

Hipotecando o Futuro

Como acordos comerciais e de investimentos entre países ricos e pobres minam o desenvolvimento

O avanço silencioso de acordos comerciais e de investimentos entre países ricos e pobres ameaça impedir que os países em desenvolvimento tenham uma participação segura na economia globalizada. Impulsionados pelos Estados Unidos e pela União Européia, esses acordos prevêem regras abrangentes que impõem sérias restrições às políticas que os países em desenvolvimento mais precisam adotar para combater a pobreza.

Resumo

O avanço silencioso de acordos comerciais e de investimentos entre países ricos e pobres ameaça impedir que os países em desenvolvimento tenham uma participação segura na economia globalizada.

Países poderosos, liderados pelos Estados Unidos e pela União Europeia (UE), estão empenhados em promover acordos de livre comércio regionais e bilaterais com um vigor sem precedentes. Isso está acontecendo sem a pompa das reuniões globais e de uma cobertura jornalística internacional. Cerca de 25 países em desenvolvimento já assinaram acordos de livre comércio com países desenvolvidos e mais de 100 deles estão negociando acordos desse tipo. Em média, dois tratados bilaterais de investimentos estão sendo assinados semanalmente. Praticamente nenhum país, por mais afetado pela pobreza que seja, ficou de fora.

Os países ricos estão usando esses 'acordos ou tratados de livre comércio' (TLCs) e tratados de investimentos bilaterais e regionais para garantir concessões que não estão conseguindo obter na Organização Mundial do Comércio (OMC), na qual os países em desenvolvimento podem se agrupar e resistir melhor a pressões até garantirem a adoção de regras favoráveis. Os Estados Unidos chamam sua abordagem de 'liberalização competitiva' e a União Europeia declarou sua intenção de usar acordos bilaterais como 'plataformas graduais para futuros acordos multilaterais'.

A União Europeia argumenta que essa nova geração de acordos bilaterais e regionais é vital para que países em desenvolvimento da África, Caribe e Pacífico continuem tendo acesso a mercados europeus de uma maneira compatível com as regras da OMC. Ela também tem declarado repetidamente a países pobres que não há nenhum 'interesse comercial ofensivo' nas negociações e que estão previstos longos prazos para a implementação desses acordos. No entanto, suas propostas abrangentes e abordagem agressiva parecem contradizer essas declarações.

O avanço inexorável desses acordos comerciais e de investimentos, que, na maioria dos casos, são negociados a portas fechadas, ameaça minar a promessa de que o comércio e a globalização seriam usados como ferramentas poderosas de redução da pobreza. Num mundo cada vez mais globalizado, esses acordos foram concebidos para beneficiar países ricos exportadores e empresas às custas de agricultores e trabalhadores que vivem em situação de pobreza, com sérias implicações para o meio ambiente e o desenvolvimento.

O pior desses acordos é minar a capacidade de países em desenvolvimento administrar suas economias e proteger seus habitantes mais afetados pela pobreza. Indo além de disposições negociadas multilateralmente, eles impõem regras abrangentes e de difícil reversão, que desmantelam sistematicamente políticas nacionais concebidas para promover o desenvolvimento.

Os Estados Unidos e a União Europeia estão pressionando pela adoção de regras de propriedade intelectual que reduzem o acesso de pessoas que vivem em situação de pobreza a medicamentos que podem salvar vidas, aumentam o preço de sementes e de outros insumos agrícolas tornando-os inacessíveis para agricultores familiares, e dificultam ainda mais o acesso de países em desenvolvimento a novas tecnologias. O acordo comercial proposto pelos Estados Unidos à Colômbia, por exemplo, aumentaria os

custos de medicamentos em US\$ 919 milhões até o ano 2020, soma suficiente para garantir assistência médica a 5,2 milhões de pessoas por meio do sistema de saúde pública. Em função do Acordo de Livre Comércio Estados Unidos-República Dominicana-América Central (DR- CAFTA, sigla em inglês), os preços de insumos agrícolas químicos devem subir muito.

As regras de liberalização de serviços previstas nos TLCs ameaçam levar empresas locais à falência, reduzir a concorrência e ampliar os monopólios de grandes empresas. Quando o México liberalizou seus serviços financeiros em 1993 como uma medida preparatória para a assinatura do Acordo de Livre Comércio Norte-Americano (NAFTA, sigla em inglês), por exemplo, a propriedade estrangeira do sistema bancário aumentou para 85 por cento em sete anos, mas os empréstimos concedidos a empresas mexicanas caíram de 10 para 0,3 por cento do produto interno bruto (PIB) do país, privando pessoas afetadas pela pobreza em áreas rurais de fontes vitais de crédito.

Essas novas regras também ameaçam potencialmente o acesso de pessoas em situação de pobreza a serviços essenciais. Em alguns acordos de livre comércio dos Estados Unidos, países em desenvolvimento estão se comprometendo a permitir que investidores estrangeiros tenham participação em serviços de utilidade pública se o setor for aberto para empresas privadas nacionais. Uma versão da minuta de um TLC proposto pela União Européia à ASEAN, Índia, América Central, países andinos e Coréia do Sul que vazou para a imprensa revela que a União Européia deseja garantir disposições semelhantes para empresas de abastecimento de água, transportes e outras prestadoras de serviços públicos.

Novas regras de investimento previstas em muitos acordos impedem que governos de países em desenvolvimento exijam que empresas estrangeiras transfiram tecnologias, capacitem funcionários locais ou comprem seus insumos localmente. Nessas condições, os investimentos externos não desenvolvem vinculações nacionais, não geram empregos dignos, não aumentam salários e, na verdade, exacerbam a desigualdade.

Os capítulos sobre investimentos de TLCs e acordos bilaterais de investimentos tornam os governos vulneráveis a ações movidas por investidores estrangeiros se uma nova regulação for percebida como prejudicial para os lucros de investidores, mesmo que ela tenha sido aprovada para promover reformas de interesse público. Ações em curso contra a Argentina por medidas emergenciais adotadas durante a crise financeira enfrentada pelo país em 2001/2002 envolvem valores estimados em US\$ 18 bilhões.

Os acordos de livre comércio podem impor medidas radicais de liberalização de tarifas, ameaçando os meios de vida de agricultores familiares e camponeses e impedindo que governos usem sua política tarifária para promover o crescimento de suas indústrias. Por meio de seus Acordos de Parceria Econômica (APE), a Europa, por exemplo, deseja obrigar os países mais pobres do mundo a reduzir uma grande parte de suas tarifas a zero. Ao mesmo tempo, os TLCs não levam em consideração os impactos adversos dos subsídios concedidos por países ricos geradores de dumping em países pobres, e tampouco a enorme quantidade de barreiras não-tarifárias que continuam a impedir seu acesso a mercados de países ricos.

O efeito geral dessas mudanças nas regras é uma perda gradativa de governança econômica e a transferência do poder dos governos para empresas multinacionais que, em grande medida, não prestam contas por suas ações, privando os países em desenvolvimento das ferramentas necessárias para desenvolver suas economias e conquistar uma participação favorável em mercados globais.

Embora os governos dos países em desenvolvimento tenham se tornado cada vez mais assertivos na OMC e em alguns acordos regionais e bilaterais,

o equilíbrio de poder nas negociações em curso continua a pender intensamente a favor de países ricos e de grandes empresas politicamente influentes. Além disso, dentro dos países em desenvolvimento, pequenas empresas, sindicatos, organizações não-governamentais, grupos de mulheres e povos indígenas contam com muito poucos mecanismos de participação e seus direitos e necessidades continuam amplamente ignorados.

O comércio e os investimentos são essenciais para o desenvolvimento, e os desequilíbrios que caracterizam e distorcem o comércio global, bem como as regras de investimentos, precisam ser discutidos urgentemente. No entanto, acordos de livre comércio e tratados bilaterais de investimentos desiguais e exploradores, que proíbem a adoção das políticas que os países em desenvolvimento mais precisam para combater a pobreza, não constituem meios adequados para se fazer com que o comércio e os investimentos operem a favor do desenvolvimento ou para se construir um mundo mais seguro e justo.

Para virar essa maré e tornar o comércio e os investimentos favoráveis ao desenvolvimento, a Oxfam acredita que as regras comerciais, sejam elas multilaterais, regionais ou bilaterais, devem:

- Reconhecer o tratamento especial e diferenciado que os países em desenvolvimento requerem para promover o seu desenvolvimento.
- Permitir que os países em desenvolvimento adotem leis de propriedade intelectual flexíveis, que atribuam a prioridade necessária à saúde pública e aos meios de vida agrícolas e protejam os conhecimentos tradicionais e a biodiversidade.
- Excluir serviços públicos essenciais, como educação, assistência médica, abastecimento de água e saneamento, de compromissos de liberalização.
- Reconhecer o direito dos governos de regular a entrada de investidores estrangeiros para promover o desenvolvimento e gerar empregos dignos e incluir compromissos que garantam o cumprimento de normas trabalhistas básicas para todos os trabalhadores.
- Incluir mecanismos para garantir uma ampla participação de todas as partes interessadas em processos de negociação, com plena divulgação de informações ao público, inclusive verificações de avaliações independentes de impactos.

1 Os acordos de livre comércio e os tratados bilaterais de investimentos: uma questão que interessa a todos

‘O enfoque no bilateralismo... prejudica particularmente os direitos de pessoas afetadas pela pobreza e dos mais fracos, porque, numa negociação bilateral, a objetividade de um sistema global é desprezada e você tem, na verdade, uma oportunidade de intimidar a parte mais fraca para defender os interesses das maiores potências comerciais.’

Peter Sutherland, ex-Diretor-Geral da OMC e Presidente da BP & Goldman Sachsⁱ

Os acordos de livre comércio ‘não são bons para os países em desenvolvimento... eles não são uma negociação, mas uma imposição’.

Joseph Stiglitz, co-ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 2001ⁱⁱ

Países poderosos, liderados pelos Estados Unidos e pela União Européia (UE), estão promovendo acordos de livre comércio regionais e bilaterais com os países em desenvolvimento com um vigor sem precedentes.ⁱⁱⁱ Eles usam esses acordos para garantir concessões que não conseguem obter na Organização Mundial do Comércio (OMC), na qual os países em desenvolvimento podem se agrupar e resistir melhor a pressões até garantirem a adoção de regras mais favoráveis. E eles usam os acordos para minar as posições de negociação dos países em desenvolvimento na OMC.

Em 2006, mais de 100 países em desenvolvimento se envolveram em 67 negociações de acordos comerciais bilaterais ou regionais e assinaram cerca de 60 tratados bilaterais de investimentos. Mais de 250 acordos comerciais regionais e bilaterais regem mais de 30 por cento do comércio mundial atualmente e, em média, dois tratados bilaterais de investimentos têm sido assinados semanalmente nos últimos dez anos.^{iv}

As regras negociadas nesses acordos refletem o poder de barganha entre as partes. Os acordos assinados entre países desenvolvidos e em desenvolvimento são sempre desequilibrados. Como demonstrado neste documento, as novas regras previstas nos acordos comerciais bilaterais e regionais propostos por países ricos são prejudiciais ao desenvolvimento. Eles exigem grandes e irreversíveis concessões dos países em desenvolvimento e quase nada dos países ricos, a não ser manter o acesso que já concedem aos seus mercados. Eles prevêm uma liberalização muito mais rápida e a adoção de regras de propriedade intelectual mais rígidas que as da OMC e privam os

países em desenvolvimento do espaço necessário para adotar políticas essenciais para efetivamente administrar suas economias. Eles constituem uma ameaça séria e abrangente para a capacidade dos países em desenvolvimento de proteger seus cidadãos e cidadãs mais afetadas pela pobreza e tirá-los dessa situação.

Acordos Norte–Sul: uma nova rota para garantir a dominação econômica

Historicamente, os países industrializados têm proposto acordos comerciais e de investimentos bilaterais principalmente por razões políticas, mas, com as mudanças ocorridas na economia globalizada, seu ímpeto para propor acordos econômicos vem aumentando.

Nas duas últimas décadas, os sistemas de produção foram globalizados e atualmente envolvem muitos países – bens não são mais criados em um país e posteriormente comercializados com outro. Em média, as maiores empresas têm subsidiárias em 40 países diferentes e estima-se que, atualmente, 10 por cento do produto interno bruto (PIB) do mundo estão sendo produzidos dentro dos sistemas globais de produção de empresas transnacionais individuais.^v O equilíbrio de poder da economia globalizada também está mudando. Mantidas as atuais taxas de crescimento, em 2050 as economias da China, Índia, Brasil, Rússia, Indonésia, México e Turquia, combinadas, serão maiores que a economia atual do G7.^{vi}

Nessa nova economia, a propriedade e controle das vastas cadeias globais de produção e o acesso aos mercados que crescem às taxas mais aceleradas do mundo determinam quem é rico e quem é pobre. Os Estados Unidos, a UE e o Japão estão usando acordos comerciais e de investimentos para ampliar a influência de suas principais empresas e reduzir a capacidade dos países em desenvolvimento de ter uma participação benéfica na economia globalizada.

Um passo para mudar as regras globais

Os Estados Unidos e a UE já afirmaram claramente que estão promovendo acordos comerciais bilaterais e regionais com vistas a, eventualmente, mudar as regras internacionais em seu favor.

Logo após o fracasso da Reunião Ministerial da OMC realizada em Cancun, em 2003, Robert Zoellick, o Representante Comercial dos Estados Unidos àquela época, anunciou que seu país continuaria promovendo acordos comerciais e de investimentos junto a países dispostos a assiná-los. Ele afirmou que “promovendo múltiplas iniciativas de livre comércio, os Estados Unidos estão gerando uma ‘concorrência pela liberalização’ que alavanca abertura em todas as negociações, estabelece modelos de sucesso que podem ser usados em muitas frentes e promove uma nova dinâmica política que coloca o livre comércio na ofensiva”.^{vii}

Em outubro de 2006, Peter Mandelson, o Comissário de Comércio da UE, fez uma declaração parecida: 'Os acordos bilaterais da Europa serão obviamente impulsionados por considerações de competitividade que refletem nossas prioridades comerciais [...] eles serão usados como [...] passos para futuros acordos multilaterais [...] e] como testes de liberalização que poderão, eventualmente, ser aplicados a todo o sistema global'.^{viii}

A única exceção são os Acordos de Parceria Econômica que a UE está negociando com 75 países do Grupo de Países da Ásia, Caribe e Pacífico (ACP) e com a África do Sul. Peter Mandelson afirma que eles representam 'a expressão mais básica do desejo da Comissão Europeia de fazer com que o comércio e o desenvolvimento caminhem lado a lado [...] Esses acordos nos ajudarão a construir mercados regionais, promover a capacidade produtiva e diversificar as economias dos países da ACP'.^{ix} A UE tem afirmado repetidamente ao Grupo de Países ACP que não tem 'interesses comerciais ofensivos' nas negociações e que eles terão longos prazos para implementar os acordos. No entanto, suas propostas abrangentes e sua abordagem agressiva parecem contradizer essas declarações.

Minando o sistema multilateral de comércio

Os TLCs representam uma profunda ameaça ao multilateralismo e aos valores fundamentais da OMC. Eles contradizem diretamente o princípio de Nação Mais Favorecida (NMF), a pedra angular do sistema multilateral de comércio. Eles criam um labirinto de mecanismos sobrepostos, gerando desvios comerciais importantes à medida que países discriminam fornecedores eficientes e de baixo custo que não assinaram esses acordos em favor de fornecedores menos eficientes que compõem os blocos comerciais formados por eles. Os custos do comércio aumentam ainda mais, já que cada acordo tem suas próprias regras de origem, cronogramas para eliminação de tarifas e prazos de implementação.

Os países em desenvolvimento freqüentemente negociam TLCs na esperança de aumentar seu acesso a mercados ou sob a ameaça de perderem preferências, o que para muitos deles representa um grande problema. Os países centro-americanos e andinos dependem do mercado dos Estados Unidos para escoar pelo menos 50 e 42 por cento de suas exportações, respectivamente, enquanto os países que estão negociando Acordos de Parceria Econômica (APE) dependem da Europa para escoar mais de 40 por cento de suas exportações.^x No entanto, quanto mais TLCs forem assinados pelos Estados Unidos e pela UE, principalmente com países em desenvolvimento mais competitivos, menos valiosas essas preferências serão e mais elevados os custos em relação a mecanismos acordados em um fórum multilateral. O Banco Mundial concluiu que 'todos os países em desenvolvimento sairiam perdendo se todos assinassem acordos preferenciais com o Canadá, a UE, o Japão e os Estados Unidos'.^{xi}

As negociações de TLCs enfraquecem a decisão dos governos de conseguir um acordo multilateral. Elas proporcionam a ilusão conveniente de que a agenda comercial dos países pode ser promovida a despeito da paralisação das negociações na OMC, permitindo que ministros de comércio se gabem de ter logrado resultados concretos e adiem as decisões difíceis e *trade-off* necessários para intermediar um acordo multilateral. Novos TLCs complicam ainda mais o problema da erosão de preferências, que já se tornou insolúvel em nível multilateral, pois os países têm interesses adquiridos em defender margens preferenciais contra a liberalização de NMF.

Os TLCs dividem os países em desenvolvimento, minando seu poder coletivo de barganha, porque países individuais ou grupos de países que já abriram seus mercados a países desenvolvidos provavelmente assumirão posturas diferentes daqueles que ainda cobram tarifas elevadas, como ficou claro nas divisões observadas entre países em desenvolvimento nas negociações em torno do NAMA (produtos industriais).

Num nível mais prático, a capacidade dos países em desenvolvimento e desenvolvidos de negociar um acordo na OMC fica seriamente enfraquecida pelas inúmeras negociações paralelas de TLCs. 'A despeito de todos os esforços para capacitar negociadores nos países em desenvolvimento, eles simplesmente não têm um número suficiente de pessoas capacitadas para se concentrar adequadamente em mais de uma séria negociação comercial de cada vez. Nos últimos anos, tememos que a OMC tenha sido a que mais saiu perdendo em termos de garantir o foco das negociações.'^{xii}

Chegou a hora de virar a maré

Cerca de 25 países em desenvolvimento já assinaram acordos de livre comércio com países desenvolvidos e mais de uma centena deles estão negociando acordos dessa natureza.^{xiii}

A despeito das crescentes pressões para que assinem esses acordos, alguns países em desenvolvimento estão se recusando a entregar os pontos. A insistência do MERCOSUL em obter concessões reais dos Estados Unidos fez com que as negociações em torno de uma 'Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)' ficassem paralisadas. A África do Sul e a Tailândia abandonaram a negociação de acordos de livre comércio com os Estados Unidos por questionarem as regras propostas para uma regulação de saúde pública e investimentos, respectivamente.

Mesmo em negociações de Acordos de Parceria Econômica, nas quais os desequilíbrios de poder são imensos, os negociadores dos países do Pacífico advertiram a UE de que as negociações correm o risco de 'serem comprometidas' a menos que eles estejam certos de que 'pesando todos os prós e contras, o APE pode gerar benefícios importantes e permitir a consecução de seus objetivos de cooperação econômica e comercial'.^{xiv}

Chegou a hora de mudar a maré. Os países em desenvolvimento contestaram regras injustas na OMC. Agora, eles precisam assumir uma postura solidária uns com os outros diante da ofensiva incansável dos países desenvolvidos para minar sua determinação por meio das negociações bilaterais e regionais de comércio.

Tabela 1: Países em desenvolvimento envolvidos em negociações de acordos comerciais bilaterais e regionais com os Estados Unidos, a UE, o Japão, a Austrália, o Canadá e a Nova Zelândia

	Assinado	Em Negociação
Estados Unidos	<p>NAFTA (México, Canadá).</p> <p>DR-CAFTA (República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua).</p> <p>Jordânia, Cingapura, Chile, Marrocos, Bahrein, Omã, Peru, Colômbia.</p>	<p>Panamá, Malásia, Coreia do Sul, Tailândia.</p>
União Européia	<p>México, Chile, África do Sul, Tunísia, Marrocos, Egito, Turquia, Líbano.</p>	<p>ECOWAS (Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa do Marfim, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Mauritânia, Níger, Nigéria, Serra Leoa, Senegal, Togo).</p> <p>SADC (Angola, Botsuana, Lesoto, Moçambique, Namíbia, Suazilândia, Tanzânia).</p> <p>CARIFORUM (Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, República Dominicana, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, São Cristóvão e Névis, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago)</p> <p>CEMAC (Camarão, República Centro-Africana, Chad, República Democrática do Congo, Congo, Guiné Equatorial, Gabão, São Tomé e Príncipe)</p> <p>Pacífico (Ilhas Cook, Federação dos Estados da Micronésia, Fidji, Kiribati, Ilhas Marshall, Nauru, Niue, Palau, Papua Nova Guiné, Samoa, Ilhas Salomão, Tonga, Tuvalu, Vanuatu).</p> <p>América Central (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua, Costa Rica, Panamá).</p> <p>MERCOSUL (Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai).</p> <p>Países andinos (Venezuela, Bolívia, Colômbia, Equador, Peru).</p>

		<p>Argélia, Israel, Jordânia, Síria, Tunísia, Palestina.</p> <p>ASEAN (Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Vietnã).</p> <p>Conselho de Cooperação do Golfo (Bahrein, Kuwait, Omã, Qatar, Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos).</p>
Japão	Cingapura, México, Malásia, Tailândia, Filipinas	<p>ASEAN (Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Vietnã).</p> <p>Conselho de Cooperação do Golfo (Bahrein, Kuwait, Omã, Qatar, Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos).</p> <p>Brunei, Chile, Índia, Indonésia, Tailândia, Vietnã</p>
Austrália		<p>ASEAN-Nova Zelândia (Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Vietnã, Nova Zelândia)</p> <p>China, Malásia</p> <p>Explorando TLCs com Chile, México, Coréia do Sul e Conselho de Cooperação do Golfo (Bahrein, Kuwait, Omã, Qatar, Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos).</p>
Canadá	Chile, Costa Rica, México	<p>Comunidade Andina (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela)</p> <p>CARICOM (Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, São Cristóvão e Névis, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad & Tobago).</p> <p>América Central (Guatemala, El Salvador, Honduras e Nicarágua).</p> <p>República Dominicana, Coréia, Cingapura</p>
Nova Zelândia	Cingapura, Tailândia, 'Trans-Pacífico' (ratificados pela Nova Zelândia, Brunei e Cingapura, mas ainda não pelo Chile)	<p>ASEAN (Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Vietnã)</p> <p>China, Malásia</p>

2 Propriedade intelectual: colocando o conhecimento fora de alcance

Quando usadas adequadamente, regras de propriedade intelectual podem estimular a inovação, o desenvolvimento de novas tecnologias e o crescimento econômico. No entanto, se forem demasiadamente estritas, elas podem limitar o acesso de países em desenvolvimento a *know-how* tecnológico e a medicamentos a preços acessíveis, como também não proteger os conhecimentos tradicionais. O equilíbrio entre recompensar inovadores e promover o acesso público está sendo afetado pelas regras comerciais injustas previstas no TLCs.

Países industrializados avançados estão usando os TLCs para pressionar por regras de propriedade intelectual ainda mais rígidas, visando manter seu crescimento e competitividade e apoiar a expansão de suas empresas. Os países em desenvolvimento lutaram muito na OMC para preservar algumas flexibilidades específicas que lhes permitem adotar regras de propriedade intelectual adequadas para suas necessidades de desenvolvimento, mas até essas pequenas flexibilidades estão sendo minadas atualmente.

Os Estados Unidos são os mais agressivos proponentes de regras de propriedade intelectual ainda mais rígidas e estão exigindo que os países em desenvolvimento assinem acordos que incluam condições mais rigorosas que as previstas no Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS, sigla em inglês) da OMC. A UE vem em segundo lugar, incluindo capítulos sobre propriedade intelectual em suas negociações de APE com 75 países do Grupo ACP e com a África do Sul e pressionando pela adoção de mecanismos de proteção de patentes para plantas e regras rígidas de direitos autorais que comprometem o desenvolvimento.

Reduzindo o acesso a medicamentos

O custo dos medicamentos responde pela maior parte das despesas com assistência médica nos países em desenvolvimento e, na maioria desses países, a assistência médica pública é limitada e os governos têm poucos recursos para distribuir medicamentos à população nas quantidades necessárias. O principal mecanismo de eficácia confirmada para reduzir o preço de medicamentos é permitir a concorrência com 'medicamentos genéricos'.

No entanto, cada TLC assinado ou em negociação pelos Estados Unidos impõe regras de propriedade intelectual que protelam a introdução de medicamentos genéricos. Essas regras incluem mecanismos de proteção para dados de testes clínicos que só permitem que eles sejam usados pelos detentores das respectivas patentes, impedindo o registro de genéricos durante o prazo de proteção de uma patente e ampliando os monopólios de patentes.

As conseqüências para a saúde pública são impressionantes. Na Colômbia, um TLC com os Estados Unidos pode reduzir o acesso a medicamentos em 40 por cento, correspondentes ao custo da assistência médica pública para 5,2 milhões de pessoas. O TLC entre os Estados Unidos e o Peru deve deixar entre 700.000 e 900.000 peruanos sem acesso a medicamentos, a menos que os gastos com o

sistema público de saúde e as rendas individuais aumentem, enquanto o acordo entre os Estados Unidos e a Tailândia pode limitar a capacidade do governo tailandês de produzir novos anti-retrovirais genéricos, obrigando o país a usar versões patenteadas, cujo custo é dez vezes mais alto.^{xv}

Novas leis para sementes comprometem os meios de vida de agricultores e agricultoras familiares em situação de pobreza

A vasta maioria dos agricultores e agricultoras familiares dos países em desenvolvimento compartilham sementes entre si. A venda e a troca de sementes constituem uma rede de segurança social, permitindo que os agricultores e agricultoras escolham as variedades mais resistentes e melhorem continuamente sua produção e produtividade, gerando benefícios para toda a comunidade.

No entanto, os TLCs dos Estados Unidos e da UE exigem a adoção de uma legislação para proteger os direitos de produtores de sementes que elimina o direito de compartilhar sementes, vulnerabilizando ainda mais os meios de vida dos agricultores e agricultoras familiares mais afetados pela pobreza e aumentando o poder de mercado e as margens de lucro das maiores empresas de agronegócios do mundo.

Como uma condição para a assinatura de um acordo comercial, tanto os Estados Unidos quanto a UE estão pedindo aos países em desenvolvimento que adotem a 'UPOV 1991', a lei-quadro internacional concebida para proteger variedades de plantas, que proíbe a venda e troca de sementes protegidas entre agricultores. A adoção da UPOV 1991 tem sido exigida em todos os TLCs dos Estados Unidos e na maioria dos acordos comerciais da UE. Países do mundo em desenvolvimento estão assinando esses tratados, entre os quais Bangladesh, Camboja, Equador, Jordânia, México, Tunísia, África do Sul e Vietnã, e os futuros acordos comerciais e de investimentos só devem aumentar a pressão.^{xvi}

Os acordos de livre comércio dos Estados Unidos vão ainda mais longe, ao pressionarem pela adoção de patentes para plantas. Essa é a forma mais poderosa de proteção da propriedade intelectual disponível para plantas, pois, além de limitar o direito de agricultores de trocar ou vender sementes, restringe também seu direito de armazenar e reutilizar sementes que eles próprios produziram. O TLC Estados Unidos-Marrocos exige o patenteamento de plantas e todos os outros TLCs incluem uma 'cláusula de melhores esforços' para desenvolver uma legislação de patentes para plantas.^{xvii}

Governos e empresas de agronegócios frequentemente justificam a necessidade de se adotar medidas mais rígidas para proteger variedades de plantas com base no argumento de que elas ampliarão o acesso de empresas agroexportadoras dos países em desenvolvimento às variedades mais recentes de plantas, garantindo sua competitividade nas cadeias globais de abastecimento. No entanto, esse acesso frequentemente não opera a favor dos agricultores e agricultoras familiares. Uma legislação mais rígida aumenta o poder de mercado de fornecedores de sementes, pressionando seus preços para cima e, em alguns casos, permitindo que empresas internacionais capturem uma parcela maior dos lucros provenientes de atividades

agrícolas do que agricultores e agricultoras em situação de pobreza. Isso ocorreu no México, quando as empresas Monsanto e Delta and Pineland Co. (D&PL) introduziram uma variedade de algodão Bt geneticamente modificado após a adoção da legislação UPOV 1991 no âmbito do NAFTA.^{xviii}

Pressionando os preços de insumos agro-químicos para cima

Como a produtividade tem aumentado radicalmente em países industrializados devido ao uso intensivo de insumos agro-químicos, milhões de agricultores nos países em desenvolvimento foram forçados a usar métodos semelhantes de produção para poder competir. Isso gerou uma grande dependência de pesticidas entre agricultores e agricultoras familiares, com preocupantes implicações para o meio ambiente, pela ameaça que representam à biodiversidade, e para os trabalhadores e trabalhadoras rurais, que ficam sujeitos a riscos crescentes de envenenamento por esses produtos. Para participarem das cadeias globais de abastecimento, muitos agricultores e agricultoras familiares dependem intensamente dos insumos agro-químicos, a fim de satisfazerem regras de produção, gerando implicações adversas para o meio ambiente e a saúde. Atualmente, os produtores de arroz da Costa Rica gastam, em média, 16 por cento de seus custos de produção com insumos agro-químicos e muitos outros agricultores afetados pela pobreza, inclusive os que produzem banana, café e batata, gastam até mais que isso.^{xix}

As regras excessivas para a proteção de dados previstas nos TLCs dos Estados Unidos, que impedem o desenvolvimento de versões genéricas mais baratas, devem provocar uma grande alta nos preços de insumos agro-químicos, gerando uma redistribuição desfavorável para agricultores e agricultoras familiares e favorável para empresas produtoras desses insumos, agravando a pobreza sofrida por muitos agricultores e agricultoras. Essas regras excessivas para a proteção de dados espelham-se na legislação interna dos Estados Unidos, que eliminou produtores de genéricos do mercado e fez com que os preços praticados no país situem-se entre os mais altos do mundo. Por exemplo, o herbicida *RoundUp* fabricado pela Monsanto a partir do glifosato (o herbicida mais usado do mundo) geralmente custa bem mais do que US\$ 50 por galão (3,8 litros) nos Estados Unidos, mas pode custar até US\$ 12 o galão em mercados nos quais o produto concorre com genéricos, como na Costa Rica. Em decorrência do TLC entre os Estados Unidos, a República Dominicana e a América Central (DR-CAFTA, sigla em inglês), o preço de insumos agro-químicos deverá subir muito.

Embora um uso mais baixo de insumos agro-químicos por parte dos agricultores e agricultoras familiares possa gerar o benefício não intencional de promover métodos mais sustentáveis de produção, ele implica o óbvio risco de que altas de preços simplesmente empurrem agricultores familiares para fora de mercados e cadeias de abastecimento existentes.

Conhecimentos e biodiversidade não protegidos

Os duplos padrões (dois pesos e duas medidas) adotados nos capítulos sobre propriedade intelectual da maioria dos acordos comerciais são óbvios. Enquanto

ampliam os direitos monopolistas de grandes empresas, eles não oferecem nenhuma proteção dessa natureza para os conhecimentos dos agricultores de países em desenvolvimento, que são muitos. Nos Estados Unidos e na UE, patentes podem ser concedidas até quando se baseiam em recursos genéticos retirados de países em desenvolvimento sem o prévio consentimento esclarecido de comunidades locais. Até o presente momento, patentes foram concedidas para o aiuasca, o barbasco, o endod, o kava, o quinoa e o turmérico, todos os quais foram desenvolvidos por meio de um cultivo seletivo por agricultores e agricultoras de países em desenvolvimento. Com essas regras injustas, agricultores e comunidades locais não podem fazer nada, a não ser ver seus conhecimentos e recursos genéticos serem acessados livremente e ‘processados’ em laboratórios de países desenvolvidos, após o que empresas estrangeiras passam a ser seus proprietários por meio de patentes.

As coisas estão piorando. Segundo o disposto nos TLCs dos Estados Unidos, entre os quais o DR-CAFTA, o acordo com o Peru e com a Colômbia, os governos dos países em desenvolvimento não poderão mais indeferir um pedido de patente pelo fato de uma empresa não ter indicado a origem de uma planta ou apresentado alguma prova de consentimento de seu uso emitido por uma comunidade local.^{xx} Conseqüentemente, essas comunidades podem se ver forçadas a pagar por variedades patenteadas de plantas desenvolvidas a partir de recursos genéticos de seu próprio solo.

Em muitos casos, essas mudanças radicais exigem que países em desenvolvimento revertam suas legislações nacionais de proteção da biodiversidade. A Lei da Biodiversidade da Costa Rica, por exemplo, exige que as empresas apresentem um certificado de origem ao depositarem um pedido de patente e reconhece o direito dos povos indígenas e comunidades locais de se oporem ao acesso de empresas a quaisquer materiais ou conhecimentos biológicos obtidos em seus territórios para fins culturais, espirituais, sociais, econômicos ou outros. Todas essas disposições cairão por terra se o DR-CAFTA for ratificado por todas as partes e entrar em vigor.^{xxi}

A UE, a Austrália, o Canadá e a Nova Zelândia não vão tão longe quanto os Estados Unidos, pois não impedem os países em desenvolvimento de criar sistemas próprios para proteger a biodiversidade e conhecimentos tradicionais. No entanto, assim como acontece com as regras aplicáveis a medicamentos, quando a legislação de um país é alterada para observar disposições de um acordo comercial e de investimentos com os Estados Unidos, todas as empresas estrangeiras podem tirar proveito dessa mudança.

A atualização tecnológica está ficando mais difícil do que nunca

O acesso a tecnologias sempre foi um ingrediente-chave do desenvolvimento econômico. Historicamente, o controle sobre processos de crescimento tem assumido a forma de uma ‘corrida armamentista’ tecnológica entre países em desenvolvimento tentando adquirir conhecimentos estrangeiros avançados para desenvolver sua base industrial e países desenvolvidos tentando impedir esse acesso. Já em 1719, quando o Reino Unido estava na vanguarda em termos de industrialização, países tecnologicamente defasados mandavam espões para lá,

faziam contrabando de ferramentas a partir daquele país e ofereciam incentivos especiais para atrair migrantes altamente capacitados. Em decorrência de sua flagrante apropriação de tecnologias nesse período, os Estados Unidos ficaram conhecidos como um ‘pirata ousado de propriedade intelectual’. Nas últimas décadas, em seus períodos de crescimento mais rápido, países como o Japão, Taiwan e Coréia do Sul foram rotulados como ‘o capital falso’ do mundo. Atualmente, esse título é atribuído à China.^{xxii}

Ao tornarem leis de direitos autorais e outras leis de propriedade intelectual mais rígidas por meio dos TLCs, os Estados Unidos e a UE impedem que outros países em desenvolvimento sigam seus passos, por eliminarem um degrau crucial da escada do desenvolvimento. Os TLCs dos Estados Unidos e da Europa obrigam países em desenvolvimento a adotar leis de direitos autorais existentes e também a aprovar outras leis mais rígidas nessa área, que comprometem seriamente o princípio da OMC de garantir o ‘uso legítimo’ de informações tecnológicas. Eles exigem que esses países assinem o Tratado de Direitos Autorais da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) e, no caso dos TLCs dos Estados Unidos, que aprovem legislações espelhadas na Lei de Direitos Autorais do Milênio Digital dos Estados Unidos (DMCA, sigla em inglês). Esses tratados tornam muito mais difícil para empresas acessarem e usarem tecnologias nas quais materiais protegidos por direitos autorais se baseiam, mesmo que sejam usadas apenas como um apoio para a pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos.

De acordo com a Comissão dos Direitos de Propriedade Intelectual, um painel composto por especialistas em propriedade intelectual de renome internacional, ‘provavelmente não seria uma decisão inteligente dos países em desenvolvimento aprovar o Tratado de Direitos Autorais da OMPI, a menos que tenham razões muito específicas para fazê-lo e não abram mão de sua liberdade de legislar sobre medidas tecnológicas. Particularmente, [...] leis como a DMCA alteram demasiadamente o equilíbrio a favor de produtores de materiais protegidos por direitos autorais, em detrimento dos direitos históricos de usuários. Sua reprodução em nível global pode ser muito prejudicial aos interesses dos países em desenvolvimento de acessar informações e conhecimentos necessários para o seu desenvolvimento.’^{xxiii}

Em janeiro de 2007, sessenta e um países haviam ratificado o Tratado de Direitos Autorais da OMPI, entre os quais alguns dos países mais afetados pela pobreza do mundo, a saber, Burkina Faso, Mali e Gabão. Por meio de TLCs assinados com os Estados Unidos, países como Cingapura, Bahrein e Marrocos já adotaram legislações espelhadas na DMCA.^{xxiv}

Quadro 1: Compra de influência: vale a pena pagar por novas regras

Para grandes empresas, claramente, vale a pena pagar pelas novas regras. O governo dos Estados Unidos estima que a adoção de regras mais rígidas pode aumentar as receitas de empresas americanas em US\$ 250 bilhões por ano só com direitos autorais. A ampliação dos prazos de patentes também aumentaria seus lucros. Para uma empresa farmacêutica ou de insumos agro-químicos com vendas de US\$ 2,5 bilhões por ano, cada dia de dilatação no prazo de uma patente gera US\$ 6,8 milhões extras em vendas.

Por essa razão, as empresas individualmente estão dispostas a gastar muito para influenciar negociações comerciais e de investimentos. A Associação de Fabricantes e Pesquisadores Farmacêuticos da América (PHARMA, sigla em inglês) gasta cerca de US\$ 100 milhões por ano para tentar formatar as regras globais aplicáveis à propriedade intelectual a seu favor, além de reservar US\$ 17,5 milhões para investir em atividades de *lobby* em prol de acordos comerciais internacionais e uma soma adicional de US\$ 1 milhão para criar uma 'câmara de eco' de economistas que apóiam sua posição.^{xxv}

3 Comprometendo o acesso de pessoas em situação de pobreza aos serviços

O setor dos serviços abrange todas as atividades econômicas que não produzem um bem, como, por exemplo, bancos, cabeleireiros, construtores, supermercados, hotéis, empresas aéreas, empresas de eletricidade, médicos e professores. Os serviços constituem uma importante fonte de emprego e renda nos países em desenvolvimento, frequentemente superando a indústria e a agricultura. Em 2001, o setor dos serviços respondeu, em média, por 52 por cento do PIB nos países em desenvolvimento.^{xxvi}

Garantir uma governança eficaz para esse setor é crucial para um desenvolvimento sustentável e equitativo. Os governos devem regular de uma maneira que satisfaça o interesse público e, ao mesmo tempo, promova o desenvolvimento econômico. A menos que o setor dos serviços seja adequadamente regulado, abri-lo a prestadores de serviços estrangeiros pode afetar seriamente a capacidade de empresas nacionais de concorrer nesse mercado, minando oportunidades para os países em desenvolvimento gerarem riqueza e ameaçando o acesso de pessoas em situação de pobreza a serviços públicos.

O setor de serviços está crescendo rapidamente nos países em desenvolvimento e empresas americanas e européias estão fazendo um forte *lobby* para ter acesso aos novos mercados gerados por esse crescimento. De acordo com Peter Mandelson, 'as empresas européias sabem que sua competitividade depende do seu acesso a esses mercados em rápida expansão'.^{xxvii}

Poderosas empresas prestadoras de serviços financeiros dos Estados Unidos e da UE lutaram muito para conseguir incluir o setor dos serviços na agenda da OMC e se empenharam muito para obter compromissos de liberalização nessa área também. No entanto, a despeito da considerável pressão que exerceram para esse fim, os países em desenvolvimento assumiram um número relativamente reduzido de compromissos nessa área e conseguiram resguardar para si o direito de regular o setor.

Não tendo conseguido o que queriam na OMC, os Estados Unidos e a UE estão agora avidamente empenhados em promover a liberalização do setor de serviços por meio de acordos bilaterais e regionais. Esses acordos podem obrigar os países em desenvolvimento a adotar um modelo de desenvolvimento de serviços que coloca os interesses de investidores estrangeiros acima do interesse público. Eles também tornam novas regulações obrigatórias, ou seja, compulsoriamente previstas nesses acordos comerciais, podendo acarretar sanções comerciais se forem alteradas. Isso torna qualquer mudança de curso extremamente onerosa, mesmo que ela seja necessária para garantir o interesse público.

Tornando as taxas de empréstimos inacessíveis para as pessoas em situação de pobreza

O setor dos serviços financeiros é frequentemente o mais almejado para liberalização nos TLCs dos Estados Unidos, UE e Japão. Os países em

desenvolvimento estão sendo pressionados a liberalizar serviços bancários e de seguros básicos para aumentar a participação de empresas estrangeiras nesse campo e a assumir compromissos obrigatórios em torno das regulações que regem o setor.^{xxviii}

Os TLCs dos Estados Unidos são abrangentes nesse sentido: eles garantem a investidores estrangeiros novos direitos de estabelecer uma ‘presença comercial’ e obrigam os governos a eliminar quaisquer restrições anteriores que exijam que esses investidores estabeleçam subsidiárias em seus territórios, e não agências. Como resultado direto da assinatura de TLCs, empresas americanas prestadoras de serviços financeiros já têm agências nos seguintes países: Chile, El Salvador, Honduras, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Marrocos e Nicarágua.^{xxix}

Os países em desenvolvimento liberalizam serviços financeiros na esperança de garantir uma maior concorrência e eficiência no mercado, considerando que isso melhoraria o acesso de pessoas em situação de pobreza aos financiamentos. No entanto, o que acontece na maioria dos casos é exatamente o oposto. Estudos recentes do Fundo Monetário Internacional (FMI) e das Nações Unidas revelam que a abertura do setor bancário faz com que bancos estrangeiros ‘escolham a dedo’ apenas os clientes mais lucrativos da economia, deixando clientes mais pobres e de risco mais alto para serem atendidos por bancos locais. Isso, por sua vez, reduz a rentabilidade dos bancos locais que concediam financiamentos a segmentos mais carentes da população anteriormente, levando-os à falência. Com isso, pequenas e médias empresas (fontes vitais de empregos) e muitas das pessoas mais afetadas pela pobreza ficam sem acesso a financiamentos.^{xxx}

No México, o setor dos serviços financeiros foi liberalizado em 1993 com base numa legislação interna que acompanhou o NAFTA. Em 2000, a propriedade estrangeira do sistema bancário havia aumentado para 85 por cento, mas o volume de empréstimos concedidos a empresas mexicanas havia caído dramaticamente – de 10 por cento do PIB em 1994 para apenas 0,3 por cento em 2000.^{xxxi} O impacto desse fenômeno foi devastador para pessoas em situação de pobreza em áreas rurais. Na região sul do México, o número de pequenas propriedades rurais com acesso a créditos caiu pela metade e, quando os financiamentos estavam disponíveis, suas taxas eram exorbitantes. No estado de Sonora, a falta de acesso a financiamentos obrigou 70 por cento dos produtores rurais locais a venderem para as empresas comerciais de grande porte.^{xxxii}

Varejo: empresas falindo, ameaçando os meios de vida de agricultores e agricultoras familiares

Os serviços de distribuição, que incluem o comércio varejista e de atacado, são importantes para as economias dos países em desenvolvimento e vitais para garantir os meios de vida de pessoas em situação de pobreza. Na Índia, o comércio varejista constitui o maior setor privado, respondendo por 10 por cento do PIB do país, além de ser o segundo maior empregador depois da agricultura, empregando de 6 a 7 por cento da força de trabalho nacional.^{xxxiii}

Os TLCs, principalmente os assinados com os Estados Unidos, abrem o setor varejista para investimentos externos numa escala sem precedentes. Todos os

países que assinaram TLCs com os Estados Unidos assumiram compromissos de eliminar restrições anteriormente em vigor, como limitações impostas à participação acionária de empresas estrangeiras, testes de necessidades econômicas e amplas e numerosas listas de exclusões de produtos.^{xxxiv}

A possibilidade de investimentos externos no setor varejista contribuir para o desenvolvimento depende de uma regulação eficaz. Na sua ausência, empresas varejistas estrangeiras podem eliminar concorrentes do mercado e empurrar os pequenos produtores para fora das cadeias de abastecimento interno.

Conscientes desses riscos, muitos países em desenvolvimento regulam cuidadosamente os investimentos no setor varejista. Na China, por exemplo, as regulações governamentais estimularam empresas varejistas estrangeiras a comprar 95 por cento de seus insumos localmente.^{xxxv} No entanto, esse é exatamente o tipo de regulação que os novos acordos comerciais e de investimentos procuram banir.

Quadro 2: Mercados gigantes na América Latina

Nos países latino-americanos, empresas multinacionais têm uma participação acionária de 70 a 80 por cento nas cinco principais redes de supermercados, que respondem por 65 por cento de todas as vendas de supermercados da região. Elas compram mais produtos importados e de marca do que de empresas locais e mesmo quando adquirem seus produtos para revenda localmente, elas exigem volumes e impõem padrões que os agricultores e agricultoras familiares freqüentemente não conseguem satisfazer, eliminando agricultores em situação de pobreza das cadeias de abastecimento. O impacto sobre os meios de vida rural é muito alto - só no setor de laticínios do Brasil, a entrada de grandes supermercados no mercado e a consolidação de novas cadeias de abastecimento levou 60.000 pequenos produtores à falência.^{xxxvi}

O setor das empresas de utilidade pública está ameaçado

Abrir o setor das empresas de utilidade pública para investidores estrangeiros é reconhecidamente difícil e exige um ambiente regulatório sólido e sofisticado, que leva tempo para ser estabelecido. Na Bolívia, um sistema regulatório fraco permitiu que um consórcio de investidores estrangeiros contratado para assumir o sistema público de abastecimento de água aumentasse os preços do serviço de tal maneira no ano 2000 que famílias afetadas pela pobreza passaram a gastar um quarto de sua renda com a água que consumiam.

Até o presente momento, os TLCs não têm obrigado países em desenvolvimento a assumir grandes compromissos de liberalização em áreas de serviços essenciais, como assistência médica, educação e abastecimento de água. No entanto, os TLCs estão restringindo o direito dos governos de adotar uma abordagem de abrir o setor das empresas de utilidade pública gradualmente, impedindo-os de abrir esse mercado para investidores nacionais antes de abri-lo para investidores estrangeiros e de desenvolver uma estrutura regulatória eficaz ao longo do tempo. Em alguns TLCs com os Estados Unidos, países em desenvolvimento estão se comprometendo a permitir que investidores

estrangeiros tenham acesso a empresas de utilidade pública tão logo o setor seja aberto para empresas privadas nacionais. A versão de uma minuta, que vazou para a imprensa, de TLCs propostos pela UE à ASEAN, à Índia, à América Central, aos países andinos e à Coréia do Sul revela que a UE deseja garantir mecanismos semelhantes, particularmente para os setores de abastecimento de água, transportes e energia. A maioria dos TLCs também exige que os países adotem regulações obrigatórias para investimentos em serviços tão logo esse setor seja liberalizado, tornando os países em desenvolvimento vulneráveis a possíveis sanções comerciais se mudarem as regras subsequentemente.

A restrição do espaço de manobra disponível aos governos de países em desenvolvimento pode reduzir o acesso de pessoas em situação de pobreza a serviços básicos.

Migrações: oficialmente uma via mão única

As remessas financeiras de trabalhadores constituem uma importante fonte de fluxo de capitais para muitos países em desenvolvimento. Em 2003, elas chegaram a US\$ 93 bilhões, quase o dobro dos recursos gastos com ajuda para o desenvolvimento. Em muitos casos, elas superam, substancialmente, os investimentos externos diretos.^{xxxvii} Em Tonga, as remessas efetuadas em 2004 corresponderam a 40 por cento do PIB e a 150 por cento de todas as exportações.^{xxxviii} As migrações devem ser cuidadosamente reguladas; no entanto, elas podem levar a uma grande evasão de cérebros, o que representa um perigo particularmente para os setores de saúde e educação e pode minar o desenvolvimento econômico e social de um país.

A despeito do interesse agressivo dos países em desenvolvimento em promover a migração de trabalhadores qualificados, os países desenvolvidos freqüentemente conseguem um nível muito mais alto de concessões em suas negociações. De acordo com o disposto no NAFTA, somente 5.500 profissionais mexicanos podem entrar nos Estados Unidos e no Canadá por ano, enquanto a entrada de profissionais americanos e canadenses no México é relativamente desimpedida. Em 2001, mais de 50.000 profissionais americanos e canadense entraram no México, número quase 25 vezes maior que o de profissionais mexicanos que entraram nos Estados Unidos e no Canadá no mesmo período.^{xxxix}

O TLC entre o Japão e as Filipinas é o único acordo de livre comércio no âmbito do qual um país desenvolvido fez concessões significativas em relação a migrações, permitindo a entrada de médicos, enfermeiras, assistentes sociais e babás das Filipinas. Mas os jornais japoneses sugerem que, na prática, a migração será limitada a 500 pessoas por ano.^{xl}

Conseqüentemente, a migração para países desenvolvidos continua a ocorrer, em grande parte, por rotas não oficiais, minando a capacidade dos países em desenvolvimento de administrá-la. Isso força trabalhadores migrantes a se submeterem a condições de trabalho extremamente precárias, sem direitos trabalhistas e com salários e condições freqüentemente deploráveis. Isso também compromete os salários e as condições laborais dos trabalhadores e trabalhadoras nos países anfitriões.

4 Investimentos: deixando os governos de mãos atadas

Os capítulos sobre investimentos dos TLCs, além de tratados bilaterais de investimentos (BITs, sigla em inglês) negociados separadamente, garantem que o acesso e as atividades de investidores estrangeiros em países em desenvolvimento sejam irrestritos e muitos deles prevêm um sistema poderoso de arbitragem internacional para que os direitos ampliados desses investidores sejam rigorosamente observados.

Na década de 1990, países industrializados pressionaram muito pela adoção de regras obrigatórias de investimentos por meio da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), advogando a criação de um Acordo Multilateral sobre Investimentos (AMI). Quando esse esforço não surtiu os efeitos esperados em 1998, em decorrência de controvérsias internas, esses países passaram a concentrar sua atenção na OMC, onde a UE, particularmente, tentou incluir negociações sobre investimentos na rodada de Doha. Os países em desenvolvimento conseguiram se opor a essa iniciativa com sucesso.

O pequeno espaço que os países em desenvolvimento ganharam na OMC são minados pelos BITs e TLCs. Esses acordos têm se multiplicado nas duas últimas décadas e atualmente envolvem quase todos os países do mundo. Os BITs comprometem a capacidade dos governos anfitriões de regular eficazmente o investimento externo direto (IED) no sentido de apoiar o desenvolvimento econômico. Um número cada vez maior desses tratados permite que investidores processem governos em tribunais comerciais internacionais para indenizá-los por mudanças regulatórias, mesmo quando elas são adotadas em nome do interesse público.

Os países em desenvolvimento estão assinando novos acordos na expectativa de aumentar o IED, mas não há provas concretas de que isso efetivamente aconteça. O Brasil, por exemplo, é um dos maiores receptores de IED, mas não ratificou um único acordo bilateral de investimento.^{xli} Os países africanos assinaram cerca de 1.000 tratados bilaterais de investimentos, mas recebem menos de quatro por cento do IED global.^{xlii}

Isso dificulta que os investimentos promovam o desenvolvimento econômico

Os fluxos de investimentos externos para países em desenvolvimento estão mais altos do que nunca, chegando a US\$ 334 bilhões só em 2005.^{xliii} Eles estão concentrados em alguns setores, particularmente petróleo e gás, telecomunicações, serviços financeiros e a maioria do IED flui para um grupo relativamente pequeno de países em desenvolvimento. Porém, volumes elevados de investimentos externos não garantem o desenvolvimento.

Países com economias que cresceram rapidamente, particularmente os chamados Tigres Asiáticos, concederam incentivos para que investidores estrangeiros apoiassem sua modernização econômica. Esses países fizeram uma triagem de investidores estrangeiros e só permitiram a entrada daqueles que satisfizessem as necessidades de desenvolvimento de suas economias. Eles também exigiram que esses investidores satisfizessem determinados 'requisitos

de desempenho' para desenvolver parcerias com empresas locais, transferir tecnologia, atualizar as qualificações dos trabalhadores e comprar insumos intermediários de fornecedores locais, estimulando, assim, a produção no contexto mais amplo da economia. Assim, eles conseguiram desenvolver indústrias que atualmente são líderes mundiais, além de criar empregos e contribuir para uma rápida redução da pobreza.

No entanto, as regras cada vez mais rígidas previstas nos BITs e TLCs estão deixando os governos que os assinam de mãos atadas, impedindo-os de adotar políticas que deram tão certo nos países asiáticos. Tratados recentes, inclusive os negociados pelos Estados Unidos, Canadá e Japão, garantem 'direitos de pré-estabelecimento' a investidores que proíbem os governos que os assinaram de fazer qualquer triagem de investidores estrangeiros.^{xliv} Além disso, um número cada vez maior de capítulos sobre investimentos e tratados impede que governos regulem os investimentos externos após sua entrada na economia por banir todos os 'requisitos de desempenho' para todos os setores, inclusive para mineração, manufatura e serviços.^{xlv}

Quadro 3: Minando a capacidade dos governos de atacar a desigualdade

Alguns governos de países em desenvolvimento adotaram requisitos de desempenho para reduzir desigualdades de gênero e raciais com sucesso. Como as mulheres tendem a serem empregadas nos setores industriais de eletrônicos, têxtil e vestuário, para os quais investidores estrangeiros são freqüentemente atraídos, a regulação de IED pode ter um impacto substancial sobre a grande disparidade entre os salários recebidos por mulheres e homens. Na Coreia do Sul, por exemplo, uma regulação eficaz de investimentos externos ofereceu incentivos para que as empresas agregassem valor às suas exportações progressivamente, reduzindo as desigualdades salariais entre mulheres e homens.^{xlvi}

Requisitos de desempenho também têm sido usados para eliminar desigualdades econômicas enraizadas entre grupos raciais. Na África do Sul, o programa de Empoderamento Econômico para Negros recompensa empresas que nomeiam executivos negros, desenvolvem relações com empresas fornecedoras de propriedade de negros e promovem a igualdade no emprego.^{xlvii}

O Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio da OMC (TRIMS, sigla em inglês) já limita o uso de requisitos de desempenho; muitos TLCs e tratados bilaterais investimentos exacerbam a situação.

Indenizando investidores estrangeiros – mesmo quando violam o interesse público

A maioria das legislações nacionais de investimentos garante um equilíbrio entre os direitos de empresas e de cidadãos por preverem mecanismos para o governo indenizar investidores por 'desapropriações diretas' – qualquer ato pelo qual um governo desapropria seus ativos ou de outra maneira destrói o valor de seus investimentos completamente – mas não por políticas formuladas rotineiramente, como decisões de aumentarem impostos ou alterar regulações ambientais. Os TLCs e BITs afetaram esse equilíbrio ao ampliarem radicalmente

os direitos de investidores estrangeiros e comprometerem severamente os direitos dos governos e de seus cidadãos.

Mais de 170 países já assinaram acordos internacionais de investimentos que garantem a investidores estrangeiros o direito de apelar imediatamente a processos de arbitragem internacional entre investidores e Estados para solucionar controvérsias, sem tentar primeiro resolver a questão recorrendo a tribunais nacionais.^{xlviii} Essa arbitragem não considera o interesse público e baseia suas decisões exclusivamente no direito comercial.

Investidores estrangeiros e até acionistas podem processar o governo mesmo quando ele está tentando proteger o interesse público. E os contribuintes precisam pagar a conta da perda de lucros dos investidores, inclusive de lucros cessantes. O custo pode ser extremamente alto. Ações movidas contra a Argentina que estão sendo julgadas neste momento estão estimadas em US\$ 18 bilhões.^{xlix} Ações foram movidas contra governos por terem aumentado impostos sobre a circulação de mercadorias, promovido um rezoneamento de terras de uso agrícola para uso comercial e regulado instalações de tratamento de lixo tóxico, com base no argumento de que essas ações haviam afetado adversamente os lucros de investidores estrangeiros^l.

O recurso automático de investidores à arbitragem internacional, previsto nos BITs e TLCs, ameaça minar o estado de direito nos países em desenvolvimento por contornar o sistema jurídico nacional, independentemente de sua eficiência. Também representa uma evidente adoção de duplos padrões (dois pesos, duas medidas), já que os investidores nacionais não contam com esse recurso. Mesmo quando contratos restringem qualquer recurso ao sistema jurídico nacional, os investidores estrangeiros ainda têm a opção de recorrer à arbitragem internacional. Numa ação movida contra a Argentina em torno da privatização do sistema de abastecimento de água do país, o contrato em questão continha uma cláusula segundo a qual a empresa abria mão do direito de recorrer ao BIT entre os Estados Unidos e a Argentina se ocorresse alguma controvérsia em torno dele. No entanto, o tribunal internacional de arbitragem decidiu que essa isenção não deveria impedir que a empresa estadunidense Azurix, a principal acionista da subsidiária local, apresentasse um pedido de indenização com base no disposto no tratado internacional.^{li}

Não só as bases jurídicas das sentenças de processos de arbitragem sobre investimentos operam contra o interesse público de diversas maneiras, mas também seus procedimentos processuais. Embora muitos painéis de arbitragem sejam patrocinados pelo Banco Mundial e pelas Nações Unidas, duas instituições que têm um compromisso público com *accountability*, o sistema de arbitragem para controvérsias em torno de investimentos é cercado de sigilo.^{lii} É praticamente impossível saber quais processos estão sendo julgados, e muito menos prever o resultado ou ter acesso aos fundamentos de suas decisões.^{liii} Conseqüentemente, não há nenhum conjunto de precedentes disponível para subsidiar os governos de países em desenvolvimento no processo de elaborar acordos de investimentos.

O único grupo que tem acesso a essas informações é um grupo seleta e cada vez mais poderoso de advogados comerciais, cujos honorários são proibitivos para governos de países em desenvolvimento. Esses advogados enviam cartas, rotineiramente, a investidores estrangeiros indicando-lhes oportunidades para

reivindicar indenizações em países em desenvolvimento que são partes de acordos internacionais de investimentos.^{liv}

Quadro 4: Ações indenizatórias movidas por empresas assolam contribuintes

No México, uma ação foi movida com sucesso contra o governo por ele recusar-se a renovar uma licença anual para um investidor estrangeiro operar uma instalação de armazenagem de lixo tóxico, após uma onda de protestos de comunidades locais. O investidor estrangeiro exigiu uma indenização e o tribunal emitiu uma sentença favorável a ele, observando que o NAFTA, 'não prevê nenhum princípio segundo o qual medidas regulatórias administrativas estariam, *per se*, excluídas do disposto no Acordo, mesmo que beneficiem a sociedade como um todo – como uma medida de proteção ambiental'.

Durante a crise financeira enfrentada pela Argentina em 2001–2002, quando as taxas de desemprego aumentaram dramaticamente e o valor das poupanças familiares sofreu uma queda vertiginosa, o governo tomou medidas emergenciais que forçaram investidores estrangeiros a não cobrar tarifas baseadas no valor do dólar por serviços de utilidade pública, como as de abastecimento de água e gás. Trinta e nove grupos de investidores estrangeiros entraram com ações indenizatórias por receitas perdidas, algumas das quais com sucesso. As ações indenizatórias que estão sendo julgadas atualmente no país somam US\$ 18 bilhões.^{lv}

As empresas nem sempre obtêm grandes indenizações. Na Bolívia, no caso dos serviços de abastecimento de água mencionado na pág. 20, os investidores moveram uma ação argumentando que o governo não havia protegido seus investimentos, o que implicava uma violação do tratado bilateral de investimentos. O tribunal internacional decidiu a favor dos investidores internacionais, mas só concedeu a eles compensação nominal, argumentando que, embora suas reivindicações fossem justificadas com base no direito comercial, o governo havia tomado uma medida tão claramente voltada para satisfazer o interesse público que uma indenização nominal seria adequada.^{lvi}

Risco acentuado de crise financeira

Trilhões de dólares circulam pelo mundo diariamente na forma de investimentos especulativos de curto prazo, principalmente em mercados de ações espalhados por todos os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Esses grandes fluxos de capital podem trazer recursos necessários para empresas locais, mas como muitos países em desenvolvimento aprenderam na crise financeira ocorrida na Ásia no final de década de 1990, sem uma regulação eficaz, esses fluxos podem desestabilizar a economia e empobrecer milhões de pessoas da noite para o dia.^{lvii}

Alguns TLCs dos Estados Unidos limitam a capacidade dos governos de regular os fluxos de capitais. O Chile e Cingapura, por exemplo, fizeram grandes concessões em seus recentes TLCs com os Estados Unidos, limitando o uso de controles sobre fluxos de capital a situações nacionais de emergência.^{lviii} O economista Joseph Stiglitz, ganhador de um Prêmio Nobel de economia, tem criticado abertamente esse aspecto dos TLCs, argumentando que essas restrições expõem as economias dos países em desenvolvimento a riscos indevidos.^{lix} Crises financeiras podem prejudicar severamente o desenvolvimento econômico e sempre afetam mais intensamente as pessoas em situação de pobreza. Na

Argentina, a taxa de pobreza aumentou para cerca de 53 por cento durante a crise financeira de 2001-2002, e milhões de pessoas perderam todas as poupanças de suas vidas.

5 Ocupação: a difícil procura por empregos decentes

Os políticos freqüentemente citam a afirmação de que o livre comércio e os acordos de investimentos geram empregos e salários mais altos. A maioria das pessoas em situação de pobreza seja em áreas urbanas ou rurais, depende, pelo menos parcialmente, de trabalho assalariado para sobreviver. Das cerca de um bilhão de pessoas que vivem em situação de pobreza e trabalham na agricultura, 40 por cento trabalham em plantações como diaristas. Esses trabalhadores assalariados constituem alguns dos grupos ocupacionais mais afetados pela pobreza do mundo, já que mais de 60 por cento deles vivem abaixo da linha da pobreza.^{lx}

As regras previstas em muitos TLCs minam o potencial do comércio e dos investimentos externos de gerar empregos dignos ou de aumentar salários no longo prazo. A despeito da acelerada ampliação do comércio e de investimentos ocasionada pelo NAFTA, o México registrou uma queda geral na taxa de empregos na agricultura e no setor manufatureiro formal, o que aumentou a desigualdade no país rapidamente. Os salários reais do México eram mais baixos em 2004 do que em 1994, mesmo no setor das chamadas *maquiladoras*. Essa baixa nos salários não é totalmente atribuível ao NAFTA, pois tem suas raízes na crise da dívida e na desvalorização do peso (moeda mexicana), mas é surpreendente que o crescimento rápido registrado nas exportações de produtos manufaturados não tenha aumentado os salários nem mesmo no setor das exportações, considerando-se, principalmente, a maior produtividade da mão-de-obra observada no país.^{lxi}

A liberalização do comércio e a abertura para investimentos só podem ser uma força poderosa para gerar empregos se forem eficazmente reguladas e precisamente ajustadas para satisfazer as necessidades de longo prazo da economia. Os TLCs ameaçam privar os países em desenvolvimento de muitos dos instrumentos de políticas que eles precisam adotar para fazer com que os investimentos e o comércio operem a favor do desenvolvimento.^{lxii}

Quadro 5: O NAFTA não é uma panacéia para gerar empregos

Para o México, o NAFTA garantiu um acesso mais desimpedido ao mercado dos Estados Unidos, desencadeando um aumento expressivo em investimentos externos diretos nos setores agrícola e manufatureiro. No entanto, muitos dos investimentos feitos no setor agrícola foram para estabelecimentos que já eram bastante capitalizados e não geraram muitos empregos. Nos primeiros dez anos do NAFTA, o México perdeu 1,3 milhão de empregos no setor agrícola.^{lxiii} No setor manufatureiro, muitos empregos foram criados inicialmente, particularmente nas montadoras conhecidas como *maquiladoras*, que geraram 800.000 novos empregos até 2001.^{lxiv} No entanto, uma vez que essas montadoras só apresentavam competitividade se a mão-de-obra no México continuasse sendo relativamente barata, elas ficaram vulneráveis frente à competitividade crescente da China. Duzentos mil empregos foram perdidos no setor manufatureiro entre 2001 e 2004 – principalmente em decorrência do deslocamento de empresas para a China.^{lxv}

A desigualdade de gênero continua

A promoção de um modelo de desenvolvimento que depende de uma força de trabalho barata e ‘flexível’ para garantir a necessária competitividade e não prevê investimentos em educação e recursos humanos, pode reforçar a desigualdade de gênero. As mulheres representam a maioria dos trabalhadores empregados em muitos dos setores impulsionados por acordos comerciais e de investimentos, como o setor das *maquiladoras* no México e o das agroexportações nos países andinos. (Nas fazendas produtoras de aspargos do Peru, 72 por cento dos trabalhadores são mulheres. ^{lxvi})

Novas fábricas geram oportunidades de emprego e, em alguns casos, garantem empregos para mulheres que nunca haviam tido um trabalho remunerado antes. No entanto, embora os salários e as condições nessas fábricas sejam muitas vezes ligeiramente melhores do que as disponíveis em fábricas nacionais semelhantes, as condições nelas podem ser deploráveis e os direitos trabalhistas freqüentemente ignorados.

Os salários permanecem muito baixos e as condições de trabalho são abusivas e precárias. Violações de direitos trabalhistas são comuns e os sindicatos muitas vezes são barrados em suas portas. Nas *maquiladoras*, mulheres são rotineiramente forçadas a fazer testes de gravidez quando se candidatam a empregos. Quando uma empresa tentou abaixar seu salário no México, uma mãe solteira afirmou o seguinte ‘Meu supervisor me disse para calar a boca se eu quisesse continuar a ter meios para cuidar dos meus dois filhos’. Ele disse: ‘Como você vai poder cuidar deles se for demitida?’ ^{lxvii}

Os funcionários têm pouca segurança no emprego, trabalham por longas horas em condições inadequadas e não têm direito a um plano de saúde ou benefícios previdenciários. Expedientes longos afetam particularmente mulheres e crianças: as mulheres são forçadas a permanecer nesses empregos para ter como alimentar seus filhos, mas isso exige que elas passem muitas horas longe de casa. Uma funcionária de uma creche na Colômbia informou que mulheres que trabalham nas agroindústrias levam seus filhos para a creche às 4:00 horas da manhã e só voltam para pegá-las às 22:00 horas. Essas opções forçadas operam contra todos os princípios que garantem às pessoas o direito a uma vida familiar. ^{lxviii}

Em última análise, os novos empregos não permitem que as mulheres tirem a elas próprias e às suas famílias da pobreza.

Cláusulas trabalhistas ineficazes fazem pouca diferença na prática

Quase todos os acordos de livre comércio bilaterais e regionais dos Estados Unidos e da UE contêm cláusulas trabalhistas, mas as partes simplesmente se comprometem a observar a legislação trabalhista nacional, sem levar em consideração sua qualidade ou se ela está sendo efetivamente aplicada. Esses acordos não exigem que as normas estabelecidas pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) sejam incorporadas à legislação interna e não impõem nenhuma obrigação trabalhista efetivamente aplicável a investidores externos.

O TLC Estados Unidos-Jordânia oferece um exemplo desse fato. O acordo tem sido descrito pelo governo dos Estados Unidos como um instrumento que prevê normas trabalhistas e ambientais, mas o texto das disposições trabalhistas é fraco e só exige que as partes ‘procurem garantir’ que as leis nacionais sejam compatíveis com ‘direitos trabalhistas internacionalmente reconhecidos’. Além disso, nem mesmo os fracos padrões existentes são aplicados na prática, embora – diferentemente de TLCs subsequentes dos Estados Unidos – seja possível reforçar estas regras por meio do mecanismo de solução de controvérsias previsto nesses acordos.

As condições de trabalho nas fábricas da Jordânia como um todo, inclusive nas que fornecem produtos para Wal-Mart, são atroztes – principalmente para trabalhadores imigrantes. ‘Se pedimos dinheiro, eles batem na gente. Nos quatro meses que passei na Jordânia, eles não me pagaram nem mesmo um centavo. Quando pedíamos nosso dinheiro e uma comida melhor, eles ficavam muito zangados conosco. Éramos obrigados a ficar numa espécie de cela por quatro dias sem nada para comer. E eles nos forçaram a voltar para Bangladesh’, afirmou Nasima Akhter, uma trabalhadora migrante de trinta anos desse país.^{lxix}

Um acordo comercial que parece prever normas trabalhistas mais adequadas é o Acordo Têxtil entre os Estados Unidos e o Camboja. Segundo o disposto nesse tratado, um melhor acesso ao mercado dos Estados Unidos está condicionado à aplicação de direitos trabalhistas internacionalmente reconhecidos, monitorados independentemente pela OIT. Essa disposição impede que a cláusula trabalhista seja usada para fins protecionistas. Os salários e condições de trabalho melhoraram e os direitos dos trabalhadores passaram a ser claramente mais respeitados, além de os investidores estrangeiros também terem sido beneficiados por uma maior produtividade e qualidade e por uma taxa mais baixa de acidentes, rotatividade de pessoal e ausências.^{lxx} No entanto, o acordo não conseguiu garantir o direito dos trabalhadores de se organizar.

6 Mais rápida e profunda: uma liberalização de tarifas sem precedentes nos países em desenvolvimento

A hipocrisia dos países ricos fica mais evidente nas disposições sobre tarifas dos TLCs. Simplesmente para manter o acesso que já têm a mercados de países ricos, os países em desenvolvimento estão sendo solicitados a liberalizar tarifas em níveis impressionantes, que ultrapassam, de longe, os propostos na OMC. Eles estão sendo pressionados a eliminar a maioria – e, em alguns casos, todas – tarifas aplicadas a produtos agrícolas e manufaturados, a congelar as demais tarifárias nos níveis aplicados atualmente e a reduzir suas barreiras não-tarifárias. Em muitos casos, estão sendo solicitados a promover uma liberalização completa só para garantir seus níveis atuais de acesso a mercados dos países desenvolvidos. Enquanto isso, diferentemente na OMC, os países industrializados demonstram pouca disposição de negociar reduções nos subsídios agrícolas que concedem a seus produtores de algodão, laticínios e açúcar, por exemplo, que geram a prática do *dumping* em mercados mundiais, com impactos adversos para os agricultores dos países em desenvolvimento. Os países industrializados também insistem em manter uma série de barreiras não-tarifárias para restringir o acesso a seus mercados. As implicações dessa atitude para a redução da pobreza são significativas.

Agricultores empurrados para mais pobreza

Setenta por cento das pessoas mais afetadas pela pobreza do mundo vivem em áreas rurais e seus meios de vida dependem, principalmente, da produção de alimentos.^{lxxi}

Uma liberalização inadequada de tarifas, principalmente se os países do Norte continuarem a subsidiar seus produtos de exportação e exportá-los em regime de *dumping*, pode ser a gota d'água para as pessoas mais afetadas pela pobreza mundial.

Por meio dos APE, 75 dos países mais pobres do mundo situados na África, no Caribe e na região do Pacífico estão sendo pressionados no sentido de eliminar substancialmente as tarifas que aplicam aos produtos envolvidos no seu comércio com a UE, seu maior parceiro comercial.^{lxxii} Em seu TLC com os Estados Unidos, os países centro-americanos e a República Dominicana concordaram em reduzir e consolidar todas as tarifas agrícolas em zero, exceto por uma única linha tarifária: a aplicada ao milho branco.^{lxxiii} Nenhuma exceção foi concedida ao Peru e à Colômbia em termos de eliminação de tarifas no TLC com os Estados Unidos.

Alguns TLCs chegam a restringir o direito dos países em desenvolvimento de usar mecanismos de salvaguarda agrícola para limitar importações no caso de ocorrerem quedas repentinas de preços, proibindo expressamente qualquer recurso ao mecanismo atualmente previsto no Acordo Agrícola da OMC ou em qualquer acordo futuro da organização. De acordo com o disposto no DR-

CAFTA e no TLC entre os Estados Unidos, o Peru e a Colômbia, o mecanismo de salvaguarda agrícola só pode ser acionado em função de aumentos em termos de volume e não pela queda de preços. Isso limita fortemente a eficácia do mecanismo, principalmente se considerarmos os baixos preços das exportações agrícolas altamente subsidiadas pelos Estados Unidos. Além disso, não pode ser aplicado após a tarifa ter sido completamente eliminada de acordo com um cronograma gradual e só pode ser usado para um número muito limitado de produtos.

O impacto dessa profunda liberalização de tarifas sobre meios de vida rurais e a segurança alimentar pode ser rápido e devastador. No México, estima-se que 18 milhões de pessoas dependem da produção de milho. Após a assinatura do NAFTA, as importações de milho dos Estados Unidos duplicaram em dois anos. Graças, em parte, à sua maior eficiência, mas também aos elevados subsídios concedidos pelos Estados Unidos, onde o milho era exportado para o México a preços 30 por cento ou mais abaixo do custo de produção. Pessoas em situação de pobreza em áreas rurais foram as que mais sofreram os efeitos desses ajustes. À medida que os preços do milho foram caindo, produtores com grandes plantações irrigadas puderam optar por outras culturas, mas agricultores e agricultoras familiares não tiveram alternativa senão aumentar sua produção de milho para garantir uma renda suficiente para satisfazer suas necessidades básicas, pressionando os preços ainda mais para baixo.^{lxxiv}

Outros TLCs entre países industrializados e em desenvolvimento estão começando a ser negociados ou entrando em vigor, mas há temores de que provoquem um impacto semelhante:

- Na África Ocidental, avaliações de impacto publicadas recentemente pela Comissão Europeia sobre o avanço dos APE estimam que a liberalização possa gerar aumentos repentinos nas importações de alguns produtos: 16 por cento para a cebola, 15 por cento para a batata, 17 por cento para a carne e 18 por cento para aves. Uma vez que esses produtos constituem uma fonte de renda de subsistência para muitos agricultores e agricultoras familiares, seu impacto adverso sobre a pobreza seria considerável.^{lxxv}
- Na América Central, o arroz é um alimento básico, além do milho e do feijão, e é um elemento essencial da dieta de muitos centro-americanos, particularmente de pessoas em situação de pobreza. Ao assinarem o DR-CAFTA, os governos da América Central concordaram em adotar um sistema de cotas que permitirá a importação de volumes crescentes de arroz dos Estados Unidos a um preço 20 por cento inferior ao custo de sua produção, em decorrência da intensa utilização de subsídios. Estima-se que 80.000 produtores de arroz possam perder seus meios de vida em decorrência desse acordo.^{lxxvi}
- Avaliações dos impactos do TLC Estados Unidos-Colômbia revelam que o setor agrícola pode perder 57 por cento de suas receitas e 35 por cento de seus empregos em nove setores agrícolas.^{lxxvii}

Quadro 6: O algodão não é mais o ‘ouro branco’

O TLC proposto entre Estados Unidos e Peru ameaça destruir os meios de vida de milhares de produtores peruanos de algodão e inundar o mercado do país com o algodão pesadamente subsidiado produzido nos Estados Unidos. Vinte e cinco mil produtores de algodão dos Estados Unidos recebem aproximadamente US\$ 3,5 bilhões por ano em subsídios; suas 30.000 contrapartes peruanas não recebem nenhum subsídio e têm poucas alternativas para garantir sua sobrevivência. Os Estados Unidos já são o principal fornecedor de algodão para a Comunidade Andina. Segundo o disposto no TLC, o Peru deverá eliminar a tarifa aplicada ao algodão produzido nos Estados Unidos, expondo seus agricultores a uma concorrência ainda maior e ameaçando seus meios de vida.

Lily Arteaga Cabrera cultiva algodão em Pisco, na região sudeste do Peru. Ela acorda às 5:00 horas da manhã para cozinhar para sua família e depois vai para a plantação de algodão às 8:00 horas, onde permanece até às 18:00 horas. O algodão só garante renda suficiente para alimentar sua família. O trabalho é duro e toda a família fica presa num ciclo de dívidas, precisando fazer empréstimos para semear o algodão e trabalhando durante oito meses até poder colhê-lo, vendê-lo e quitar suas dívidas: ‘Como vamos sobreviver agora? Vamos morrer de fome’.

Seu colega, Luis Chavez Valentin, que vive na mesma área de cultivo de algodão, concorda: ‘Quando o algodão subsidiado dos Estados Unidos entrar no país, simplesmente não teremos dinheiro suficiente para sobreviver. O algodão não é mais o “ouro branco”: agora, ele é um símbolo de pobreza’.

Consumidores: o verdadeiro ganhador?

Os proponentes da liberalização do comércio argumentam que, mesmo que importações baratas afetem alguns produtores em situação de pobreza, os consumidores mais carentes serão beneficiados. Na verdade, isso depende da capacidade do governo de regular o mercado eficazmente e garantir uma concorrência sadia.

Quando apenas alguns grandes importadores controlam o mercado em decorrência de uma baixa concorrência interna, os consumidores podem não usufruir os benefícios de importações a custos mais baixos. Em Honduras, por exemplo, os cinco maiores importadores controlam 60 por cento do comércio do arroz atualmente. Quando as tarifas aplicadas ao arroz caíram, o preço de importação do produto sofreu uma queda de 40 por cento entre 1994 e 2000. O preço real para os consumidores, no entanto, subiu 12 por cento entre 1994 e 2004. No Equador, um cartel de refinadores de açúcar não transferiu a baixa nos preços do açúcar para os consumidores após a liberalização das importações no início da década de 1990.^{lxxviii}

Uma grande dependência de importações de alimentos acarreta sérios riscos. Preços de produtos primários altamente voláteis em mercados mundiais, exacerbados por mudanças repentinas em políticas de subsídios, podem afetar os preços ao consumidor dramaticamente. Os preços mundiais do milho estão subindo rapidamente em resposta à demanda por biocombustíveis, parcialmente devido aos subsídios mais elevados concedidos à sua produção. Os consumidores do México, que após a assinatura do NAFTA se tornaram altamente dependentes de milho importado, saíram às ruas para protestar após o preço das tortilhas, muito consumidas no país, ter subido 40% em três meses.

Os governos podem fazer muito pouco diante desses aumentos de preços, já que a produção agrícola interna não é grande o suficiente para substituir as importações, pelo menos no curto prazo.^{lxxix}

Os países industrializados mantêm suas barreiras contra exportações agrícolas

A profunda liberalização exigida aos países em desenvolvimento nos TLCs não é recíproca. Tanto os Estados Unidos quanto a UE só fizeram concessões tarifárias mínimas em negociações de TLCs e só liberalizaram poucos setores agrícolas que não competem diretamente com seus produtores.

Por exemplo:

- O Líbano é um dos produtores de azeite mais competitivos do mundo, mas 95 por cento do azeite vendido nos supermercados mundialmente vêm da Espanha, da Itália e da Grécia. Isso se deve aos altos níveis de proteção que prevalecem na UE. A União Européia concede US\$ 2,3 bilhões em subsídios por ano aos seus produtores de azeite e mantém uma série de cotas de importação para protegê-los de produtores mais competitivos. Por essa razão, o Líbano só conseguiu garantir concessões muito limitadas para azeite não tratado por meio do Acordo de Associação UE-Líbano.^{lxxx}
- No Acordo de Associação UE-Jordânia, a UE impôs limites às importações de feijão, tomate, morango, pimenta doce, rosas e cravos vindos da Jordânia – produtos que esse país produz com mais competitividade que a mesma UE. Algumas importações sensíveis estão sujeitas a cronogramas definidos de tal maneira que a Jordânia só pode exportar no período de entressafra dos produtores da UE. Isso afeta severamente o potencial exportador da Jordânia, já que as cotas entram em vigor exatamente quando o país tem uma superprodução sazonal de produtos como pepinos e uvas.^{lxxxi}
- Ao assinarem o DR-CAFTA, países produtores de açúcar, competitivos, da América Central esperavam conquistar um acesso mais desimpedido ao mercado dos Estados Unidos. Embora a contribuição do açúcar para a economia americana seja desprezível, o produto é protegido por tarifas elevadas, cotas tarifárias e preços garantidos. As ampliações de cotas concedidas à América Central no âmbito do DR-CAFTA equivalem a apenas um por cento da produção norte-americana e a menos de três por cento da produção centro-americana.^{lxxxii} Elas beneficiarão apenas um número reduzido de exportadores da América Central.

Quadro 7: Quem fica com os ganhos?

Em alguns setores, empresas que têm suas sedes em países industrializados têm uma participação tão grande na cadeia de valor que os países ricos ganham ainda mais quando abrem seus mercados agrícolas para exportações de países em desenvolvimento. Jeffrey Levin, da Associação das Indústrias Alimentícias dos Estados Unidos, usou esse argumento para persuadir o governo estadunidense a abrir suas portas para importações de aspargos no âmbito do TLC Estados Unidos-Peru:

‘A maior parte da cadeia de valor gerada pelas vendas de aspargos peruanos nesse mercado permanece neste país [os Estados Unidos]. Em 2003, por exemplo, a cadeia de valor para as importações de aspargos frescos do Peru equivalia a aproximadamente US\$ 300 milhões. Desse total, aproximadamente 70 por cento ficavam nas mãos dos Estados Unidos, entre empresas transportadoras aéreas, marítimas, terrestres, importadores, portos, armazéns, distribuidores, atacadistas e varejistas. Em outras palavras, de cada dólar gasto por um consumidor estadunidense na compra de aspargos frescos importados do Peru, 70 centavos ficam nos Estados Unidos. Além disso, mesmo dos 30 por cento que retornam ao país de origem, grande parte é gasta com a compra de insumos dos Estados Unidos, como sementes e fertilizantes’.^{lxxxiii}

O aprofundamento da liberalização ameaça o futuro do setor manufatureiro

Evidências históricas confirmam que, para os países se desenvolverem eles devem alterar a composição de suas exportações, reduzindo sua vulnerabilidade a choques e gerando empregos. Além de exportarem mais que os países mais pobres, os países ricos exportam produtos com mais valor agregado. Todos os países avançados, bem como os chamados Tigres Asiáticos, cobram tarifas sobre as importações de produtos manufaturados para proteger suas indústrias incipientes. Eles só expuseram totalmente suas empresas à concorrência internacional quando elas estavam suficientemente fortes para concorrer em bases iguais nos mercados mundiais.^{lxxxiv}

Muitos TLCs, inclusive os APes propostos pela UE, exigem que os países em desenvolvimento reduzam a maioria de suas tarifas industriais a zero e congelem todas as outras. As implicações são sérias. Os países em desenvolvimento estão sendo privados do direito de usar políticas tarifárias para desenvolver um futuro industrial e seus atuais empregos na indústria também estão ameaçados. Embora não seja provável que todos os países pobres sigam os exemplos do Japão ou dos Estados Unidos, é sempre necessário que o Estado tenha um papel ativo para promover um desenvolvimento de longo prazo. O nível e a natureza da intervenção do Estado variam de país a país e só podem ser determinados por governos eficazes e responsáveis e não impostos por regras comerciais e de investimentos injustas.

Acesso restrito para exportações de produtos manufaturados

Ao mesmo tempo em que exigem uma liberalização rápida nos países em desenvolvimento, os países ricos mantêm uma série de barreiras não-tarifárias que restringem o acesso aos seus mercados. As principais barreiras assumem a forma de ‘regras de origem’. Essas normas exigem que um determinado produto

seja originário de um país parceiro ou tenha sido suficientemente processado nele para se qualificar para um acesso preferencial. Essas normas foram concebidas para garantir que produtos gerados em outros lugares e apenas despachados por meio de um país parceiro tirem proveito de preferências.

No entanto, a UE e os Estados Unidos desenvolveram regras de origem indevidamente complexas nos TLCs. O TLC Estados Unidos-Cingapura, por exemplo, tem mais de 240 páginas com regras de origem para produtos específicos.^{lxxxv}

Essas regras de origem são freqüentemente concebidas para apoiar indústrias dos Estados Unidos e da UE. No NAFTA, exportações de artigos têxteis para os Estados Unidos estão sujeitas a normas de origem *'yarn-forward'* (segundo as quais o fio utilizado na confecção de um tecido deve originar-se num país do NAFTA) e *'fibre-forward'* (segundo as quais, para ser qualificado como originário, um tecido deve utilizar fibra produzida na região). Para produtores de peças de vestuário, isso significa que eles precisam comprar seus tecidos dentro da área de livre comércio para terem um acesso preferencial ao mercado dos Estados Unidos, o que garante um mercado cativo para os fabricantes de produtos têxteis e exportadores de tecidos americanos.^{lxxxvi}

Da mesma maneira, na região do Pacífico, as regras de origem da UE aplicadas ao atum determinam que mesmo um peixe pescado em águas territoriais de um país do Pacífico não seja considerado *'originário'* do Pacífico a menos que seja pescado por um navio da UE ou do Pacífico. Devido aos preços proibitivos dos navios de grande porte usados na pesca do atum, essas regras estimulam as nações do Pacífico a permitir que navios da UE pesquem na região, o que, na prática, funciona como um subsídio à frota pesqueira da UE e prejudica o desenvolvimento da indústria de enlatados do Pacífico, que é forçada a comprar o peixe da frota europeia relativamente cara.^{lxxxvii}

7 Virando a maré: colocando o comércio e os investimentos a serviço do desenvolvimento

O equilíbrio de poder nas negociações Norte-Sul pende intensamente a favor dos países ricos e das empresas de grande porte e politicamente influentes. Pequenas empresas, sindicatos, organizações não-governamentais, movimentos sociais, agricultores e agricultoras familiares, grupos de mulheres e povos indígenas dispõem de pouquíssimos mecanismos de participação e seus direitos e necessidades são amplamente ignorados.

Os países ricos estão usando acordos comerciais e de investimentos bilaterais e regionais para garantir concessões que não conseguem obter em nível multilateral, no qual os países em desenvolvimento podem se agrupar e resistir melhor a pressões até conseguirem regras mais favoráveis. Os países ricos vêm esses novos acordos como 'plataformas para futuros acordos multilaterais', conforme uma declaração da UE. Na prática, no entanto, eles constituem um meio para minar a determinação dos países em desenvolvimento.

Muitos dos debates e controvérsias recentes relacionados às negociações comerciais têm girado em torno da liberalização de tarifas, das práticas distorsivas ao comércio adotadas por países ricos e do espaço que os países em desenvolvimento precisam ter para adotar políticas que promovam a segurança alimentar e o desenvolvimento industrial. A política tarifária é uma ferramenta de desenvolvimento essencial e os países em desenvolvimento, compreensivelmente, se opõem à liberalização profunda que os países ricos desejam promover na OMC e por meio de TLCs.

No entanto, a nova geração de acordos vai muito além dessa área tradicional de política comercial e impõe um conjunto prejudicial de regras obrigatórias para propriedade intelectual, investimentos e serviços que acarretam conseqüências muito mais amplas para o desenvolvimento e os meios de vida.

Os novos acordos sobre propriedade intelectual reduzem o acesso das pessoas em situação de pobreza a medicamentos que podem salvar vidas, pressionam para cima o preço de sementes e de outros insumos agrícolas ao ponto de torná-los inacessíveis para agricultores familiares e prejudicam duramente o acesso de empresas de países em desenvolvimento a novas tecnologias. As novas regras para a liberalização do setor de serviços podem levar empresas locais à falência, reduzir a concorrência e ampliar o poder monopolista de grandes empresas.

As novas regras de investimentos previstas nos TLCs e BITs impedem que os governos dos países em desenvolvimento exijam que empresas estrangeiras transfiram tecnologias para eles, capacitem trabalhadores locais ou comprem insumos localmente. Nessas condições, os investimentos não desenvolvem vinculações nacionais, não geram empregos dignos e não aumentam salários. Na verdade, eles exacerbam a desigualdade.

Os capítulos sobre investimentos dos acordos de livre comércio e dos tratados bilaterais de investimentos permitem que investidores estrangeiros movam

ações para serem ressarcidos por lucros perdidos, inclusive lucros cessantes, se os governos alterarem suas regulações, mesmo que façam isso para defender o interesse público.

Essas mudanças nas regras têm o efeito geral de minar a governança econômica, transferir poder dos governos para empresas multinacionais que pouco prestam contas por suas ações e privar os países em desenvolvimento da capacidade necessária para ter uma participação favorável na economia globalizada.

Não é do interesse de longo prazo de ninguém ter uma economia globalizada que perpetue as injustiças sociais, econômicas e ambientais. Para virar essa maré e colocar o comércio e os investimentos a serviço do desenvolvimento, a Oxfam acredita que as regras comerciais, sejam elas multilaterais, regionais ou bilaterais, devem:

- Reconhecer o tratamento especial e diferenciado que os países em desenvolvimento exigem para poderem galgar novos degraus em seu desenvolvimento.
- Permitir que os países em desenvolvimento adotem uma legislação de propriedade intelectual flexível, que faça pleno uso das salvaguardas concebidas para garantir a primazia da saúde pública e dos meios de vida agrícolas em relação a direitos de patente, restrinja o patenteamento de formas de vida e proteja conhecimentos tradicionais e a biodiversidade.
- Excluir serviços públicos essenciais, como de educação, saúde, abastecimento de água e saneamento, de compromissos de liberalização e permitir que os governos regulem eficazmente a entrada de investidores estrangeiros no setor dos serviços para promover o interesse público.
- Reconhecer o direito dos governos de impor mecanismos de controle de capitais a investimentos externos e também requisitos de desempenho que estimulem empreendimentos conjuntos, a transferência tecnológica e a compra de insumos localmente, bem como de oferecer incentivos para melhorar práticas trabalhistas.
- Incluir compromissos que os governos possam fazer valer efetivamente para proteger e promover normas trabalhistas essenciais, como as previstas na Declaração sobre Princípios e Direitos Fundamentais no Trabalho da OIT, e compromissos de ampliá-las progressivamente para trabalhadores, particularmente mulheres, em empregos precários.
- Excluir linhas tarifárias agrícolas de negociações quando a liberalização ameaçar comprometer a segurança alimentar e os meios de vida rurais e reconhecer o direito dos países em desenvolvimento de usar salvaguardas permanentes que possam ser acionadas com base tanto no preço quanto no volume.
- Permitir que os países em desenvolvimento usem tarifas, subsídios e outras medidas para apoiar sua política industrial e as modifiquem à medida que suas economias se desenvolvam.
- Garantir mecanismos que promovam uma ampla participação de todas as partes interessadas nos processos de negociação, com plena divulgação de

informações ao público, inclusive de verificações de avaliações independentes de impactos.

Uma mudança dessa natureza só pode ocorrer a partir de mudanças na vontade política e nos atuais desequilíbrios de poder entre países e dentro deles, que atualmente definem as negociações comerciais.

Os países em desenvolvimento têm resistido e lutado por regras mais justas na OMC. Muitos deles têm rejeitado com firmeza a imposição de novas regras por meio de acordos bilaterais e regionais. O desenvolvimento de blocos regionais entre países do Sul pode servir também para contrabalançar assimetrias políticas inerentes a esses acordos comerciais e de investimentos, aumentar o poder de barganha dos países em desenvolvimento e proporcionar um elemento necessário para a construção de um sistema multilateral mais justo. O bloco do Mercosul da América do Sul tem conseguido se opor à agenda da UE e dos Estados Unidos e às regras OMC-plus propostas para a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), por exemplo.

A democratização da política de comércio, principalmente nos países em desenvolvimento, pode transformar a dinâmica das negociações e a natureza das regras resultantes das mesmas. Embora seja amplamente excluída do processo, a sociedade civil de muitos países tem efetivamente questionado os acordos comerciais e de investimentos e atuado como porta-voz dos mais necessitados.

O comércio e os investimentos são essenciais para o desenvolvimento e os desequilíbrios que caracterizam e distorcem o comércio global e os fluxos de investimentos devem ser urgentemente abordados. Acordos comerciais e de investimentos desiguais e exploradores, que proíbem a adoção das políticas que os países em desenvolvimento mais precisam para combater a pobreza, não constituem um mecanismo adequado para fazer com que o comércio e os investimentos operem a favor do desenvolvimento ou da construção de um mundo mais seguro e justo.

Notas

- ⁱ Discurso proferido em discussão plenária do Grupo Evian, 'The grave crisis of globalisation: how can we regenerate the momentum?', Montreux, Suíça, 13 a 15 de outubro de 2006.
- ⁱⁱ Joseph Stiglitz, citado em *La Jornada*, 19 de maio de 2006, <http://www.jornada.unam.mx/2006/05/19/045n1mun.php>, acessado pela última vez em 3 de fevereiro de 2007.
- ⁱⁱⁱ Esse documento analisa acordos comerciais e de investimentos negociados entre países desenvolvidos e (grupos de) países em desenvolvimento. Na terminologia da OMC, esses acordos comerciais são classificados como 'acordos comerciais regionais'. Eles são também comumente chamados de acordos 'bilaterais'. Para serem compatíveis com as regras da OMC, todos os acordos 'regionais' e 'bilaterais' entre países desenvolvidos e em desenvolvimento são necessariamente, 'acordos de livre comércio', pois envolvem a liberalização de 'substancialmente todo tipo de comércio' entre as partes. Veja o GATT, Artigo XXIV.
- ^{iv} UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (2006) 'World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies – Implications for Development.'
- ^v *Ibid.*
- ^{vi} PricewaterhouseCoopers (2006) 'The World In 2050 – how big will the major emerging market economies get and how can the OECD compete?'
- ^{vii} Veja a Declaração de Robert B. Zoellick, Representante Comercial dos Estados Unidos, para a Comissão de Finanças do Senado dos Estados Unidos, 5 de março de 2003; Escritório do Representante Comercial dos Estados Unidos (2003) 'Annual Report'; e a Agenda de Políticas Comerciais do Presidente dos Estados Unidos, Washington DC, 2004.
- ^{viii} Peter Mandelson, Comissário Comercial da União Européia, 'Bilateral Agreements in EU Trade Policy', discurso proferido na London School of Economics, 9 de outubro de 2006.
- ^{ix} Peter Mandelson, Comissário Comercial da União Européia, 'Address to the European Socialist Party conference on Economic Partnership Agreements', discurso proferido no Parlamento Europeu em 19 de outubro de 2006.
- ^x As cifras apresentadas para países andinos foram calculadas a partir de estatísticas CAN, citadas no Documento Informativo de Oxfam Internacional (2006) 'Canto de las Sirenas – Por qué los TLCs de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración regional' e as cifras para o Grupo ACP foram calculadas a partir do banco de dados TradeMap da ONU/ITC citado no Documento Informativo de Oxfam Internacional (2006) 'Unequal Partners – How EU ACP EPAs Could Harm The Development Prospects Of Many Of The World's Poorest Countries'.
- ^{xi} Global Economic Prospects (2005) 'Trade regionalism and development', Banco Mundial.
- ^{xii} P. Sutherland *et al.* (2004) 'The future of the WTO, addressing institutional challenges in the new millenium', relatório elaborado pelo conselho consultivo para o Diretor-Geral Supachai Panitchpakdi, Organização Mundial do Comércio, pag. 23.
- ^{xiii} Veja a Tabela 1.
- ^{xiv} Carta de Hans Joachim Kiel, Secretário Executivo do Ministério da Indústria, Comércio e Trabalho, para Peter Mandelson, Samoa, 21 de dezembro de 2006.

-
- ^{xv} Sobre a Colômbia, veja M. E. Cortes Gamba (2006) 'Intellectual Property in the FTA: Impacts on pharmaceutical spending and access to medicines in Colombia', Mision Salud e Fundacion IFARMA. Sobre a Tailândia, veja A. Revenga, M. Over, E. Masaki, W. Peerapatanapokin, J. Gold, V. Tancharoensathien e S. Thanprasertsuk (2006) 'The Economics of Effective AIDS Treatment: Evaluating Policy Options for Thailand', Banco Mundial. Ambos citados no Documento Informativo de Oxfam Internacional (2006) 'Patents versus Patients: Five Years After The Doha Declaration'. Sobre o Peru, veja Ministério da Saúde do Peru MINSA (2005) 'Impacto potencial del TLC en el acceso a medicamentos'.
- ^{xvi} Para obter mais informações, veja G. Downes (2003) 'Implications of TRIPS For Food Security In The Majority World', Comhlamh Action Network.
- ^{xvii} Sobre o Marrocos, veja o relatório da Comissão Consultiva Funcional da Indústria (IFAC-3) 'The US–Morocco Free Trade Agreement – The Intellectual Property Provisions', 6 de abril de 2004; sobre as implicações, veja, por exemplo, P. Roffe (2004) 'Bilateral Agreements and a Trips+ World – The Chile–USA FTA', Quaker International Affairs Programme.
- ^{xviii} Baseado em dados fornecidos em G. Traxler e S. Godoy-Avila (2004) 'Transgenic Cotton in Mexico', Universidade de Auburn.
- ^{xix} R. Macaya (2005) 'The Economic And Social Consequences Of An Overprotection Of Intellectual Property Rights In CAFTA', Câmara Nacional de Produtos Genéricos, Costa Rica.
- ^{xx} Veja o texto final do DR-CAFTA (Artigos 15.9.9 e 15.9.10), que impõe limites para o que os signatários podem exigir em termos de revelação de origem. Para uma análise das implicações, veja GRAIN (2006), 'FTAs Trading Away Traditional Knowledge'.
- ^{xxi} Os requisitos previstos no DR-CAFTA também acabarão com a capacidade do governo da Costa Rica de vetar qualquer patente ou variedade de planta que, na sua opinião, viole a legislação sobre a biodiversidade. Veja GRAIN (2006) 'FTAs Trading Away Traditional Knowledge'.
- ^{xxii} Para obter mais informações, veja S. Lohr (2002) 'On intellectual property, U.S. forgets its own past', *International Herald Tribune*, 16 de outubro. Veja também, R. Kozul-Wright (1995) 'The myth of Anglo-Saxon capitalism: reconstructing the history of the American state', em H.-J. Chang e R. Rowthorn (eds.), *The Role of the State in Economic Change*, Oxford: Editora Clarendon Press, pags. 81 a 113; H.J. Chang (2002) *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres: Anthem.
- ^{xxiii} Relatório da Comissão dos Direitos de Propriedade Intelectual, 'Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy', Londres, 2002.
- ^{xxiv} Sobre os países que assinaram o Tratado sobre Direitos Autorais da OMPI, vejaH OMPI - <http://www.wipo.int/treaties/en/>, acessado pela última vez em 3 de fevereiro de 2007. SobreH legislações do tipo da DMCA, veja, por exemplo, o texto final do acordo EUA–Cingapura (Artigo 16.4.7), que exige que as partes 'ofereçam uma proteção legal adequada e remédios jurídicos eficazes contra tentativas de evitar medidas tecnológicas eficazes'.
- ^{xxv} Sobre os custos estimados para empresas dos Estados Unidos, visite o site da Administração do Comércio Internacional dos Estados Unidos Hem http://www.stopfakes.gov/sf_why.asp, acessadoH pela última vez em 3 de fevereiro de 2007. Sobre os recursos gastos pela Associação dos Pesquisadores e Fabricantes Farmacêuticos da América com atividades de lobby, veja a apresentação feita por R. Macaya 'The Economic and Social Consequences of an Overprotection of Intellectual Property Rights in CAFTA', da Câmara Nacional de Produtos Genéricos, em 20 de outubro de 2003, para a Câmara dos Deputados dos Estados Unidos.
- ^{xxvi} UNCTAD (2004) 'World Investment Report 2004: The Shift Towards Services'.

-
- ^{xxvii} Peter Mandelson, Comissário Comercial da União Européia, 'Bilateral Agreements In EU Trade Policy', discurso proferido na London School Of Economics em 9 de outubro de 2006.
- ^{xxviii} M. Roy, J. Marchetti e H. Lim (2006) 'Services Liberalisation in the New Generation of RTAs – How Much Further Than GATS?', OMC.
- ^{xxix} Para obter mais detalhes, veja Roy *et al.* (2006), *ibid.*
- ^{xxx} E. Detragiache, T. Tressel e P. Gupta (2006) 'Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence', FMI.
- ^{xxxi} Para obter mais informações sobre o setor bancário no México veja J. A. Gonzales-Anaya (2003) 'Why Have Banks Stopped Lending in Mexico Since the Peso Crisis in 1995?', Centro de Pesquisas sobre Desenvolvimento Econômico e Reformas em Políticas, Universidade de Stanford; CEPAL (2006) 'Competencia Bancaria En México'. Para as cifras citadas, veja 'How NAFTA Failed Mexico,' *The American Prospect*, 1 de julho de 2003, <http://www.prospect.org/print/V14/7/faux-j.html>, acessado H pela última vez em 3 de fevereiro de 2007 e Federal Reserve Bank of Dallas (2002) 'Beyond the Border: Financial Globalization Manna or Menace'.
- ^{xxxii} Sobre o impacto das reformas bancárias sobre as áreas rurais afetadas pela pobreza do México, veja J. J. Audley, D. G. Papademetriou, S. Polaski e S. Vaughan (2004) 'NAFTA's Promise And Reality – lessons from Mexico for the hemisphere', Fundação Carnegie.
- ^{xxxiii} UNCTAD (2005) 'Report On The Expert Meeting On Distributional Services'.
- ^{xxxiv} Para obter mais informações, veja Roy *et al.* (2006), *op.cit.*
- ^{xxxv} UNCTAD (2005), *op.cit.*
- ^{xxxvi} Para obter mais informações sobre as vinculações entre a liberalização de serviços, supermercados e agricultores em países em desenvolvimento, veja Instituto de Políticas Agrícolas e Comerciais (IATP, em inglês) (2005), 'The Impact Of GATS On Agriculture' e T. Reardon *et al.* (2005) 'Supermarket expansion in Latin America and Asia' em A. Regmi e M. Gehlhar 'New Directions In Global Food Markets', Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.
- ^{xxxvii} Banco Mundial (2006) 'Global Economic Prospects 2006: Economic Consequences of Remittances and Migration'.
- ^{xxxviii} Banco Mundial (2006) 'At Home & Away: Expanding Job Opportunities for Pacific Islanders through Labour Mobility', pag. 69.
- ^{xxxix} J. J. Audley, D. G. Papademetriou, S. Polaski and S. Vaughan (2004) 'NAFTA's Promise And Reality – lessons from Mexico for the hemisphere', Fundação Carnegie.
- ^{xl} ICTSD (2006) 'Japan, Phillipines sign FTA with provisions for labour movement', em *Bridges Weekly New Digest*, 20 de setembro.
- ^{xli} M. Hallward-Driemeier (2003) 'Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI? Only A Bit And They Could Bite', Banco Mundial.
- ^{xlii} UNCTAD (2006), *op.cit.*
- ^{xliii} UNCTAD (2006), *op.cit.*
- ^{xliv} L. E. Peterson (2004) 'Bilateral investment treaties and development policy-making', IISD.
- ^{xlv} Essa tendência começou com o Artigo 1106 do Capítulo sobre Investimentos do NAFTA em 1994 e, desde então, a vasta maioria dos acordos sobre investimentos dos Estados Unidos e da UE tem seguido esse exemplo.

-
- ^{xlvi} E. Braunstein (2006) 'Foreign Direct Investment, Development And Gender Equity', UNRISD.
- ^{xlvii} L. E. Peterson (2006) 'South Africa's Bilateral Investment Treaties – Implications For Development and Human Rights', Friedrich Ebert Stiftung, SAILA e IISD.
- ^{xlviii} L. E. Peterson (2004), *op.cit.*
- ^{xlix} Michael Casey, 'Azurix Wins \$165 Million Vs. Argentina In Latest ICSID Ruling', 18 de julho de 2006, Dow Jones Newswires.
- ^l L. E. Peterson (2004), *op.cit.*
- ^{li} Processo da ICSID no. ARB/01/12. Azurix Corp. v. República da Argentina, Decisão sobre Jurisdição, 8 de dezembro de 2003.
- ^{lii} Mais de 200 ações foram movidas solicitando um processo de arbitragem internacional para controvérsias em torno de investimentos. A maioria delas foi movida junto ao Centro Internacional para Solução de Controvérsias em torno de Investimentos, mantido pelo Banco Mundial e pela Comissão das Nações Unidas para Normas de Arbitragem para Leis Internacionais de Comércio. Outras ações relacionadas a controvérsias foram movidas junto à Câmara de Comércio de Estocolmo, à Câmara Internacional de Comércio e ao Centro Regional do Cairo para a Arbitragem Comercial Internacional.
- ^{liii} Veja, por exemplo, 'NAFTA's Powerful Little Secret: Obscure Tribunals Settle Disputes, But Go Too Far, Critics Say', *New York Times*, 11 de março de 2003; CIEL 'Secretive Bank Tribunal Bans Public and Media Participation in Bechtel Lawsuit Over Access to Water', 12 de fevereiro de 2003; e 'Will UNCITRAL Become Even More Secretive?', *Investment Treaty News*, 3 de setembro de 2006.
- ^{liv} Entrevista com Mark Halle, IISD.
- ^{lv} Michael Casey, 'Azurix Wins \$165 Million Vs. Argentina In Latest ICSID Ruling', 18 de julho de 2006, Dow Jones Newswires.
- ^{lvi} L. E. Peterson (2003) 'International Human Rights In Bilateral Investment Treaties and in Investment Treaty Arbitration'.
- ^{lvii} *The Economist*, 'A Place For Capital Controls', 31 de maio de 2003; J. Stiglitz (2002) 'Globalization and its Discontents'.
- ^{lviii} Veja, por exemplo, o texto final do TLC entre Cingapura e os Estados Unidos (Artigo 15.7 e Anexo 15A). Para ter uma opinião, veja 'US Reports A Final Deal For Singapore Trade Pact', *New York Times*, 17 de janeiro de 2003.
- ^{lix} Audiência da Comissão de Serviços Financeiros da Câmara dos Deputados dos Estados Unidos realizada em 1 de abril de 2003.
- ^{lx} FAO-ILO-IUF, 'Agricultural Workers and their Contribution to Sustainable Agriculture and Rural Development', outubro de 2005.
- ^{lxi} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*
- ^{lxii} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*
- ^{lxiii} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*
- ^{lxiv} J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*
- ^{lxv} L. Zarsky e K. Gallagher (2004) 'Sustainable Industrial Development? The Performance of Mexico's FDI-led Integration Strategy', Instituto do Desenvolvimento Global e do Meio Ambiente, Universidade de Tufts.

-
- lxvi Ministério da Agricultura do Peru (1998) 'Primer Censo Nacional de Productores y Plantas Procesadoras de Espárragos', Lima, citado no Documento Informativo de Oxfam Internacional (2006) 'Canto de las Sirenas – Por qué los TLCs de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración.
- lxvii ICFTU (2004) 'Behind The Brand Names – Working Conditions And Labour Rights In EPZs'.
- lxviii Dolan, C. S., e K. Sorby (2003) "Gender and Employment in High-Value Agriculture Industries." Documento de Trabalho sobre Agricultura e Desenvolvimento Rural no. 7. Banco Mundial, Washington, D.C
- lxix 'An Ugly Side Of Free Trade: Sweatshops in Jordan', *New York Times*, 3 de maio de 2006.
- lxx S. Polaski (2004) 'Protecting Labour Rights Through Trade Agreements – An Analytical Guide', Fundação Carnegie. Para obter mais detalhes sobre o exemplo do Camboja, veja D. Wells (2006) 'Best Practice in the Regulation of International Labor Standards: Lessons of the US–Cambodia Textile Agreement', Universidade McMaster.
- lxxi Banco Mundial e IFPRI (2005) 'Agriculture and Achieving the Millennium Development Goals'.
- lxxii Para obter mais informações, veja o Documento Informativo de Oxfam Internacional (2006) intitulado 'Unequal Partners – How EU ACP EPAs Could Harm The Development Prospects Of Many Of The World's Poorest Countries'.
- lxxiii Com exceção da Costa Rica, que isentou a batata e a cebola.
- lxxiv A. Nadal (2000) 'The Environmental and Social Impacts Of Economic Liberalisation Under NAFTA', relatório encomendado pela Oxfam GB e pela WWF Internacional.
- lxxv PricewaterhouseCoopers (2005) 'SIA Of The EU–ACP Partnership Agreements – West Africa Agro Industry'.
- lxxvi Para obter mais informações, veja o Documento Informativo de Oxfam Internacional (2005) 'CAFTA Agriculture Provisions are Unfair and Threaten the Livelihoods of Central American Farmers'.
- lxxvii Ministério da Agricultura e do Desenvolvimento Rural da Colômbia, 'Colombian Agriculture Before the Free Trade Agreement with the United States', julho de 2004. Citado em H. Cardenas e K. Vyborny (2005) 'A contentious US–Andean FTA – do it right or not at all', Fundação Carnegie.
- lxxviii Sobre Honduras, veja o Documento Informativo de Oxfam Internacional (2004), 'El arroz se quemó en el DR-CAFTA', Oxford. Sobre o Equador, veja Consumers International (2003) 'Consumer Charter for Trade', Londres.
- lxxix Sobre preços do milho, veja F. Harvey, 'Biofuel growth hit by soaring price of grain' *New York Times*, 22 de fevereiro de 2007. Sobre o preço das tortilhas, veja Elizabeth Malkin, 'Thousands in Mexico City protest rising food prices' *International Herald Tribune* 1 fevereiro de 2007.
- lxxx Oxfam Internacional (2004), 'Euro-Med – Seeds Of A Raw Deal?'
- lxxxi Oxfam Internacional (2005), 'Euro-Med – Ensuring A Fair Deal'.
- lxxxii V. McElhinny (2005) 'DR-CAFTA Development Impact Assessment'.
- lxxxiii Comissão de Procedimentos da Câmara de Deputados dos Estados Unidos, 'Written Statement on Behalf of Peruvian Asparagus Importers Association, Drexel Hill, Pennsylvania', 12 de julho de 2006.

^{lxxxiv} Para obter mais informações, veja H. J. Chang (2002) 'Kicking Away The Ladder – Development Strategy in Historical Perspective'.

^{lxxxv} P. Brenton (2003) 'Rules Of Origin In FTAs' (Trade Note 4), Banco Mundial.

^{lxxxvi} E. Miller (2002) The Outlier Sectors – Areas of Non-Free Trade In NAFTA, IADB.

^{lxxxvii} Para obter mais informações, veja Oxfam Nova Zelândia (2006), 'Fishing for a Future: The Advantages and Drawbacks of a Comprehensive Fisheries Agreement between the Pacific and the European Union'.

© Oxfam Internacional, março de 2007

Este documento informativo foi redigido por Emily Jones. A Oxfam agradece a assistência prestada por Amy Barry, Simon Ticehurst, Mark Friend, Marita Hutjes, Duncan Green, Celine Charveriat, Tasneem Clarke e muitos outros colegas da Oxfam Internacional no processo de sua produção. Ele faz parte de uma série de documentos elaborados para fornecer subsídios para debates públicos sobre questões relacionadas a políticas de desenvolvimento e humanitárias. A tradução ao português foi feita por Luiz Marcos Vasconcelos, da Master Language, em Brasília.

O texto pode ser usado gratuitamente em ações de *advocacy*, campanhas, ações educacionais e pesquisas, desde que a fonte seja plenamente reconhecida. A titular dos direitos autorais solicita que qualquer uso dessa natureza seja registrado junto a ela para fins de avaliação de impactos. Para copiar o material em quaisquer outras circunstâncias ou para utilizá-lo em outras publicações, traduzi-lo ou adaptá-lo, será necessário solicitar a sua permissão e poderá ser cobrada uma taxa. E-mail: publish@oxfam.org.uk.

Para obter mais informações sobre as questões abordadas neste documento ou fazer contato com o escritório da Oxfam em Brasília, comunicar-se com:

E-mail: brasilia@oxfam.org.br

Endereço: SCS – Quadra 08 – Bloco B50 – Sala 401 – 780346-090 – Brasília – DF

Telefone: (61) 3321-4044

A Oxfam Internacional é uma confederação de 13 organizações que trabalham juntas em mais de 100 países para identificar soluções duradouras para a pobreza e a injustiça: Oxfam América, Oxfam Austrália, Oxfam na Bélgica, Oxfam Canadá, Oxfam França – Agir ici, Oxfam Alemanha, Oxfam Grã Bretanha, Oxfam Hong Kong, Intermón Oxfam (Espanha), Oxfam Irlanda, Oxfam Nova Zelândia, Oxfam Novib (Holanda) e Oxfam Quebec. Favor ligar ou escrever para qualquer dessas organizações para obter informações adicionais ou visitar www.oxfam.org.

<p>Oxfam América 226 Causeway Street, Floor 5, Boston, MA 02114-2206, Estados Unidos, tel: +1 617 482 1211 E-mail: info@oxfamamerica.org www.oxfamamerica.org</p>	<p>Oxfam Hong Kong 17/fl., China United Centre, 28 Marble Road, North Point, Hong Kong Tel: +852 2520 2525 E-mail: info@oxfam.org.hk www.oxfam.org.hk</p>
<p>Oxfam Austrália 156 George St., Fitzroy, Victoria 3065, Austrália Tel: +61 3 9289 9444 E-mail: enquire@oxfam.org.au www.oxfam.org.au</p>	<p>Intermón Oxfam (Espanha) Roger de Llúria 15, 08010, Barcelona, Espanha Tel: +34 902 330 331 E-mail: info@intermonoxfam.org www.intermonoxfam.org</p>
<p>Oxfam na Bélgica Rue des Quatre Vents 60, 1080 Bruxelas, Bélgica Tel: +32 2 501 6700 E-mail: oxfamsol@oxfamsol.be www.oxfamsol.be</p>	<p>Oxfam Irlanda Escritório de Dublin, 9 Burgh Quay, Dublin 2, Irlanda Tel: +353 1 672 7662 Escritório de Belfast, 115 North St, Belfast BT1 1ND, UK Tel: +44 28 9023 0220 E-mail: communications@oxfamireland.org www.oxfamireland.org</p>
<p>Oxfam Canadá 250 City Centre Ave, Suite 400, Ottawa, Ontário, K1R 6K7, Canadá Tel: +1 613 237 5236 E-mail: info@oxfam.ca www.oxfam.ca</p>	<p>Oxfam Nova Zelândia PO Box 68357, Auckland 1032, Nova Zelândia Tel: +64 9 355 6500 (Chamadas gratuitas 0800 400 666) E-mail: oxfam@oxfam.org.nz www.oxfam.org.nz</p>
<p>Oxfam França - Agir ici 104 rue Oberkampf, 75011 Paris, França Tel: + 33 1 56 98 24 40 E-mail: info@oxfamfrance.org www.oxfamfrance.org</p>	<p>Oxfam Novib (Holanda) Mauritskade 9, Postbus 30919, 2500 GX, Haia, Países Baixos Tel: +31 70 342 1621 E-mail: info@oxfamnovib.nl www.oxfamnovib.nl</p>
<p>Oxfam Alemanha Greifswalder Str. 33a, 10405 Berlim, Alemanha Tel: +49 30 428 50621 E-mail: info@oxfam.de www.oxfam.de</p>	<p>Oxfam Quebec 2330 rue Notre Dame Ouest, bureau 200, Montreal, Quebec, H3J 2Y2, Canadá Tel: +1 514 937 1614 E-mail: info@oxfam.qc.ca www.oxfam.qc.ca</p>
<p>Oxfam GB Oxfam House, John Smith Drive, Cowley, Oxford, OX4 2JY, Reino Unido Tel: +44 1865 473727 E-mail: enquiries@oxfam.org.uk www.oxfam.org.uk</p>	

Secretaria Internacional da Oxfam: Suite 20, 266 Banbury Road, Oxford, OX2 7DL, Reino Unido
Tel: +44 1865 339100. E-mail: information@oxfaminternational.org. Site: www.oxfam.org

Escritórios de advocacy da Oxfam Internacional: E-mail: advocacy@oxfaminternational.org
Washington: 1112 16th St., NW, Ste. 600, Washington, DC 20036, Estados Unidos Tel: +1 202 496 1170.
Bruxelas: 22 rue de Commerce, 1000 Bruxelas, Bélgica Tel: +32 2 502 0391.
Genebra: 15 rue des Savoises, 1205 Genebra, Suíça Tel: +41 22 321 2371.
Nova Iorque: 355 Lexington Avenue, 3rd Floor, New York, NY 10017, Estados Unidos Tel: +1 212 687 2091.

Organizações associadas da Oxfam: As seguintes organizações são associadas à Oxfam Internacional:
Oxfam Japão Maruko bldg. 2F, 1-20-6, Higashi-Ueno, Taito-ku, Tóquio 110-0015, Japão
Tel: + 81 3 3834 1556. E-mail: info@oxfam.jp Site: www.oxfam.jp
Oxfam Índia B55, First Floor, Shivalik, Nova Déli, 1100-17, Índia
Tel: + 91 11 26693 763. E-mail: info@oxfamint.org.in Site: www.oxfamint.org.in

Membros observadores da Oxfam: A seguinte organização é atualmente um membro observador da Oxfam Internacional, trabalhando para ter uma afiliação plena à organização:
Fundación Rostros y Voces (México) Alabama No. 105 (esquina com Missouri), Col. Nápoles, C.P. 03810 México, D.F.
Tel/Fax: + 52 55 687 3002. E-mail: comunicacion@rostrosyvoces.org
Site: www.rostrosyvoces.org

Published by Oxfam International March 2007

Published by Oxfam GB for Oxfam International under ISBN 978-1-84814-609-9