

Atualidades

UMA REFLEXÃO SOBRE AS ESTRUTURAS JURÍDICAS NO DIREITO INTERNACIONAL ECONÓMICO*

VASCO BRANCO GUIMARÃES

1. Introdução. 2. Princípios base do direito internacional económico. 3. Os enquadramentos e meios de actuação internacional. 4. As multinacionais e transacionais. 5. Conclusões.

1. Introdução

O presente trabalho pretende ser uma reflexão sobre as estruturas jurídicas que se manifestam na cena internacional tendo como referência a sua vertente económica, ou seja, a relação económica — comercial, financeira ou de investimento — que se desenvolve entre Estados e/ou empresas nacionais de países diferentes.

Definindo o nosso campo de reflexão, desde logo resulta como evidente que o direito internacional económico, não se reconduz necessariamente ao âmbito do direito internacional público, que trata exclusivamente das relações entre os Estados ou por causa dos Estados na perspectiva internacional.

É igualmente de salientar que a estruturação da economia internacional se faz sobre uma realidade em constante mutação, definida por interesses egoísticos e, muitas vezes, contraditórios.

A constatação subsequente é a de que o mundo em que vivemos é um mundo desigual: oitenta por cento da *produção* mundial é consumida por vinte por cento da *população* e vice-versa.

Sendo o conceito de economia um conceito de racionalidade, que consiste na afectação de bens escassos a fins alternativos, como encarar esta realidade desigual? Poderá ser diferente, ou os actores privilegiados na cena internacional continuarão a ser os quase exclusivos beneficiários do bem estar associado ao consumo de bens?

E como passar os resultados estatísticos e a justeza das doutrinas económicas para o bem das populações? Como transformar o crescimento económico em *bem estar económico líquido*?

Estes alguns dos elementos que constituem o “*pano de fundo*” em que se estrutura o direito internacional económico.

O caminho para a estruturação económica internacional, passa por percursos particulares e próprios de cada país e região. Na Europa, a união aduaneira com a designação de *Zollverein*, foi o elemento determinante na unificação alemã. A guerra entre Alemanha e seus aliados e o resto

* Conferência proferida em simpósio internacional, realizado na Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, em 19.08.98, organizado em colaboração com a Escola de Administração Fazendária — ESAF.

do mundo, conhecida por Segunda Guerra Mundial, foi a base de criação de soluções económicas horizontais e verticais que deram origem à União Europeia. Mas se os Estados iniciaram esses processos e os consolidaram, é porque eles foram, antes de mais, considerados como benéficos para os intervenientes. No processos de integração económica aquilo que se ganha deve ser superior ao que se perde. Esta a primeira regra não escrita da integração económica que tem inevitáveis repercussões no direito internacional económico.

A noção de ganho ou de perda, tem subjacente constatações teóricas que se emanam de duas teorias base: a teoria das vantagens absolutas, formulada no essencial por Adam Smith, e a teoria das vantagens relativas, teoria formulada por David Ricardo, discípulo e comentador de Adam Smith e Malthus e que, no essencial, reformula a teoria de Smith introduzindo factores de correção que passam pelo interesse egoístico dos empresários e os resultados da afectação do capital na produção. Na primeira teoria, os Estados deveriam produzir aquilo que, em termos absolutos, fizessem melhor e com menor custo. A especialização de cada Estado, levaria a um aumento da produção mundial desse bem que, comercializado por via da liberação mundial do comércio, implicaria um aumento da possibilidade de acesso do consumo do bem. As populações sairiam beneficiadas, porque teriam maior número de bens à sua disposição por menor preço.

A tese de David Ricardo introduziu na análise um elemento corrector que é o lucro do empresário. Os países deveriam especializar-se na produção de bens que representassem uma maior eficácia do capital empregue e do lucro, mesmo que o custo de produção fosse *relativamente* superior ao de outro país. O critério seria o da eficácia de afectação de capital dentro do país, e não em termos absolutos.

As teses enunciadas continuam ainda hoje em confronto na cena mundial.

As opções jurídicas que estão subjacentes às teses monistas e dualistas no direito internacional reflectem, necessariamente, as contradições e conflitos inerentes à noção de Estado e soberania no seu relacionamento com os outros entes da cena internacional.

A noção de soberania, enquanto reconhecimento forçado do outro na cena internacional e desconhecimento de poder igual na cena interna, tem vindo a sofrer evoluções determinadas pela realidade económica que merecem uma ponderação de fundo quanto ao conceito.

É assim que na ordem interna, a jurisprudência, a doutrina e a lei, têm vindo a reconhecer e consagrar a responsabilidade civil do Estado soberano por danos emergentes de actos legislativos ou violação de boa-fé.¹

Na cena internacional, a noção de soberania vai-se adaptando a valores de solidariedade e supranacionalidade que determinam em grande parte uma evolução do conceito. Actos como os de cunhar e emitir moeda, que são vulgarmente considerados como correspondentes à soberania são, hoje em dia, considerados na Europa como fase de um processo de integração em que aquilo que está em causa não é a soberania, mas a mais-valia económica de estabilidade e progresso que a opção moeda única implica. Nenhum país soberano da Europa que aderiu a moeda única, se sente menos soberano pelo facto de ter feito essa opção.

Enquadrada minimamente a questão sobre a qual vamos falar, aflorados alguns dos pressupostos e condicionalismos, vejamos quais são os princípios base que presidem ao direito internacional económico,

1. Vide, entre outros, José Joaquim Gomes Canotilho, *O problema da responsabilidade do Estado por actos lícitos*, Almedina, Coimbra, 1974; Diogo Freitas do Amaral, *A responsabilidade da Administração no Direito português*, Lisboa, 1973; Fernando Facury Scaff, *Responsabilidade do Estado intervencionista*, Saraiva, São Paulo, 1990.

matéria que regulamenta as relações económicas internacionais.

2. Princípios base do direito internacional económico

O objectivo da presente exposição não é o de elaborar um manual sobre a matéria do direito internacional económico, mas lembrar e integrar um conjunto de princípios base que nos permitam depois perceber e enquadrar as estruturas económicas internacionais.

O princípio base nas relações económicas internacionais é o princípio da *igualdade*. O princípio da igualdade é um princípio geral de direito que tem diferentes e variadas aplicações no direito constitucional e interno.

Na sua formulação base distingue-se entre um conceito de igualdade *material* e conceito de igualdade *formal*.

A *igualdade formal* é sempre mais fácil de definir: a igualdade perante a lei, a não discriminação e a repartição equitativa de encargos públicos e as taxas proporcionais são manifestações de igualdade formal no direito interno.

A *igualdade material* implica, as mais das vezes, uma aplicação desigual da norma, procurando criar situações de igualdade de facto, aquém e além das expressões formais que o Direito, na busca da cristalização e da liberdade, determina.

Em direito internacional económico a expressão do princípio da *igualdade formal* expressa-se na regra da *reciprocidade*. Aplicado às relações económicas entre Estados, a reciprocidade implica a atribuição por um Estado a outro Estado daquilo que se lhe solicitou. Como medida de actuação, isto implica que um Estado só possa exigir a outro aquilo que lhe possa dar.

A *igualdade material* tem expressão em direito internacional económico na regra da *discriminação positiva*. A *discriminação positiva* implica que certos países ou produtos tenham direito a ser tratados

de forma diversa, mais favorável que os da regra.

2.1 Os princípios base nas relações comerciais internacionais

O princípio instrumental base que é usado para dar expressão aos mecanismos focados é a *cláusula da nação mais favorecida*, regra base de todos os processos de integração económica, em que aquilo que um Estado ou espaço económico fornece a um outro Estado ou espaço económico, tem de dar também a todos os intervenientes nesse processo de integração. Esta regra tem sido o motor de todos os processos de internacionalização da economia e chave do sucesso do crescimento da economia mundial, e é entendida em dois momentos:

a) Qualquer vantagem, favor, privilégio, ou imunidade concedida por uma parte contratante a um produto originário de outro país ou a ele destinado, será imediata e incondicionalmente extensiva a todos os produtos similares originários dos territórios de qualquer outra parte contratante ou a ele destinados;

b) Cada parte contratante concederá ao comércio das outras partes contratantes um tratamento não menos favorável ao que previsto em acordo, ou seja, os favores e privilégios aduaneiros são imediata e incondicionalmente extensivos aos produtos das outras partes contratantes e a estas será concedido um tratamento não menos favorável, nas relações comerciais em relação às listas de produtos negociados.

Existem todo um conjunto de outros princípios que exporemos brevemente tendo por base o GATT, estrutura contratual que regulou o comércio internacional até ao aparecimento da OMC.

Neutralidade da fiscalidade interna

De nada serviria conceder redução de direitos aduaneiros se à entrada do produto e antes ou após a venda se lhe aplicasse

um conjunto de impostos indirectos ou directos que discriminassem os produtos importados e os colocassem em situação de desigualdade com a produção interna.

Consequentemente, não devem ser aplicados impostos discriminatórios aos produtos importados ou nacionais de maneira a proteger a produção nacional.

Medidas discriminatórias não pautais

O princípio implica uma *não exigência* de fórmulas ou especificações técnicas determinadas.

De igual forma, é possível "permitir" a importação de produtos em condições de "igualdade" para depois "exigir" um conjunto de especificações técnicas ou utilização de determinadas substâncias na composição que impedem na prática a comercialização dos produtos.

O que está subjacente a esta regra é a possibilidade de permuta dos produtos *interindustriais* com o uso de similares e sucedâneos, impedindo que as fórmulas de fabrico ou as exigências técnicas impeçam uma maior existência de bens ao dispor dos consumidores e, por outro lado, que se obstreua por via das especificações técnicas, aquilo que se permitiu por via aduaneira.

Liberdade de trânsito

A expansão do comércio internacional pressupõe a liberdade de circulação das mercadorias entre os países compradores e vendedores nomeadamente através daqueles que se encontram de permeio.

É assim que o artigo V do GATT vem estabelecer a regra de que "cada parte contratante concederá aos produtos que, em trânsito atravessarem o território de qualquer outra parte contratante, um tratamento não menos favorável que o que lhes teria sido concedido se tivessem sido transportados, do lugar de origem ao lugar de destino, sem passarem por tal território".

Tratamento não menos favorável em relação a marcas de origem

Em princípio, qualquer Estado que se relacione internacionalmente com outro em termos económicos, está obrigado a conceder a outro país-membro um tratamento não menos favorável do que o concedido aos produtos similares de terceiros países, no que diz respeito à regulamentação relativa a marcas.

A concessão desse tratamento não menos favorável, não pode levar a que os valores e princípios salvaguardados pelas marcas possam ser subvertidos, é assim que o GATT no seu artigo IX, n. 6, estatui que: "As partes contratantes colaborarão entre si com o fim de evitar que as marcas comerciais sejam utilizadas de maneira a induzir um erro quanto à verdadeira origem do produto, em detrimento das denominações de origem regionais ou geográficas dos produtos do território de uma das partes contratantes que são protegidas pela sua legislação".

As marcas, patentes e denominações de origem, tem uma função de protecção, da propriedade intelectual e do produto, mas igualmente uma função de "elucidação" ao público consumidor quanto à origem e "qualidade" do produto.

Consequentemente, todas as regras de facilitação da circulação de mercadorias não poderão ser prejudicadas por regulamentação, relativa a marcas, patentes ou denominações de origem, mas esta facilidade não poderá conduzir a situação em que o público consumidor seja prejudicado.

Publicidade dos dispositivos legais relativos ao comércio

Todas as leis, regulamentos, decisões judiciais ou administrativas, relativas ao comércio, quer sejam restritivas ou permissivas, sobre inspecções, distribuição, transporte, seguro, armazenagem, exposição, transformação de qualquer espécie, ou utilização deverão ser publicadas no mais cur-

to espaço de tempo possível por forma a que os governos das partes contratantes e os agentes económicos tomem delas conhecimento.

Embora estas regras tenham origem no GATT, podem ser consideradas como princípios base do direito internacional económico na sua vertente comercial.

A aplicação destas regras, numa base de igualdade formal, e as consequências dessa aplicação, determinaram uma reacção dos países menos desenvolvidos, que se explica em nome da igualdade material.

Paralelamente ao esforço levado a cabo no âmbito do GATT, assistiu-se à estruturação dos países em vias de desenvolvimento na forma de um órgão das Nações Unidas designado por CNUCED² ou UNCTAD³ consoante se utilize a expressão continental ou anglosaxónica.

A principal justificação para a constituição de uma organização rival do GATT era a fraqueza estrutural desse tratado, que não incluía nos produtos negociados aqueles predominantemente produzidos pelos PVD, que são os agrícolas e matérias-primas.

A UNCTAD surgia, consequentemente, como uma necessidade de definir novas políticas internacionais que permitissem o aumento dos rendimentos em divisas desses países que estavam limitados na sua obtenção por via do comércio. A ajuda internacional dos países desenvolvidos estava estagnada.

Temia-se igualmente que a aplicação indiscriminada da cláusula da nação mais favorecida não permitisse o desenvolvimento das "indústrias nascentes" e em estruturação nos PVD.

Algumas destas preocupações tiveram expressão no GATT ao qual foi aditada uma

parte IV que se designou por "Comércio e Desenvolvimento".

As enormes expectativas que se criaram à volta da UNCTAD foram decaindo à medida que os verdadeiros interesses comerciais e industriais dos países desenvolvidos se iam afirmando e a ideia da harmonização económica mundial se foi esbatendo.

Apesar de tudo, foi possível adoptar um conjunto de decisões programáticas quando da 1ª Conferência da UNCTAD (em 1964) e na 2ª Conferência (em 1968) foi possível delinear o conceito de "mercado preferencial e protegido" para os produtos produzidos pelos PVD e celebrar acordos internacionais com vista a estabilizar e garantir os preços dos produtos base de que dependem os PVD. Simultaneamente foi possível demonstrar a necessidade e obter maior auxílio financeiro ao desenvolvimento económico, por parte dos países desenvolvidos.

As diferenças estruturais e conjunturais surgiram, quanto à definição, dos vinte e cinco países mais nobres do mundo, para que fosse possível beneficiarem de um estatuto privilegiado e vantagens especiais em termos de ajuda económica e tratamento comercial. Por outro lado, os interesses regionais manifestaram-se dificilmente conciliáveis na prática, tendo vários países obtido acordos especiais com a então CEE, hoje União Européia (referim-nos a alguns países da África de expressão oficial francesa) o que os "des-solidarizou" de algumas deliberações tomadas no seio da UNCTAD quer porque fossem inúteis, quer porque não lhes eram aplicáveis. Foi nesta conferência que se decidiu e propôs uma ligação efectiva entre a atribuição de "Direitos de Saque Especiais"⁴ e o grau de

2. Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento.

3. "United Nations Conference for Trade and Development".

4. Os DSE são activos de liquidez internacional criados pelo FMI, em 1968, para fazer face à falta de ouro e liquidez no sistema monetário internacional. Servem como reserva na balança de pagamentos e como meio de obtenção de divisas para efectuar pagamentos. O ouro perdeu, entretanto (1971), o

subdesenvolvimento das economias, procurando atribuir DSE na razão inversa do desenvolvimento, contrariamente ao que veio ser proposto e efectivado pelo FMI que, como é sabido, fixa quotas de DSE atenta a importância do país em termos de comércio internacional e PNB.

O critério supradescrito, que veio a imperar, embora funcione em detrimento dos países com necessidades, e têm liquidez internacional, foi justificado com o argumento de que a afectação incondicional de liquidez levaria a um aumento do consumo não sustentado na capacidade produtiva desses países que conduziria a um crescimento e aumento do nível de vida "artificial" e "criador de inflação", atenta a elevada propensão para o consumo existente nesses países.

Por outro lado, a utilização rápida e indiscriminada dos DSE poderia levar à sua quebra de credibilidade e aceitabilidade; isto que poderia acontecer, atento o facto de que em 1972 os DSE serem uma criação recente.

As "objeções" levantadas pelos países desenvolvidos seriam em grande parte ultrapassáveis mesmo através dos mecanismos propostos pelos PVD, com algumas precisões pontuais, nomeadamente a utilização dos fundos através da AID—Associação Internacional para o Desenvolvimento (afiliada do Banco Mundial), e com programas de desenvolvimento sustentado como aqueles que se realizam actualmente, em que a instituição internacional acorda os objetivos e os meios a empregar e coparticipa em algumas decisões, sendo o uso dos meios e a "última palavra" do Estado que se beneficia dos fundos.

Para a decisão então tomada terá contribuído por certo o difícil momento por que passavam as economias desenvolvidas no seguimento da declaração de inconverti-

bilidade do dólar feita por Nixon, em 1971, com as consequentes alterações no sistema monetário internacional a que se seguiram os "choques petrolíferos".⁵ Estes factores de desregulação da economia mundial impediram, naturalmente, um planeamento e estruturação da ajuda ao desenvolvimento.

As verbas afectas à ajuda ao desenvolvimento são dotações do orçamento geral de Estado, que, face à crise interna dos países desenvolvidos é sistematicamente utilizado para fins de regulação da conjuntura económica, o que obriga à sua manipulação (com corte de verbas), que obstam à afectação de fundos ao desenvolvimento.

A única excepção flagrante têm sido os países nórdicos (Suécia, Dinamarca, Noruega e Finlândia), que têm cumprido a meta fixada pela UNTACD II de atribuir 1% (um por cento) do seu PNB à ajuda financeira ao desenvolvimento.

O mesmo já não acontece com a generalidade dos países da OCDE que veio a diminuir a sua ajuda aos PVD na sua percentagem com o PNB.⁶

De então para cá não se vislumbram grandes alterações estruturais ou normativas na ordem económica internacional no que às relações comerciais diz respeito embora algumas das concepções veiculadas pela UNCTAD tenham já expressão a nível internacional (FMI) e regional, nomeadamente na proteção do preço e colocação do produto de alguns produtos base na CEE promovendo transferências de liquidez para os países em vias de desenvolvimento. Este mecanismo é limitado pelo contingentamento que, simultaneamente, é imposto em relação a esses produtos.

5. Expressão porque ficou conhecido o aumento brusco do preço do "crude", pelos produtores de petróleo, de 1973 e 1979, e as crises sucessivas do dólar ora em alta, ora em baixa.

6. No essencial, aquilo que aconteceu foi que o PNB dos países da OCDE cresceu mais do que a ajuda ao desenvolvimento dos PVD.

seu papel no sistema monetário internacional, mas os DSE subsistiram.

2.2 Os princípios base nas relações internacionais monetárias e de investimento público

Os princípios base nas relações monetárias internacionais públicas são: *o princípio da solicitação, da não ingerência e da solidariedade.*

O princípio da *solicitação* define a iniciativa do processo de auxílio de carácter monetário. É o Estado carenciado que deve solicitar apoio e ajuda internacional.

À organização internacional é proibido interferir na gestão da balança de pagamentos e nomeadamente na forma de utilização das reservas em divisas dos Estados, excepto se solicitada por estes. O princípio é igualmente válido para o investimento público internacional.

Ligado à questão da iniciativa do recurso às entidades internacionais está o princípio da *não ingerência*. Em caso algum, as entidades internacionais ou os Estados financiadores podem interferir em matérias que são do âmbito restrito dos beneficiários. Isto não quer dizer que as entidades financiadoras não possam fiscalizar a aplicação de fundos emprestados ou cedidos. Mas essa verificação deverá ser feita com consentimento da parte e nos termos previstos no acordo de empréstimo.

Um último princípio é o da *solidariedade*. Admitir a solidariedade como princípio das relações monetárias ou de investimento internacional é algo que pode parecer estranho. Mas a realidade depressa se encarregará de afastar essa estranheza. É certo que as instituições monetárias internacionais não emprestam dinheiro sem base ou critério económico. Mas o conceito de solidariedade é essencial para explicar a *escolha* na afectação de recursos escassos a fins alternativos. Privilegiar a afectação de recursos a uns e não a outros é criar critérios que só se justificam com base numa noção de solidariedade. É este critério que explica que só países com um *per capita* de US\$ 400, possam beneficiar das ajudas da Associação de Desenvolvimento

Internacional; que o FMI apoie alguns países em detrimento de outros, que os orçamentos dos países desenvolvidos prevejam verbas de ajuda financeira aos países em vias de desenvolvimento.

3. Os enquadramentos e meios de actuação internacional

Depois desta primeira introdução, cumpre analisar quais os *meios* utilizados pela comunidade internacional para cumprir e aplicar os objectivos e princípios enunciados.

Podemos definir as vias utilizadas em dois tipos:

- a) as contratuais;
- b) as institucionais.

As vias contratuais pressupõe a existência de um acordo entre as partes que vão definido em cada momento qual o conteúdo exacto dos direitos e deveres mútuos. A experiência que se conhece mais conseguida no âmbito do comércio internacional é o GATT, que é um *acordo* entre Estados.

O facto da estrutura internacional ser contratual não obsta a que tenha uma estrutura de apoio, no caso citado um Secretariado em Genebra, na Suíça.

O Secretariado existe como uma mera estrutura de coordenação, sem que possa emitir opiniões ou formar vontade própria, à semelhança do que acontece no Mercosul.

A solução contratual é aquela que parece ser preferida pelos Estados numa primeira fase de relacionamento. Os Estados negoceiam as matérias consideradas como importantes e depois de negociado internacionalmente, isso é, incorporado no seu direito interno.

O facto do processo ser assim é, em grande parte, explicado pelo actual estágio de desenvolvimento das economias e pela importância da noção de soberania na estruturação das relações internas e externas dos Estados.

Urge reconhecer que a esmagadora maioria das relações económicas mundiais se fizeram num quadro contratual e não num quadro institucional.

A solução institucional pressupõe um grau mais elevado de integração económica. Podemos detectar dois grandes tipos de organizações institucionais: as *intergovernamentais* e as *supranacionais*. Nas intergovernamentais o processo decisório pas-

sa, necessariamente, pela vontade do Estado. Nas instituições supranacionais a decisão é da instituição internacional e pode ser imposta contra a vontade do Estado, em prol de uma definição da vontade própria da organização internacional.

As vantagens e desvantagens da via contratual ou institucional foram analisadas por John Jackson nos seguintes termos:

VIA CONTRATUAL	VIA INSTITUCIONAL
Diplomacia económica orientada pelo poder	Diplomacia económica orientada pelas regras
Fórum negocial concebido para preservar um equilíbrio entre as concessões e as obrigações	Lidar com as questões de fórum precisas de modo a que as obrigações sejam claras e não ambíguas
Resolução por negociação e acordo com referência (explícita ou implícita) ao poder relativo e "status" das partes	Resolução por negociação, ou decisão com referência a normas ou regras em que ambas as partes acordaram previamente
Um fórum para discussão e negociação — A OCDE é um exemplo	Uma instituição internacional que providencia regras concretas e relativamente precisas que o Governo sente como necessárias — O FMI é um exemplo
Cada assunto é analisado através da instituição internacional, com referência ao princípio geral de equilíbrio	Lidar com os assuntos de uma forma precisa e detalhada. As obrigações dos membros dos Governos são claras e sem ambiguidades — Medidas tomadas pelos Governos sem recurso formal a instituição internacional
Os representantes das nações em disputa concertam o "status" ou poder de cada uma	A instituição (como terceiro) assegura a maior aderência possível às obrigações legais
Os intermediários encorajam e auxiliam o acordo com referência ao poder económico ou outro das partes em disputa	Os intermediários encorajam e auxiliam o acordo basicamente com referência às regras existentes
Vantagens para países desenvolvidos e maiores	Os países menos desenvolvidos são menos vulneráveis
Armas alternativas incluem ajuda, concessões comerciais, taxas de câmbio e manobras militares	O resultado está limitado pelo critério especificado nas regras, uma vez que poucas armas alternativas podem ser utilizadas constantemente
Discussão aberta, não limitada no procedimento ou no critério	Regras e instituições providenciam processos pré-instituídos, limites e critérios específicos
A resolução reflecte o poder efectivo ou o "status" dos intervenientes	A resolução reflecte o controle internacional na definição de quem rompeu as suas obrigações internacionais tal como constam das regras
Resolver a questão (conciliação, ameaças, etc.)	Promover objectivos a longo prazo
O papel informal do GATT como catalisador da resolução de conflitos	O papel formal do GATT como terceiro e árbitro das disputas

O presente quadro fornece-nos alguns elementos de reflexão sobre as consequências das opções entre um e outro tipo de estrutura. Adiantaríamos desde já que isto explica, em parte, o surgimento de tantas organizações regionais na última década.

Queríamos realçar desde logo que a via institucional parece permitir uma maior salvaguarda dos pequenos países e a via contratual apresenta-se como a que facilita e realça o poder dos grandes países.

4. As multinacionais e transacionais

Até este momento falamos de Estados e relações entre Estados. Verificamos também a existência de entes internacionais que resultam dessa vontade concertada dos Estados, e que passam a actuar na esfera internacional com vontade e interesses próprios de âmbito regional ou internacional.

Mas uma observação da realidade revelará que as relações comerciais são desenvolvidas pelas empresas, que são simultaneamente as principais beneficiárias directas dos fenómenos de integração quando estão preparadas para a competição.

Os quadros definidos pelas negociações entre Estados são, tão-só, o pano de fundo da actuação privilegiada das entidades privadas.

Aquém e além das lógicas definidas pelos acordos, funcionam na economia internacional as multinacionais.

Existe uma convicção errónea de que as multinacionais são necessariamente grandes empresas. A dimensão da empresa não é um elemento caracterizador do conceito de multinacional. A multinacional pode ser caracterizada como uma empresa que actua em mais de um espaço económico, buscando vantagens de cada um dos espaços, por forma a maximizar a produção e diminuir os custos. Os lucros das operações são ge-

ralmente transferidos para um paraíso fiscal para diminuir a tributação.

As teorias que citamos do comércio internacional são postas em causa pela actuação da multinacional. O processo produtivo de uma multinacional, ao dividir-se por vários espaços, implica uma eliminação da dependência da empresa em relação ao espaço produtivo final, e uma diminuição fictícia dos ganhos tributáveis pela lógica dos preços de transferência.

Do exposto, resulta claro que às multinacionais não se aplicam as teorias das vantagens absolutas ou relativas, porquanto utilizam como espaço territorial de aplicação do processo de produção e comercialização o planeta, buscando as vantagens de cada um dos espaços e evitando as desvantagens.

A inelutabilidade das multinacionais resulta sobretudo do seu poder de investimento e potencial de desenvolvimento tecnológico, aliado à criação de emprego.

5. Conclusões

A integração económica é uma especialidade científica recente e uma realidade relativamente nascente, a cujos primeiros passos temos o privilégio de assistir.

As vantagens e desvantagens da integração económica serão demonstradas na e pela prática, e medidas e avaliadas pelo aumento e diminuição do bem estar e felicidade dos povos que se dedicarem a essa experiência.

A adaptação conceitual a que houver lugar e a essencialidade daquilo que for mantido, está por fazer.

Ponderar e meditar o presente é uma boa forma de desenharmos o futuro, não esquecendo nunca que como dizia Ortega e Garcet, nós somos nós e a nossa circunstância e na convivência entre os povos, a nossa circunstância pode ser o outro.