIO E A UNIÃO EUROPEIA**

Sob o impulso do fenômeno da globalização, paralelamente às estratégias multilaterais de liberalização comercial, proliferaram também os acordos de integração econômica regional. Sob tal vertente, trata-se de um *free trade* regional. As justificativas das propostas de integração tinham por fundamento teórico o aproveitamento das economias de escala, o aumento de bem-estar dos Estados-membros participantes, enfim, a otimização das trocas comerciais. Como se refere Odete Maria de Oliveira, os países também passaram a coletar novos programas de reformas em seus sistemas de comércio, favorecendo o desenvolvimento do regionalismo ao ocasionar expressivo número de acordos. Assim, “os modelos de integração econômica obedecem a uma graduação progressiva, compreendendo desde a simples liberalização de mercadorias a uma integração bem complexa e completa, com a criação de políticas e instituições comuns.” (OLIVEIRA, 2000, p. 317).

### **2.1 Premissas da União Europeia: criação e institucionalização**

O intuito integracionista contemporâneo, na verdade, revelou-se uma forma dos Estados escaparem do labirinto econômico internacional, vincado pela crise de 1929, por duas grandes guerras e pela ameaça de um terceiro conflito que prometia implodir nuclearmente o planeta. Não por outro motivo, houve uma radical mudança na concepção que se fazia sobre o mundo, ou melhor, sobre a fragilidade da pessoa humana frente aos novos armamentos, às novas concepções tecnológicas trazidas pela guerra e à derrocada econômica da Europa após os combates.

Era o início do complexo fenômeno da globalização econômica. Com os novos ventos que sopravam, reformularam-se as teorias do comércio internacional e, juntamente com elas, os estudos atribuídos à integração econômica regional (fenômeno também conhecido, simplesmente, por regionalismo). Segundo Peter Robson, a teoria da integração econômica ultrapassa a teoria das uniões aduaneiras em três aspectos importantes: “1º) tem em conta movimentos internacionais de fatores; 2º) considera preferencialmente o uso coordenado de instrumentos de política econômica nacional face aos apenas comerciais, incluindo os de natureza monetária e fiscal; 3º) avalia a integração por critérios diferentes dos da eficiência na orientação de recursos.” (ROBSON, 1985, p. 14).

Jacob Viner foi considerado o precursor dos estudos contemporâneos sobre a integração econômica, através da obra *The Customs Union Issue*. Segundo Peter Robson, o principal contributo de Jacob Viner sobre as teorias anteriores dizia respeito à possibilidade lógica da chamada ‘criação de comércio’, “e é duvidoso que, quer os economistas clássicos quer os neoclássicos tenham compreendido a sua essência, enquanto oposta à idéia de expansão de comércio.” (ROBSON, 1985, p. 16-17).

A teoria vineriana, porém, foi ainda mais longe, pois além de ter feito estudos sobre a possibilidade de ‘criação de comércio’, refletiu-se sobre a possibilidade de uma união aduaneira acarretar efeitos negativos (‘desvio de comércio’). Os estudos de Jacob Viner concentraram sua atenção no ato produtivo e nas conseqüências que adviriam do estabelecimento de uma união aduaneira. Sem preocupar-se com a questão do consumo existente nesse espaço econômico, frisou que, “se a união aduaneira é um movimento com vista ao livre comércio, deve ser predominantemente um movimento que resulte em bens de menor custo que antes da união aduaneira.” (VINER, 1977, p. 90).

Ulteriormente, segundo Ferreira (2007, p. 31) significativos também foram os estudos de J. E. Meade (1955), F. Gehrels (1957) e R. G. Lipsey (1957), que incluíram questões sobre o consumo, além de desenvolverem a Teoria do Segundo Ótimo (Lipsey e Lancaster). Lipsey (*In ANDIC; TEITEL*, 1977, p. 34) referiu-se ao estudo feito com Lancaster, no período de 1956 a 1957, intitulada Teoria Geral do Ótimo Condicionado, do seguinte modo:

[...] se resulta impossível a satisfação de todas as condições

de ótimo (nesse caso, a igualdade de todos os preços relativos a todos os valores de transformação na produção), uma mudança que permita satisfazer algumas das condições de ótimo (nesse caso, igualando alguns preços relativos a alguns valores de transformação na produção) poderá melhorar as coisas.” (LIPSEY *In* ANDIC; TEITEL, 1977, p. 34)

A demonstração de que o regionalismo poderia representar uma situação de ‘segundo melhor’ forneceu autonomia para qualificar as teorias de integração econômica como ramo independente nos estudos de comércio internacional. Disso decorre que as integrações não refletem, unicamente, um passo além do comércio livre, mas uma nova realidade econômico-jurídica, exigindo conceitos e metodologias diferenciados.

Importantes trabalhos ocuparam-se em fornecer sustentação teórica para compreender e explicar a integração econômica, com destaque para Bela Balassa. As lições do professor da Universidade de Yale, interessado na análise dos projetos de integração, nasceram no âmago da integração econômica do velho continente, oportunidade na qual se tentavam rever os padrões clássicos que regiam a política comercial. Tendo por base o artigo XXIV, do GATT/47, Bela Balassa estudou a integração econômica em conformidade com cinco grandes grupos de integração, dependendo dos diferentes graus de aprofundamento evolutivo: zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica e integração econômica total (BALASSA, 1964). Segundo o autor, a integração econômica deveria ser tida “como um processo e uma situação. Encarada como processo, implica medidas destinadas à abolição de discriminações entre unidades econômicas de diferentes Estados; como situação, pode corresponder à ausência de várias formas de discriminação entre economias nacionais.” (BALASSA, 1964, p. 12) A teoria da integração econômica distingue-se da mera cooperação entre os Estados (ou mesmo das integrações regionais do século XVIII), não só qualitativamente, mas também quantitativamente. Enquanto a cooperação inclui uma ação tendente “a diminuir a discriminação, o processo de integração econômica pressupõe medidas que conduzem à supressão de algumas formas de discriminação” (integração positiva e negativa). (BALASSA, 1964, p. 12)

Assim, o regionalismo contemporâneo compõe uma das faces de um fenômeno mais amplo da emergente sociedade mundial globalizada.

A doutrina da integração econômica norteia a sustentação teórica dessa complexa movimentação dos Estados na tentativa de minimizar perdas de poder. De uma certa maneira, era preciso reinventar um novo tipo de soberania através da supranacionalidade, como “se fosse um campo de força que atraísse os problemas insolúveis em nível nacional.” (PANEBIANCO, 2001, p. 65).

Os proponentes do mercado comum enfatizavam seus benefícios políticos de longo prazo, mas também chamaram atenção para uma série de benefícios econômicos diferentes daqueles enfatizados pela análise de Viner. A derrubada das barreiras tarifárias existentes entre países da Europa intensificariam a concorrência, tirando o poder de monopólio de empresas nacionais e induzindo uma alocação mais eficiente de recursos. Além disso, criaria mercados europeus suficientemente grandes para oferecerem economias de escala. Esses efeitos de melhoria da eficiência aumentariam a produtividade, aumentando de uma vez por todas a produção e a renda, além de encorajarem as empresas europeias a investirem em novas fábricas e equipamentos, promovendo o crescimento econômico. (KENEN, 1998, p. 288)

O fenômeno da integração regional econômica, destarte, pode ser visto como uma estratégia entre Estados soberanos, com vista à reorganização econômica recíproca perante os desafios impostos pelo fenômeno da globalização. Luís Fernando Nigro Corrêa também se inclinou por sentido semelhante ao avaliar a integração regional como o “esforço conjugado dos Estados, visando a criar espaços para mais eficiente atuação em contexto mundial globalizado.” (CORRÊA, 2001, p. 7) Na verdade, por se tratar de um fenômeno emergente e em construção, torna-se difícil apresentar um consenso conceitual. José Ângelo Estrella Faria (2003, p. 26) também se aproxima de tal entendimento, quando estabelece que “a integração regional, [...] surge como resultado de acordos políticos entre países geograficamente próximos, com vistas à obtenção das vantagens típicas do processo. Trata-se de “um processo global, gerado pelo movimento geral do capital, de caráter objetivo e contraditório, em que os elementos agrupados estão sujeitos aos mesmos mecanismos sociais de regulação. Vê-se, pois, que os processos de integração estão estreitamente ligados aos mecanismos de reprodução do capital nos países em vias de integração.” (ROMÃO, 2003, p. 36;52)

Não se pode descuidar do fato de que o fenômeno da globalização foi diretamente responsável pelos inéditos contornos da reorganização política mundial, à medida que imprimiu um novo ritmo às relações internacionais, adaptando o comportamento dos Estados à nova dinâmica, marcada pela realidade econômica mutável. O constante refazer conceitual (de modo a entender o contexto do processo econômico internacional, do fenômeno global e do papel estatal), visando ao enquadramento do fenômeno do regionalismo, realça toda a complexidade de que se reveste o processo. Mais do que simplesmente justapor as várias partes, a integração econômica regional precisou responder aos desafios trazidos pelo fenômeno global, através de uma fórmula inédita para questões não menos originais. “Princípios, normas e instituições são explícita ou implicitamente questionadas pelos atores de um processo que *não podem ser detidos ante as deficiências ou insuficiências do direito. Com imaginação e força criadora, estadistas e juristas associaram-se para desenhar marcos jurídicos e institucionais funcionais com vista às exigências de agora.*” (PESCATORE, 1973, p. VII).

No contexto europeu, a teoria da integração econômica ganhou novas vestes e um ritmo intenso, acelerado pelas mudanças no contexto mundial. A reestruturação vivida durante o período do pós-guerra exigia dos Estados-membros uma solidariedade difícil de incentivar, à luz dos acontecimentos que tinham marcado os conflitos armados, mas que era necessária para o desenvolvimento comercial.

## 2.2 Concepção principiológica da União Europeia

O período compreendido entre as décadas de 70 e 90 pode ser considerado o mais rico em avanços normativos e jurisprudenciais pertinentes à promoção do Mercado Único. Ademais, revelou uma fase de grande comprometimento das soberanias nacionais, resultado do avanço dos interesses integracionistas sobre as defesas pátrias de mercado. Nesse sentido, destacaram-se as decisões *Dassonville* (TJCE. Ac. 11.07.1974, Processo nº 8/74), *Cassis de Dijon* (TJCE. Ac. 20.02.1979, Processo nº 120/78) e *Cinéthèque* (TJCE. Ac. 11.07.1985, Processos Apensos nº 60/84 e 61/84).

Esses processos não deixaram dúvidas quanto às limitações impostas aos Estados-membros, especialmente em matéria de medidas de efeito equivalente às restrições quantitativas, eliminando obstáculos nacionais



que poderiam colocar em risco a configuração de um grande mercado. O conceito de medida de efeito equivalente às restrições quantitativas (MEE), no âmbito comunitário, dizia respeito às barreiras não-tarifárias (como, aliás, já vinha nos textos do GATT/47). Na terminologia comunitária, portanto, as referências jurisprudenciais não se referem à expressão 'barreiras não-tarifárias', mas às MEE. Do confronto entre as necessidades do mercado europeu e as limitações que os Estados tentavam implantar, resultou um gradual enfraquecimento das competências nacionais.

É preciso ressaltar também que, na ocasião, o TJCE (na época Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, atual Tribunal de Justiça da União Europeia) foi dotado de competências jurisdicionais amplas, mediante instrumentos processuais capazes de viabilizar a desejada unificação. Aspectos como o método finalista de interpretação, a doutrina do efeito direto e a uniformidade, revelaram-se fundamentais para levar adiante o princípio da livre circulação de mercadorias.

O Tratado da Comunidade Europeia não continha uma lista capaz de repartir as competências, realizando a respectiva atribuição de maneira casual e específica, muitas vezes oscilando em intensidade e hesitando quanto ao alcance das matérias envolvidas. Na verdade, as novas atribuições de competência que surgiram não encontravam respaldo direto e específico no texto do Tratado, sendo, antes, resultado do exercício pretoriano do TJCE. A delimitação das competências comunitárias e o avanço principiológico referente ao mercado único resultou de uma progressiva e complexa afirmação jurídica por intermédio do Tribunal. A formação do bloco resultava do chamado efeito *spill over*, caracterizado pela necessária ampliação dos poderes comunitários para realização dos objetivos econômicos.

O acórdão *Dassonville* (TJCE. Ac. 11.07.1974, Processo nº 8/74) pode ser considerado a decisão inaugural de uma sucessão de entendimentos do Tribunal que, repetidas vezes, lembrou a fórmula inicialmente consignada, consagrando a chamada noção ampla do conceito de medidas de efeito equivalente às restrições quantitativas. Reforçava-se cotidianamente a questão da supranacionalidade e o argumento para aumentar o leque de competências sob a órbita do bloco, em detrimento dos Estados-membros. O processo envolvia os irmãos Dassonville, perseguidos penalmente por suposta infração a uma lei belga que exigia certificado de origem aos

produtos considerados com denominação de origem. Na ocasião, havia sido feita a importação de um lote de whisky escocês através da França, País no qual não se fazia tal espécie de exigência. O Tribunal da Bélgica recorreu ao Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias para certificar-se sobre a compatibilidade da lei nacional com o artigo 30, TCE<sup>3</sup>, haja vista que as importações tornavam-se impossíveis ou muito difíceis sempre que as mercadorias não procedessem, como no caso sob análise, diretamente do país originário da mercadoria.

O advento do acórdão *Dassonville* representou uma das fórmulas pretorianas que viria a permear a posição do TJCE perante os dilemas da livre circulação de mercadorias, ao determinar que “qualquer regulamentação comercial dos Estados-membros, suscetível de prejudicar direta ou indiretamente, atual ou potencialmente, o comércio intracomunitário, deve ser considerada como uma medida de efeito equivalente a restrições quantitativas.” (TJCE. Ac. 11.07.1974, Processo nº 8/74). A partir de tal entendimento da Corte, os Estados perderam inúmeras competências, fragilizando a possibilidade de intervenção pública nos processos de produção e comercialização de bens.

Em 1978, destaque deve ser concedido à decisão conhecida por *Cassis de Dijon* (TJCE. Ac. 20.02.1979, Processo nº 120/78). Em setembro de 1976, a empresa alemã *Rewe* solicitou ao monopólio federal do álcool uma autorização para importar da França um lote de licor bem conhecido, sob a designação de *Cassis de Dijon*. A informação recebida pela empresa era da proibição, na Alemanha, da venda dessa bebida com teor alcoólico entre 15% e 20%, pois, nos termos de uma lei federal alemã, apenas era autorizada a comercialização dos alcoóis destinados ao consumo humano se contivessem um teor não inferior a 32% (porcentagem, aliás, que já tinha baixado para 25%, no caso de algumas bebidas). Excepcionalmente, esta regulamentação não era aplicada a determinados licores, apesar de não se encontrar o *Cassis de Dijon*, o que impedia sua importação. A empresa *Rewe*, por entender que tal medida era contrária ao Tratado da Comunidade Europeia, requereu pela apreciação do Tribunal. (TJCE. Ac. 20.02.1979, Processo nº 120/78)

No período histórico dos anos setenta, a Comissão encontrava dificuldade para harmonizar as múltiplas legislações dos Estados-membros. A quantidade de bens e a multiplicidade de operações mercantis tornavam

difícil o estabelecimento de regras comunitárias comuns para o comércio intracomunitário. Diante da ausência normativa, os Estados-membros criavam uma série de dificuldades para a entrada de bens em território nacional. No entanto, com a decisão *Cassis de Dijon* emergiu o princípio do reconhecimento mútuo, através do qual os Estados-membros deveriam respeitar, reciprocamente, as normas existentes no país de origem, sem realizar novas exigências no destino da operação.

A Comissão emitiu uma Comunicação, relativamente à sentença *Cassis de Dijon*, não deixando dúvidas sobre a importância que o novo preceito representava, determinando que “todo produto legalmente fabricado e comercializado em um Estado-membro deve ser, em princípio, admitido no mercado de qualquer outro Estado-membro” (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 1980). Com isso, o processo de especialização da economia ganhou velocidade, à medida que o produtor (exportador) não precisaria atender às diversas legislações dos países para o qual enviava a mercadoria.

Com isso, a Corte não somente havia desarmado inúmeras barreiras comerciais que surgiam a cada passo, como auxiliado na uniformização da legislação comunitária. Mais que se abster de tomar alguma medida restritiva, exigia-se do Estado que acatasse a legislação dos outros Estados-membros (efeito extraterritorial da norma). Finalmente, cumpre ressaltar a decisão *Cinéthèque* (TJCE. Ac. 11.07.1985, Processos Apensos nº 60/84 e 61/84), pois acentuou o afastamento dos Estados-membros no que dizia respeito à tomada de decisões relacionadas ao comércio doméstico, a partir do momento em que medidas sem nenhum caráter protecionista restaram catalogadas como medidas de efeito equivalente às restrições quantitativas proibidas pelo Tratado da Comunidade Europeia.

A Lei Francesa nº 82.652, de 1982, sobre a comunicação áudio-visual, continha uma disposição, segundo a qual nenhuma obra cinematográfica exibida em salas de espetáculo poderia ser explorada, simultaneamente, com o seu aluguel para uso privado, especialmente através de fitas de vídeo-*cassete*, antes da expiração de um prazo contado da exibição nos cinemas. Assim, havia um escalonamento de tempo em matéria de programação para a difusão dos filmes, na seguinte ordem: primeiro, a exibição nas salas de cinema, depois, fitas de vídeo, e, finalmente, a televisão. Tais procedimentos levavam em conta a necessidade do setor cinema-

tográfico, que necessitava dos recursos advindos da exploração comercial dos filmes em salas de espetáculo. O litígio principal versava sobre o filme *Furyo*, produzido pela sociedade inglesa *Glinwood Films Ltda.*, domiciliada em Londres. Em junho de 1983, esta sociedade tinha concedido o direito de exploração em salas de espetáculo a uma empresa francesa e, em julho desse ano, a *Glinwood* concedeu o direito de exploração novamente (para a empresa *Cinéthèque*), mas, dessa vez, para comercialização em fitas de vídeo. Em outubro daquele ano, a Federação Nacional do Cinema Francês ingressou com uma medida cautelar para impedir a *Cinéthèque* de comercializar as fitas, com fundamento na mencionada lei francesa. A *Glinwood* e a *Cinéthèque* recorreram ao *Tribunal de Grande Instance de Paris*, que suscitou o Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias para se pronunciar sobre a questão. As partes demandadas consideravam que a normativa francesa era uma medida de efeito equivalente às restrições quantitativas proibida pelo artigo 30, já que produzia um efeito restritivo sobre o comércio intracomunitário, ao impedir a comercialização, na França, de mercadorias que eram legalmente produzidas em outros Estados-membros. Apenso ao processo referido (nº 60/84) estava o de nº 61/84, com semelhante problemática (TJCE. Ac. 11.07.1985, Processos Apensos nº 60/84 e 61/84).

Iniciava-se, naquela ocasião, uma comparação entre mercados, preferindo a Corte a regulamentação comercial menos restritiva ao comércio. O período compreendido entre a decisão *Cinéthèque* e a implementação do mercado único (1985 a 1993), revelou um período funcionalista, movido por uma firme determinação.

A noção de medidas de efeito equivalente às restrições quantitativas juntamente com os demais ditames do Tratado da Comunidade Europeia ligados ao princípio de livre circulação de mercadoria produziram efeitos de extrema fecundidade no processo de integração econômica regional. O empenho do TJCE em desfazer as barreiras não-tarifárias que insistissem em competir com a implantação de um mercado europeu era marcante. Naturalmente, foram lançadas críticas sobre o ‘governo de juízes’ que avaliavam as demandas com olhar fixo nas necessidades econômicas comunitárias, sem atender aos reclames dos Estados-membros. Seja como for, em 1º de janeiro de 1993 o Mercado Único era uma realidade.

Esse é um período denominado por Stelzer (2004, p. 230) de forças

centrípetas de integração, movimento político-jurídico para o centro da integração, rumo a mais fundamental das liberdades de um mercado de integração: a livre circulação de mercadorias.

[...] trata-se de um fenômeno de direito comunitário, originado no Tratado da Comunidade Europeia e decorrente de um sistema de compromissos mal delineado entre os Estados-membros e a Comunidade Europeia, à luz dos desafios econômicos emergentes, ocasião na qual se testemunhou a usurpação de parcelas de poder soberano, trasladando a força decisional para o centro da integração, na qualidade de gestora exclusiva. Tal evento ocorria à medida que os Estados detectavam a dificuldade em administrar muitas funções por si mesmos, somada à lógica da integração econômica que perpassava os compromissos de integração aos quais os membros estavam visceralmente ligados. (STELZER, 2004, p. 230-231)

As forças centrípetas de comunitarização, fenômeno centralizador no interior do sistema, efetivou-se por intermédio da jurisprudência do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, calcada no poder normativo do direito comunitário e direcionada para os Estados-membros. O labor pretoriano retirou dos objetivos econômicos esculpidos no Tratado da Comunidade Europeia, a força propulsora para a construção de um único mercado, tido como essencial no cumprimento de sua missão. Precisamente com tal intenção, o conceito de mercado comum tal e como vinha sendo desenvolvido pelo Tribunal em sua constante jurisprudência, tinha “por objeto a eliminação de todos os obstáculos ao comércio intra-comunitário com o fim de fusionar os mercados nacionais em um mercado único, estabelecendo as condições as mais próximas possíveis àquelas de um verdadeiro mercado interno.” (TJCE. Ac. 05.05.1982, Processo nº 15/81).

Afirmava o Tribunal que resultava da nitidez, da firmeza e da lógica das suas disposições e do conjunto do Tratado que a proibição de novos direitos aduaneiros, ligada aos princípios da livre circulação de produtos, constitui uma regra essencial e que, por consequência, qualquer eventual exceção, aliás, de interpretação estrita, deve estar claramente prevista. A lógica pautada pela jurisprudência alcançou seu resultado. Na qualidade de maior exportadora de bens e serviços e maior fonte de investimen-

to direto estrangeiro do mundo, a UE ocupa um lugar de liderança no mercado global. Além de ser a maior exportadora e investidora à escala global em 2012, a União Europeia foi a principal parceira comercial de mais de 100 países. Em 2011, a UE foi a maior importadora e exportadora do mundo, seguida pelos EUA e pela China. No âmbito do comércio de serviços, o bloco é líder mundial (PARLAMENTO EUROPEU, 2016).

### **3 FAIR TRADE: PERSPECTIVAS CONCEITUAIS E HISTÓRICAS**

O Comércio Justo é um movimento transnacional preocupado com a promoção de condições de mercado mais justas entre países consumidores e produtores de países em desenvolvimento. “Trata-se de um movimento social e uma modalidade de comércio internacional que busca o estabelecimento de preços justos, bem como de padrões sociais e ambientais equilibrados nas cadeias produtivas, promovendo o encontro de produtores responsáveis com consumidores éticos” (COTERA; ORTIZ, 2009, p. 60).

#### **3.1 Premissas do *Fair Trade*: criação e institucionalização**

O conceito de Comércio Justo pode ser entendido como uma “forma de empoderamento dos trabalhadores, pequenos produtores, agricultores familiares e artesãos que estão em desvantagem ou marginalizados pelo sistema convencional de comercialização” (BB, 2016). Assim sendo, o Comércio Justo vem sendo entendido enquanto estratégia de desenvolvimento sustentável, garantindo aos trabalhadores condições de vida plena e às comunidades (nas quais esses trabalhadores estão inseridos) crescimento econômico integral.

Os relatos históricos sobre a origem do *Fair Trade* não são unânimes. Alguns autores atribuem ao movimento cooperativista a semente do Comércio Justo momento no qual se buscava a redução dos custos de intermediação, a ideia central consistia em um preço melhor para produtores e consumidores. Segundo a WFTO (2016), o fenômeno iniciou nos Estados Unidos, na *Ten Thousand Villages* (anteriormente Artesanato Auto-Ajuda) que começou a comprar bordados de Porto Rico, em 1946. A primeira loja de Comércio Justo formal, vendendo esses e outros produtos, foi inaugurada em 1958 nos Estados Unidos.

Para Kunz (1999) e a maioria dos estudiosos sobre o tema, as origens

do Comércio Justo, na qualidade de movimento social, datam do final dos anos 60, quando organizações específicas de comércio alternativo, foram estabelecidas na Europa. Sob tal enfoque a concepção de um comércio que viabilizasse ao produtor uma remuneração justa por seu trabalho ocorreu na Holanda, com destaque para a Fair Trade Organisatie, em 1967. Nesse contexto, o café foi o primeiro produto a enquadrar-se nas exigências de um Comércio Justo (tradução do inglês, de *Fair Trade*), certificando a mercadoria, em 1988. A ideia ganhou força e, em 1989, emergiu a International Fair Trade Association, que reúne atualmente cerca de 300 organizações em 60 países.

O *Fair Trade* envida esforços para importar, distribuir e comercializar produtos de organizações preocupadas com os produtores (embora não somente com eles), especialmente de países em desenvolvimento, para alterar injustas estruturas do comércio mundial; caracterizadas pelo comando de poucas empresas transnacionais (no âmbito das mercadorias) e por subsídios governamentais de países tidos por centrais (especialmente na área de políticas agrícolas), como no caso das grandes cadeias de alimentação, que levam à ruína os pequenos agricultores de todo o mundo. Cumpre destacar, ademais, que o Comércio Justo também não deve estar centrado exclusivamente nas condições dos produtores, mas precisa incluir outros sujeitos que intervêm na cadeia comercial: exportadores, importadores, transportadores, transformadores, distribuidoras, poderes públicos, organizações sindicais, entre outros.

Atualmente, o fortalecimento das vendas do Comércio Justo alcança mais de 1,2 milhão de pessoas que trabalham em 991 organizações de produtores certificadas do Comércio Justo em 66 países (FAIR TRADE FOUNDATION, 2016).

O Comércio Justo é visto na qualidade de abordagem alternativa ao comércio tradicional (tanto do *Free Trade* (comércio livre) da OMC; quanto do comércio integracionista, presente na União Europeia). Trata-se de proposta escorada na parceria, oferecendo melhores condições comerciais aos que trabalham (em detrimento do comércio tradicional que coloca os trabalhadores perante os grandes compradores, que impõe preços e condições de compra). Com isso, melhoram as possibilidades de vida digna. Os consumidores, por sua vez, podem cooperar na redução da pobreza por meio de suas compras cotidianas (FAIRTRADE INTERNA-

TIONAL, 2016).

A World Fair Trade Organization (WFTO) é, atualmente, a organização mundial que traz diretrizes importantes ao fenômeno do Comércio Justo. A WFTO representa comerciantes engajados em um sistema de trocas harmônico, incluindo países em desenvolvimento e desenvolvidos.

Além da WFTO, há outras importantes entidades internacionais que merecem destaque, entre as quais a Fair Trade Labelling Organisations International (FLO Internacional ou Fair Trade International), criada em 1997 por 14 iniciativas nacionais, com sede na Alemanha. Trata-se de entidade polêmica (assim como outras entidades de semelhante natureza) em virtude da certificação de *Fair Trade*. Em 2003, foi criada a FLO-CERT, empresa interna de funcionamento independente, responsável pela inspeção e certificação de produtores e do comércio. Atualmente, a FLO tem 25 membros, entre os quais 19 iniciativas nacionais de certificação, 3 redes de produtores, 2 organizações de marketing e 1 membro associado.

A EFTA (Associação Europeia do Comércio Justo), com sede na Holanda, também é uma organização internacional de destaque, que inclui dez importadores de Comércio Justo em nove países europeus (Suíça; Itália; Áustria; Holanda; Alemanha; Espanha; Bélgica; França e Reino Unido). A EFTA foi criada informalmente em 1987, ganhando estatuto oficial em 1990 (EFTA, 2016).

De acordo com Fair Trade Foundation, em 2011 foram gastos 4,9 bilhões de Euros em produtos certificados pelo Comércio Justo. No maior mercado do Comércio Justo, o Reino Unido, os consumidores gastaram 12% a mais em produtos certificados em 2011, quando comparado com 2010. Na Holanda, primeiro e mais antigo mercado do Comércio Justo, as vendas em lojas e restaurantes cresceram 24%. Em todo o planeta, vendas a varejo de produtos certificados pelo Comércio Justo tiveram aumento de 12% (FAIRTRADE FOUNDATION, 2016).

### **3.2 Concepção principiológica do *Fair Trade***

Por intermédio da WFTO e demais organizações que dão sustentação ao Comércio Justo foram estabelecidos dez princípios que sustentam essa inovadora prática e alternativa ao comércio tradicional.

a) Criação de oportunidades para produtores economicamente desfavorecidos - em virtude de muitos produtores estarem excluídos dos



mercados tradicionais e da venda dos produtos com valor agregado, existe um esforço significativo na promoção de feiras que viabilize aos compradores a aquisição direta do bem. A partir do encurtamento da cadeia comercial, emerge a possibilidade do produtor perceber uma margem de lucro mais significativa;

b) Transparência e responsabilidade (na troca de informação e na tomada de decisões) - trata-se de um relacionamento transparente, ético, responsável e de bem-querer por toda a cadeia, incentivando a todos a participarem das decisões (a comunicação entre os sujeitos adquire grande importância no *Fair Trade*);

c) Práticas comerciais justas, estáveis, duradouras, em respeito pelo bem estar social, ambiental e econômico dos pequenos produtores - antes do lucro, visa-se ao bem-estar. O relacionamento entre vendedores e compradores é pautado pela solidariedade. As relações de comércio justo proporcionam uma conexão entre os sujeitos no sentido de viabilizar justiça social e a oportunidades para mudança;

d) Pagamento de um preço justo pelo trabalho dos produtores, sem desigualdades entre gêneros - o preço é justo, dando condições ao produtor de obter uma vida digna com sua produção. Por isso, a transparência é fundamental, pois o consumidor deve saber sobre a formação de preço, o que lhe dará segurança na hora de pagar (que pode ser maior, igual ou menor do que o preço praticado pelo mercado);

e) Renúncia total ao trabalho infantil ou forçado - na composição do preço é absolutamente inadmissível que haja o envolvimento de crianças ou de trabalho forçado na obtenção do produto;

f) Compromisso de não discriminação, igualdade de gêneros e liberdade de associação - A prática do Comércio Justo deve promover entre todos os sujeitos a equidade de gênero e a não discriminação (raça, religião, geração, posição política, procedência social, naturalidade, escolha sexual, estado civil e/ou portadores(as) de necessidades especiais, e outros)

g) Boas condições de trabalho, saudáveis e seguras - nesse sentido, o *Fair Trade* deve obediência à legislação do trabalho e às melhores práticas laborais no mundo, preservando a saúde e a segurança do trabalhador;

h) Incentivo à capacitação dos produtores e desenvolvimento das suas competências - as relações de comércio justo devem auxiliar os produtores na compreensão das condições de mercado, no intuito de desen-

volver Conhecimentos, Habilidades e Atitudes (CHA) e de permitir que possa exercer mais controle sobre sua vida;

i) Promoção dos princípios do Comércio Justo aos consumidores - relações de comércio justo devem envidar esforços de publicidade e de marketing para informar os consumidores sobre a necessidade de justiça social, inclusive quanto às regras do comércio mundial no afã de um sistema global equitativo;

j) Respeito pelo ambiente - deve haver uma preocupação com o uso racional dos recursos, a diminuição no uso de energia, as medidas de preservação, entre outros. A utilização de um manejo sustentável para a produção, a minimização do impacto de resíduos e a devida orientação na utilização de matérias-primas naturais também se tornam fatores essenciais no *Fair Trade*.

De acordo com a WFTO, o conjunto de princípios deve ser seguido por consumidores, produtores e organizações envolvidas nas atividades de Comércio Justo.

#### **4 FREE TRADE, REGIONALISMO COMÉRCIO JUSTO: DA EXCLUSÃO À INCLUSÃO PELO COMÉRCIO MUNDIAL**

A emergência dos blocos regionais de integração (regionalismo) não motivava maiores preocupações até 1957. Desde a emergência da União Europeia, entretanto, houve uma necessidade de compatibilizar a regra do Tratamento Geral da Nação Mais Favorecida (GATT/OMC), proibindo a discriminação entre países que são partes contratantes do Acordo Geral, com a regra do artigo XXIV, que estabelecia as diretrizes para a formação dos blocos econômicos, incluindo áreas de livre comércio, uniões aduaneiras e os acordos de transição para a formação dessas áreas (desde que não fossem levantadas barreiras ao comércio de outras partes contratantes). Naturalmente, a dificuldade não estava em compatibilizar os modelos clássicos de zona de livre comércio ou de união aduaneira, mas nas ambiciosas propostas que foram se revelando na Europa comunitária.

A evolução do regionalismo e de seus blocos de integração tornou a questão complexa. A Rodada do Uruguai, por sua vez, “não evoluiu o necessário à interpretação do artigo XXIV do Acordo Geral, ocupando-se apenas em fixar período de tempo de dez anos como máximo à formação de áreas econômicas de preferência e em determinar que grupos de tra-

balho examinassem os acordos regionais [...]” (OLIVEIRA, 2000, p. 323). No final de 1995, iniciaram-se consultas com o objetivo de criar um comitê que pudesse se dedicar ao exame dos acordos notificados. Efetivamente, todo esse processo estava em crise, pois os vinte diferentes grupos de trabalho criados para tal fim não tinham um método único que pudesse unificar o procedimento adotado e tampouco respostas para as chamadas questões sistêmicas, já que não estavam definidas no corpo da legislação do GATT e que os próprios grupos nesse sentido não conseguiam definir. “Existe toda uma discussão na OMC, que se reflete no comitê, sobre a questão da multiplicação e da sobreposição dos acordos regionais e dos impactos que eles podem estar causando sobre o sistema multilateral.” (THORSTENSEN, 1999, p. 3).

Sob tal enfoque, os críticos apontaram para uma série de riscos que os acordos regionais representariam, como o desvio aos princípios do sistema multilateral, alargamentos dos acordos já existentes, conclusão de novos acordos, diversidade das disciplinas desenvolvidas pelos blocos que são diferentes das disciplinas da OMC e que poderiam afetar os direitos e as obrigações das outras partes, utilização de regras sobre *anti-dumping* próprias e existência de dispositivos para soluções de controvérsias possível de gerar jurisprudência conflitiva com aquela desenvolvida pela OMC.

Raros são os apontamentos teóricos que não vislumbram dificuldades no concorrente desenvolvimento entre os fenômenos. Afinal, “a questão do multilateralismo *versus* regionalismo se apresenta polêmica e relevante, gravitando hoje em torno da seguinte indagação: os dois sistemas se reforçam ou se confrontam, ou seja, os acordos regionais de integração são associados complementares ou competidores rivais?” (OLIVEIRA, 2000, p. 325). O fato é que o processo de globalização tem mesmo acirrado a competição e condenado à marginalização do sistema internacional países inteiros que “não souberam” adaptar-se à nova dinâmica (THORSTENSEN, 1999, p. 3-4). A dualidade do sistema multilateral e regional precisará decantar ao longo do tempo para que se possa avaliar em que medida o regionalismo pode ter sido um sintoma do multilateralismo e irá reforçar o sistema comercial mundial ou, pelo contrário, pode-se aguardar por um mundo dividido em blocos.

Sob outro ângulo, o *Fair Trade* é a necessária resposta ao fracasso do comércio convencional para fornecer meios de subsistência sustentáveis

e oportunidades de desenvolvimento para as pessoas em diversos países pobres. Tal fato é evidenciado por dois bilhões de pessoas que sobrevivem com menos de US \$ 2 por dia (WFTO, 2016), em decorrência dos limites impostos pelas forças do mercado que, por suas próprias regras, tendem à marginalização. Relembre-se, nesse sentido, o regramento europeu de mercado que favorece unicamente seus membros, em evidente relação de desigualdade de competição comercial com o restante do mundo. Sob tal ótica, há significativas parcelas de pessoas expostas à vulnerabilidade e à exploração, a exemplo de agricultores de base familiar, artesãos ou na qualidade de trabalhadores contratados. Contudo, à medida que se percebe o amadurecimento dos consumidores nas relações comerciais, o comércio justo pode ser uma forma de alcance de justiça social por intermédio do mercado (McMURTRY, 2016).

### CONCLUSÃO

A pequena aldeia global exige regras em conformidade com critérios de eficiência no uso da riqueza sem descuidar da necessária inclusão social. Iniciativas como o *Fair Trade* podem contribuir para discussão de pontos de estrangulamento do sistema, identificando alternativas para uma prática comercial solidária, circulação de bens e justiça social à população local.

As relações econômico-jurídicas mudaram significativamente quando comparadas às transações do começo do século passado, o cenário transnacional alterou os contornos normativos em decorrência das novidades globais, mas as regras de comércio mundial no âmbito da OMC e da União Europeia ficaram presas às velhas soluções que trazem exclusão para vastas camadas da população.

O Sistema GATT-OMC tinha por intenção corrigir as distorções que levavam ao desvio de comércio, mas a busca das melhores condições alocativas para os diversos fatores de produção em escala mundial não aconteceram. Embora os acordos constitutivos oriundos da Rodada Uruguai do GATT/47 tivessem suma importância, o foro não se mostrou adequado para a tomada de decisão jurídico-eficiente, ao criar um sistema de difícil inserção para os países em desenvolvimento.

Sob semelhante lema caminhou a União Europeia ao gerar um sistema comercial interno marcado por engenharia jurídica ousada. Sob um

aspecto, foram implementados programas de natureza administrativa, mutuamente avençadas entre os Estados-membros para fazer avançar o processo de integração e superar crises. Sob outro ângulo, foi necessário o viés pretoriano para resolver definitivamente sobre as lides, destacando-se as decisões *Dassonville*, *Cassis de Dijon* e *Cinéthèque*. As ações do bloco, contudo, impediam que exportadores oriundos de países em desenvolvimento pudessem competir em igualdade de condições, revelando a grande falácia comercial para terceiros Estados.

A partir de visão inovadora, inclusiva, progressista e, acima de tudo, persuasiva, o *Fair Trade* preocupa-se para a ação conjunta, reflexiva e orientada para um mundo fraterno e de busca das melhores condições econômico-sociais por intermédio da prática comercial. Com isso, apresentam-se as regras do Comércio Justo na qualidade de tratamento hermenêutico inclusor do comércio internacional frente às (chamadas legítimas) regras do mercado neo-liberal, capitaneadas pela OMC e pela UE. A consecução de uma justiça comercial geral e defensora dos interesses das presentes e futuras gerações é possível, especialmente quando o consumo deixa de ser uma atitude egoísta de satisfação individual para se transformar em ato político de inclusão social. O Comércio Justo envolve mudanças em aspectos diversos da fenomenologia tais como: transparência e informação na cadeia logística, inovadora conduta comercial, responsabilidade corporativa, justo preço e educação para o consumo ético.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, P. R. de. *O Brasil e o multilateralismo econômico*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1999.

BALASSA, Bela. *Teoria da integração econômica*. Tradução de Maria Filipa Gonçalves e Maria Elisa Ferreira. Lisboa: Livraria Clássica, 1964.

BARRAL, W. (Coord.). *O Brasil e a OMC*. Florianópolis: Diploma Legal, 2000.

BB (Banco do Brasil). *Loja de Sustentabilidade*. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portallbb/page3,8305,4948,0,0,1,6.bb>> Acesso em: 18/09/2016.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. *Comunicação da Comissão relativa às conseqüências da decisão do TJCE, de 20 de fevereiro*

de 1978 (*Cassis de Dijon*). JOCE C, nº 256, de 03/10/1980, p. 2-3.

COMITÊ ECONÔMICO E SOCIAL. *Parecer sobre a Organização Mundial do Comércio*. Bruxelas: Documentação interna, 27.01.1999. CES 66/99 DE-EP. Disponível em: <<http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.pt.home>> Acesso em: 16/09/2016.

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

COTERA, Alfonso; ORTIZ, Humberto. *Comércio Justo*. In: CATTANI, A.D. et al. (coord.) *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Almedina, 2009. p. 60-67.

FAIRTRADE FOUNDATION. *What is Fairtrade?* Disponível em: <[http://www.fairtrade.net/our\\_members.html](http://www.fairtrade.net/our_members.html)> Acesso em: 16/09/2016.

FAIRTRADE INTERNATIONAL. *Standards*. Disponível em: <<http://www.fairtrade.net/standards.html>> Acesso em: 16/09/2016.

FARIA, José Ângelo Estrella. *O Mercosul: princípios, finalidade e alcance do Tratado de Assunção*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

FERREIRA, Enes Graça. *A teoria da integração econômica internacional e o modelo de integração do espaço econômico europeu*. Braga: Legis, 2007.

GUIMARÃES, M. H. *Negociações multidimensionais e cooperação na liberalização do comércio internacional*. *Política Internacional*, Braga, v. 2, n. 18, out./1998. p. 7-19.

KENEN, Peter Blain. *Economia internacional: teoria e política*. Tradução de Sílvia Düssel Shiros. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KUNZ, M. *Comércio justo: how does it relate to other attempts to improve working conditions in the global economy?*. Wiesbaden: World University, 1999.

McMURTRY, J.J. *Ethical Value-Added: Fair Trade and the Case of Café Femenino*. *Journal of Business Ethics*. Disponível em: <<http://link.springer.com/article/10.1007/s10551-008-9760-x>> Acesso em: 17/09/2016.

MIDÓN, Mario. *Derecho de la integración*. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni, 2008.

MIER, M. A. D. *Del GATT a la Organización de Comercio*. 2.ed. Madrid: Síntesis, 2006.

NASSER, R. A. *A liberalização do comércio internacional nas normas do GATT – OMC*. São Paulo: LTr, 1999.

OLIVEIRA, Maria Odete. *Regionalismo*. In: BARRAL, Welber (Coord.). *O Brasil e a OMC*. Florianópolis: Diploma Legal, 2000.

PANEBIANCO, Massimo. *A integração europeia e latino-americana entre internacionalismo e constitucionalismo*. In: DIREITO E INTEGRAÇÃO. Brasília: UNB, 2001.

PARLAMENTO EUROPEU. *A União Europeia e seus parceiros*. Disponível em: <[http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/pt/displayFtu.html?ftuId=FTU\\_6.2.1.html](http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/pt/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.2.1.html)> Acesso em: 20/09/2016

PESCATORE, Pierre. *Derecho de la integración: nuevo fenómeno en las relaciones internacionales*. Tradução de Inés Carmen Matarese. Buenos Aires: INTAL, 1973.

RAINELLI, M. *Organização Mundial do Comércio*. 3.ed. Tradução de Ana Barradas. Lisboa: Terramar, 2007.

ROBSON, Peter. *Teoria econômica da integração internacional*. Coimbra: Coimbra, 1985.

ROMÃO, António. *Portugal face à Comunidade Europeia*. Lisboa: Horizonte, 2003.

SUPHAN, Andic; TEITEL, Simón (Orgs.). *Integración económica*. México: Fondo de Cultura Económica, 1977.

THORSTENSEN, Vera. *Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio*. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

TJCE. Ac. 05.05.1982, Processo nº 15/81, *Schul*, Coletânea 1982, p. 361.

TJCE. Ac. 11.07.1974, Processo nº 8/74, *Procureur du Roi/Dassonville*, Coletânea 1974, p. 423.

TJCE. Ac. 11.07.1985, Processos Apensos nº 60/84 e 61/84, *Cinéthèque*, Coletânea 1985, p. 909.

TJCE. Ac. 20.02.1979, Processo nº 120/78, *Rewe/Bundesmonopolverwaltung für Branntwein [Cassis de Dijon]*, Coletânea 1979, p. 327.

TUGORES, J. *Economía internacional: globalización e integración regional*. 4.ed. Madrid: Mc Graw Hill, 2009.

VINER, Jacob. Teoría económica de las uniones aduaneras. Una aproximación al libre comercio In: ANDIC, Suphan; TEITEL, Simón. *Integración económica*. México: Fondo de Cultura Económica, 1977.

WFTO. (World Fair Trade Organization). *About WFTO*. Disponível em: <<http://www.wfto.com/>> Acesso em: 20/09/2016.

#### Notas

1 O *Fair Trade* é uma expressão consagrada no meio acadêmico em inglês. No presente estudo será utilizado dessa forma ou por intermédio da tradução de idêntico sentido: Comércio Justo. Ademais, não serão feitas distinções ideológicas entre ambos os termos, pois o artigo procura retratar a dimensão jurídica do Comércio Justo.

2 *General Agreement on Tariffs and Trade*, sob tradução em português: Acordo Geral de Tarifas e Comércio; acordo sucedido pelas normas da OMC (Organização Mundial do Comércio).

3 Não se alterou a nomenclatura do então denominado Tratado da Comunidade Europeia (TCE) para a preservação das referências da época. O Tratado de Lisboa alterou o Tratado da União Europeia e o Tratado que institui a Comunidade Europeia, tendo sido assinado em Lisboa, em 13 de dezembro de 2007 pelos representantes dos vinte e sete Estados-Membros. O Tratado entrou em vigor em 1º de dezembro de 2009.