"AS REGRAS DO JOGO" – DIREITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Humankind has become so much one family that we cannot insure our own prosperity except by insuring that of everyone else. If you wish to be happy yourself, you must resign yourself to seeing others also happy.

(Bertrand Russel)

Na tarde de 15 de abril de 1994 pairava um novo ar entre os representantes de 128 países reunidos em Marraqueche. Tinha-se a sensação de que se acabava de constituir um Estado de Direito nas relações de comércio internacional, "fazendo prevalecer as regras e as disciplinas universais sobre as tentações do unilateralismo e da razão do mais forte".

Não era a primeira vez que se buscava a regulamentação do sistema multilateral de comércio. Mas o sucesso na constituição de uma instituição sobre um complexo conjunto de regras trazia um novo alento a ordem internacional. Dava-se um grande passo rumo à solidariedade internacional a ser aprofundada continuamente nos próximos anos.

Também não era naquele momento que se iniciava a história do comércio internacional. Esta se confunde com a própria história da humanidade. Isto, porém, não significa que este campo seja bem conhecido e estudado, o que gera uma série de preconceitos e críticas infundadas.

Para países como o Brasil que têm no comércio internacional uma das principais ferramentas para a estabilidade e crescimento econômico, o estudo e utilização destas regras ganham grande importância seja para o setor público quanto para o privado. Em outras palavras, estudar direito internacional, sobretudo o direito do comércio internacional, é refletir sobre o Brasil, sobre as dificuldades nacionais e buscar formas de superá-las.

Este foi o objetivo do grupo de Comércio Internacional do Núcleo de Estudos em Direito Internacional da UFPR no ano de 2008: lançar o debate sobre tema tão instigante teoricamente quanto útil na prática das relações internacionais contemporâneas.

Hoje se dá mais atenção aos aspectos comerciais do que propriamente às relações políticas entre os países. Dentro deste quadro, é interessante notar a originalidade de uma organização que adquiriu uma unidade de um ordenamento jurídico, pois, no dizer de Peter Sutherland, o ativo da OMC são suas normas; com o objetivo à promoção dos interesses comuns através do aumento do comércio de bens e serviços entre os povos. É um mecanismo de interface que permite a operação conjunta de economias nacionais distintas em um mercado globalizado, para utilizar a metáfora do professor Jackson, de modo a promover a interdependência positiva e a paz de que Kant fala em seu "Projeto da Paz Perpétua".

Este projeto cosmopolita não é uma tarefa nem um pouco fácil. O consenso global não está "*just around the corner*". Tampouco o assunto é de exclusivo do jurista. Uma análise coerente das relações de comércio e suas implicações exige um enfoque interdisciplinar que traduza as relações entre Direito e Economia. Como grupo de estudos de graduação, talvez não se tenha atingido a completude dessas conexões. Ao menos no campo jurídico, cabe compreender que os modelos dogmáticos simplistas ensinados pelos catedráticos não são suficientes para entender as complexas relações de comércio internacional.

Não se pode esquecer também que estas relações não se compõem apenas de grandes instituições. A margem da regulação estatal há também os agentes privados atuando com dinamismo e instrumentalidade própria para promover uma verdadeira regra uniforme global. Trata-se da *lex mercatoria* que busca explicar a introdução de novas soluções e figuras no mundo jurídico.

É mais uma conseqüência da diluição da fronteira entre "interno" e "externo" operada pela lógica da globalização. Todos os setores da sociedade

estão se internacionalizando e o direito internacional é a ferramenta de todo este processo. Assim, é indiscutível a necessidade de o Brasil estar capacitado para participar das negociações e elaboração das normas de comércio internacional. É nestes foros que o Brasil precisa também assegurar seu espaço para a formulação de políticas públicas nacionais voltadas ao desenvolvimento. Para isso, não basta competência na mesa de negociação, deve-se conhecer muito bem "as regras do jogo".

Finalmente, gostaríamos de agradecer a participação especial nesta edição do Professor Fábio Morosini, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul e seus alunos Felipe Machado e Patrícia Milbradt pela contribuição para nossa Revista e da Mestranda Célia Ferreira Matias da Universidade de Coimbra/Portugal

Curitiba, Dezembro de 2009.

Rosicler Santos – Mestre em Direito pela Universidade de Coimbra e Coordenadora do NDI – Comércio Internacional

Jonatas Luis Pabis – Graduando em Direito pela Universidade Federal do Paraná e Coordenador-discente do NDI – Comércio Internacional

Cássio Eduardo Zen – Graduado em Direito pela Universidade Federal do Paraná e Especialista em Comércio Exterior pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná