



ACORDOS COMERCIAIS ENTRE A UE E AS AMÉRICAS: ALGUNS ELEMENTOS COMPARATIVOS



Public Services International
Internationale des Services Publics
Internacional de Servicios Públicos
Internationale der Öffentlichen Dienste
Internationell Facklig Organisation för Offentliga Tjänster
國際公務勞運

ACORDOS COMERCIAIS ENTRE A UE E AS AMÉRICAS: ALGUNS ELEMENTOS COMPARATIVOS



Public Services International
Internationale des Services Publics
Internacional de Servicios Públicos
Internationale der Öffentlichen Dienste
Internationell Facklig Organisation för Offentliga Tjänster
國際公務勞連

*É permitida a reprodução integral ou parcial desta publicação,
mediante citação de créditos para a ISP Brasil.*

EXPEDIENTE

Publicação da Internacional de Serviços Públicos - ISP Brasil

Elaboração *Adhemar Mineiro*
Coordenação *Gabriel Casnati*
Revisão *Igor Ojeda e Gabriel Casnati*
Imagem da capa *ake1150sb/ Istockphoto.com*
Design gráfico *Renné Ramos*

Internacional de Serviços Públicos - ISP

Presidente *Dave Prentis*
Secretária Geral *Rosa Pavanelli*
Endereço *45, Avenue Voltaire, BP 9, F-01211
Ferney-Voltaire Cedex, France*
Tel *+ 33 (0) 4 50 40 64 64*
Website *www.world-psi.org*
Email *psi@world-psi.org*

Secretário Regional das Américas *Jocélio Drummond*
Email *psi.interamerica@world-psi.org*

São Paulo, abril 2019



ISP Interamérica/PSI Inter-America
Rua da Quitanda, 162 - 1º andar
São Paulo - SP - Brasil - CEP: 01012-010
Tel. : +55 11 3120 6171
Facebook: ISP Interamérica
Twitter: @ISPinteramerica
www.world-psi.org

GLOSSÁRIO

COMPRAS PÚBLICAS:

Governos, em geral, fazem compras no setor privado para se abastecer de produtos ou ter prestação de serviços. Os acordos de comércio regulam de alguma maneira a participação de empresas de outros países nessas compras/prestação de serviços, feitas normalmente por editais ou licitações nas quais os estrangeiros podem participar ou não. Do ponto de vista dos governos que negociam, essa abertura na área de compras públicas pode envolver só o nível nacional, ou também níveis subnacionais dentro dos países, como estados e prefeituras. Pode ainda abranger ou não empresas públicas.

G7:

Grupo de países capitalistas que se reúnem periodicamente para articular seus interesses políticos e econômicos. Composto por EUA, Japão, Alemanha, França, Reino Unido, Itália e Canadá.

LISTA NEGATIVA:

Os sistemas de negociação, em especial na área de serviços, podem ser apresentados sob duas formas de listas de liberalização. No sistema de “listas positivas”, o país ou região explicita os setores que vai liberalizar, ficando os demais excluídos. No sistema de “listas negativas”, o país ou região explicita os setores que não vai liberalizar, ficando os demais liberados. Como com o desenvolvimento tecnológico setores aparecem a cada momento, ou vão se desdobrando dos previamente existentes, acaba se suben-

tendendo que, em um sistema de “listas negativas”, esses setores não foram listados e, dessa forma, estão automaticamente liberados.

MULTILATERALISMO:

Um sistema multilateral envolve todo o conjunto de países participantes do sistema. Um sistema bilateral envolve dois países (ou regiões), enquanto um plurilateral, vários países, mas não todos os membros de um sistema.

NAVEGAÇÃO DE CABOTAGEM:

a navegação de cabotagem se refere à navegação nas águas territoriais de um país ou região, ou seja, na área costeira e não em alto-mar. Normalmente é uma forma local de transporte de bens e/ou passageiros, e a sua abertura tem não apenas impactos comerciais (quais as embarcações autorizadas a fazer o transporte, a que nacionais pertencem) como impactam fundamentalmente a segurança, pois a liberalização implica que embarcações de outros países possam circular na área marítima restrita de um país.

OCDE:

Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, formada inicialmente por EUA e países europeus para coordenar o apoio estadunidense para a reconstrução europeia no pós-guerra e, especialmente, a adequação das regulações domésticas entre aqueles países, que passavam a ter muito investimento cruzado entre eles. Na sequência, o conjunto de países desenvolvidos foi se integrando à OCDE, e esta se ampliou. Hoje, conta também com países em desenvolvimento, como México e Chile, por exemplo, e

um dos principais papéis é fazer essa adequação no que diz respeito a aspectos de regulação doméstica e investimentos. Além disso, a OCDE abre espaço para a participação nos grupos de trabalho de interesse específico dos países. O Brasil não é membro do OCDE, mas participa de uma série de seus grupos de trabalho.

OMC:

Organização Mundial do Comércio. Criada em 1994, e começando a funcionar a partir de 1º. de janeiro de 1995, a OMC é o órgão multilateral regulador do comércio internacional.

PROPRIEDADE INTELECTUAL:

por propriedade intelectual se entende a proteção dada através de um sistema de regulação (patentes, por exemplo) aos que tenham registrado o desenvolvimento de produtos e/ou processos resultados de pesquisas e desenvolvimento. Trata-se em última instância de uma apropriação individual (por indivíduo ou, em geral, empresa) de algo que normalmente é um desenvolvimento coletivo (ciência, desenvolvida em sua maior parte em laboratórios e/ou universidades públicas). Existem mecanismos acordados que permitem contornar essas apropriações, como regras internacionais para quebras de patentes, mas são, em geral, exceções.

REGULAÇÃO DOMÉSTICA:

a regulação doméstica se refere à capacidade nacional de regular através da legislação interna os seus mercados internos, os direitos a serviços de suas populações e suas estratégias nacionais de desenvolvimento.

ACORDOS ENTRE A UE E AS AMÉRICAS: ALGUNS ELEMENTOS COMPARATIVOS

Adhemar S. Mineiro¹

1. Introdução

Os acordos firmados, ou em negociação, entre a União Europeia e os países da América Latina, embora focados na agenda ampla de comércio e investimentos, em geral se desenham como um acordo que se estrutura em três pilares: diálogo político, cooperação e comércio.

Normalmente quando se fala em diálogo político, está se falando em uma construção bilateral de reforço mútuo, mas também em uma atuação conjunta em espaços multilaterais, que enfoque a defesa da democracia, do Estado de Direito e do respeito aos Direitos Humanos, com o objetivo de esses pontos sirvam de base para a construção de um diálogo e uma relação contínua e permanente entre os países da região e a União Europeia.

Quando se fala em cooperação, a ideia é que o diálogo político e a ampliação do comércio se complementam e permitem um melhor aproveitamento dos mecanismos e recursos da cooperação que a União Europeia já trabalha com os países da região, e que dessa forma podem ser ampliados e ganhar garantias de expansão e efetividade em relação a sua operação anterior aos acordos.

Quando se fala de comércio, se está falando da estruturação de um modelo de uma zona de livre comércio o mais ampla

¹ Economista e assessor da REBRIP

possível (esse desenho e abrangência varia em cada um dos acordos), de bens (agrícolas e manufaturados) e serviços, mas que na estrutura a partir da segunda metade dos anos 1990s e da criação da Organização Mundial do Comércio (a partir daqui referida pela sigla OMC) é muito mais do que isso, e envolve uma série de temáticas muito mais profundas e com capacidade de forte limitação de estratégias de desenvolvimento soberanas que possam ser levadas adiante em nível nacional ou regional (quando for o caso de estarem em curso também processos de integração regional entre os países da região), como capacidade de regulação doméstica, regras de propriedade intelectual, investimentos, compras de governo e muitos outros aspectos que possam ser levantados.

Assim, nos acordos com os países latino-americanos já firmados ou em negociação (como o que se está negociando entre o Mercosul e a União Europeia), esses três aspectos são vistos como inter-relacionados e complementares, embora a prática efetiva das negociações mostre que os primeiros dois pilares (diálogo político e cooperação) são normalmente discutidos muito rápida e formalmente, sem maiores debates e aprofundamentos, enquanto o tema de comércio toma todo o tempo e atenção das equipes negociadoras, envolvendo na prática muito mais trabalho e interesse.

No caso do acordo com o Canadá (o chamado CETA, acrônimo em inglês para Comprehensive Economic and Trade Agreement, Acordo Econômico e Comercial Abrangente, em português), trata-se de um acordo comercial, sem a estrutura de três pilares dos acordos com os países da América Latina. O acordo com o Canadá visa aprofundar a estrutura de liberalização presente nos vários itens em negociação na OMC, em especial nos itens relativos a proteção de investimentos, um

tema bastante sensível nos novos acordos de comércio que vêm aprofundando esse debate a partir da crise financeira de 2007/2008, que preocupados com os direitos dos investidores tentam avançar em mecanismos de arbitragem privada de disputas sobre esse tema.

Além disso, o CETA aprofunda os temas da liberalização de serviços e de garantias aos serviços levados adiante por investidores privados, ao mesmo tempo em que constrange de diversas maneiras a operação de serviços públicos, em especial as suas possibilidades de expansão, restauração ou regulação. Ainda na área de serviços, avança na liberalização de serviços financeiros, um dos temas entendido como estando exatamente na raiz da crise de 2007/2008 - ou seja, quanto maior a liberalização nessa área, menor possibilidade de novas regulamentações que possam evitar novas crises financeiras.

O acordo ainda limita bastante a capacidade de regulação pública dos setores, isto é, de o Estado regular a operação da economia em função dos interesses da população e do desenvolvimento definido politicamente no interior dos países, pelos seus poderes políticos nacionais, sendo esta uma restrição forte a favor da liberalização (ou seja, trabalhando no sentido do princípio da liberalização progressiva), se em algum momento um setor é mais liberalizado por opção política daquele momento, existem fortes restrições a que essa decisão uma vez tomada volte atrás em algum outro momento em que a mesma população que fez aquela opção em um momento, decida caminhar em sentido inverso ao adotado em determinado momento – ou seja, as decisões políticas tomadas no nível nacional ficam limitadas por acordos internacionais. O CETA entrou provisoriamente em vigor a partir de fins de setembro de 2017, mas necessita ainda que o acordo seja aprovado na sua integralidade por uma

série de países da União Europeia que ainda não o fizeram, o que ainda pode levar algum tempo.

Assim, as estruturas dos acordos são bastante diferentes, já que no CETA não existe o esquema de três pilares estabelecidos nos acordos com os latino-americanos, indicando de certa maneira que os pilares de diálogo político e cooperação são entendidos como necessários a alguma forma de amadurecimento dos países da região no sentido de que o seu desenvolvimento e estrutura institucional acabe resultando na mesma estrutura institucional de garantia dos grandes capitais dos países desenvolvidos, embora os países em desenvolvimento não sejam os donos do capital, fortalecendo a política mais institucionalizada e o enquadramento via acordos multilaterais sobre diversos temas, das suas possibilidades de fazer definições nacionais – o que não acontece com o Canadá, entendido como um país desenvolvido, membro da OCDE e do G7, e portanto avaliado como um igual que não necessita de capítulos de garantia de vínculos institucionais e políticos. Entretanto, quando se entra na temática comércio, a essência da estrutura dos acordos é bastante aproximada nos conteúdos, pois aqui é que de fato se trata de avançar no sentido da liberalização em um sentido mais geral, da política de desregulação e limitação da capacidade de intervenção dos Estados Nacionais, da defesa dos interesses das grandes corporações produtivas e em especial financeiras, e de seus investimento, da garantia dos direitos de propriedade em geral e de propriedade intelectual em particular, da mercantilização dos bens comuns e serviços públicos.

2. Alguns elementos comparativos

Abaixo, alguns elementos comparativos entre alguns dos acordos hemisféricos com a União Europeia.

ASPECTOS	CETA	MERCOSUL UE	MÉXICO UE	CHILE UE	CENTRO AMÉRICA UE
SERVIÇOS	Forte desregulação na área de serviços, em especial serviços financeiros. Embora exista alguma limitação, a adoção do sistema de "lista negativa" para a liberalização significa que todos os "novos serviços" a serem criados não estarão protegidos e deverão ser liberalizados.	Existe resistência do Mercosul na área de navegação de cabotagem, entre outros.	Ampliação em especial da participação europeia em serviços financeiros. Reforma recente do acordo busca ampliar liberalização em serviços públicos e serviços de energia.	Liberalização progressiva do comércio de serviços, com forte concentração inicial em finanças, energia e telecomunicações, avançando em seguida para outros setores.	Ênfase em Seguros, Finanças, Energia, Telecomunicações, Serviços Postais, Serviços Ambientais.
INVESTIMENTOS	Garantias aos investidores e proposta da criação de um sistema de "corte de investimento", uma espécie de estrutura legal privada para arbitrar disputas, uma proposta nova.	A proposta inicial não avançava muito nesta área em função da estrutura de negociação ser de fins dos 1990s. Entretanto, algumas atualizações são previstas nesse aspecto para aproximar as discussões dos acordos aprovados pós-2008.	Os investimentos são garantidos no acordo, mas em especial nos acordos aos quais o México adere por conta de sua afiliação à OCDE, da qual fazem parte os países europeus, e no âmbito da qual existem numerosos acordos de promoção e proteção de investimentos.	Os investimentos são garantidos no acordo, mas em especial nos acordos aos quais o Chile adere por conta de sua afiliação à OCDE, da qual fazem parte os países europeus, e no âmbito da qual existem numerosos acordos de promoção e proteção de investimentos.	Acordo prevê livre circulação de capitais e facilidades de remessas de lucros, e garantias. A Costa Rica é um receptor de capitais europeus.

ASPECTOS	CETA	MERCOSUL UE	MÉXICO UE	CHILE UE	CENTRO AMÉRICA UE
REGULAÇÃO DOMÉSTICA	Enormes restrições no âmbito da regulação doméstica, com cláusulas que evitam que setores liberalizados possam ser reanalisados e novamente regulados.	Existem fortes restrições, uma vez adotado o acordo, a mudanças em regulação doméstica por parte do Mercosul nas áreas de tarifas e, em especial, regulação de serviços.	Presentes no acordo inicial, aprofundadas com a modernização do acordo feita recentemente, e também garantida por compromissos no âmbito da OCDE.	Presentes no acordo, aprofundadas os compromissos no âmbito da OCDE.	Restrições a regulação doméstica presentes nos acordos, em especial nas áreas financeiras.
ASPECTOS SÓCIO-LABORAIS	Na área do trabalho, embora o tratado tenha a previsão de proteções no âmbito trabalhista, o acordo não conseguiu incluir compromissos trabalhistas efetivos, sendo bastante genérico e pouco útil quanto a forçar o cumprimento e melhorar as relações de trabalho dos dois lados.	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontram no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre respeito aos direitos humanos e institucionalidade multilateral existente (o que inclui a OIT).	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontram no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre respeito aos direitos humanos e institucionalidade multilateral existente (o que inclui a OIT). Acertos no nível da OCDE também regulam essa área, com pouca efetividade.	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontram no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre respeito aos direitos humanos e institucionalidade multilateral existente (o que inclui a OIT). Acertos no nível da OCDE também regulam essa área, com pouca efetividade.	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontram no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre respeito aos direitos humanos e institucionalidade multilateral existente (o que inclui a OIT). Em seu capítulo VII existem compromissos laborais.
ASPECTOS AMBIENTAIS	Pequenas proteções no campo climático e nos efeitos da indústria de energia sobre o meio ambiente, avaliados como insuficientes para alterar em especial os rumos de uma indústria de energia baseada em combustíveis fósseis.	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontra no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre acordos climáticos existentes. Por isso, são orientações em geral, não definições.	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontra no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre acordos climáticos existentes.	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontra no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre acordos climáticos existentes.	A adesão a regulações internacionais nesta área se encontra no capítulo de diálogo político do acordo, em geral remetendo a formulação genérica sobre acordos climáticos existentes. Em seu capítulo VIII prevê relação entre comércio e desenvolvimento sustentável e compromissos ambientais, em uma definição que fica mais no campo de definições de princípio do que orientações concretas.

ASPECTOS	CETA	MERCOSUL UE	MÉXICO UE	CHILE UE	CENTRO AMÉRICA UE
OUTROS	<p>Na área de propriedade intelectual, reforço às garantias aos proprietários de patentes.</p> <p>Na área de bens agrícolas, o acordo reduz as defesas frente à qualidade dos alimentos e a formas de produção, podendo afetar a busca de produções agrícolas alternativas, e favorecendo o agronegócio global, europeu e canadense em particular.</p>	<p>Entraves em áreas de agricultura (lácteos e carnes) e na cadeia automotiva.</p> <p>O Mercosul se propõe a oferecer preferências à UE em compras de governo para fechar o acordo.</p> <p>Existem preocupações expressas do Mercosul na área de propriedade intelectual e eventuais efeitos sobre os programas de saúde adotados em países da Região.</p>	<p>Objetivo de liberalização era aproximar o comércio da UE com o México do acordo do NAFTA (Área de Livre Comércio da América do Norte, entre México, EUA e Canadá). Balança comercial fortemente negativa para o México ao longo do tempo, saindo de um patamar de déficit de US\$ 5 bilhões (entre 1993 e 1996) para um déficit de mais de US\$ 25 bilhões vinte anos depois.</p> <p>Acertos também envolvem o setor público (serviços e compras) e a ampliação dos investimentos europeus representou também um aumento da importação de produtos europeus (o México vira uma plataforma de montagem para exportação de produtos de empresas europeias para os EUA).</p>	<p>O Chile tem um histórico de aposta na liberalização comercial, de modernização permanente dos acordos, e na ampliação do seu escopo. Apesar do esforço, as exportações do país seguem extremamente dependentes de apenas um produto mineral, o cobre.</p>	<p>América Central oferece aos europeus concessões na área de compras de governo no nível nacional e níveis subnacionais, e também por empresas públicas.</p>

COMÉRCIO UE COM MÉXICO, COSTA RICA, CHILE E COLÔMBIA (EM MILHÕES DE DÓLARES)

	1999	2002	2005	2008	2011	2014	2017
 EXPORTAÇÕES (PARA O MÉXICO)	11.269,90	14.362,71	20.723,65	32.012,86	32.949,43	3.7286,40	42.381,54
 IMPORTAÇÕES (DO MÉXICO)	5.152,52	6.202,99	11.449,93	20.675,53	23.659,38	23.901,17	27.038,70
 SALDO (PARA A EU)	6.117,39	8.159,72	9.273,72	11.337,33	9.290,05	13.385,23	15.342,84
 EXPORTAÇÕES (PARA A COSTA RICA)	614,70	784,08	1.008,03	1.213,66	1.085,29	1.099,97	1.240,65
 IMPORTAÇÕES (DA COSTA RICA)	2.021,74	2.633,95	3.789,46	4.686,78	5.115,70	5.047,53	2.978,88
 SALDO (PARA A EU)	-1.407,04	-18.49,88	-2.781,43	-3.473,12	-4.030,41	-3.947,56	-1.738,23
 EXPORTAÇÕES (PARA O CHILE)	2.790,45	3.006,09	4.863,75	7.441,39	10.659,66	9.792,91	9.946,54
 IMPORTAÇÕES (DO CHILE)	3.828,04	4.606,84	10.145,11	16.795,72	15.723,06	11.502,80	9.229,42
 SALDO (PARA A EU)	-1.037,58	-1.600,75	-5.281,36	-9.354,32	-5.063,40	-1709,89	717,13
 EXPORTAÇÕES (PARA A COLÔMBIA)	1.696,54	1.762,69	3.029,45	5.036,77	6.853,46	8.281,21	6.653,16
 IMPORTAÇÕES (DA COLÔMBIA)	2.408,97	2.297,33	4.081,09	7.459,71	9.674,30	10.858,16	6.288,14
 SALDO (PARA A EU)	-712,44	-534,63	-1.051,65	-2.422,94	-2.820,84	-2.576,94	365,02

FORNE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, COM DADOS DO FMI-DATA, DOTS (DIRECTION OF TRADE STATISTICS), EM DATA.IMF.ORG.

3. Reflexões e Conclusões

Os acordos que a União Europeia tem firmado com os países das Américas desde os anos 1990s refletem três expectativas básicas por parte dos europeus, que vale a pena aprofundar um pouco. Por parte dos latino-americanos, expressam nos acordos as pressões que recebem para aderir a acordos de comércio – por isso, em geral têm uma estrutura muito similar, diferenciando-se em especificidades regionais/nacionais, e deve ser tomado em consideração concessões do ponto de vista regulatório doméstico por parte dos países latino-americanos, que é o que em geral mais interessa aos europeus. Do ponto de vista do Canadá, aparentemente a pressão por aprofundar a liberalização que não se vinha obtendo no nível da OMC parece o principal elemento definidor de apostar no acordo com a União Europeia.

Do ponto de vista dos europeus, o primeiro elemento importante é pensar na competição entre suas empresas e as estadunidenses. A busca de acordos de comércio nas Américas tem então como primeiro elemento explicativo tentar não ficar atrás dos EUA em espaços comerciais e plataformas de operação de suas empresas e seus investidores. Buscar essa disputa com os EUA nos espaços privilegiados dessa nação e suas empresas (o continente americano) é estrategicamente importante, em especial porque, por conta dos acordos dos EUA com esses mesmos países, a partir daí é possível entrar no mercado estadunidense (o México aqui é um excelente exemplo, pois serve de plataforma para empresas europeias aí instaladas colocarem produtos no mercado estadunidense, como é o caso das empresas automobilísticas alemãs). Assim, ao fazer acordos de comércio com países da região, os euro-

peus não apenas se igualam com os estadunidenses no acesso a esses mercados, como podem utilizá-los para vender para os próprios EUA.

O segundo ponto importante para os europeus é buscar ampliar os marcos negociados no nível multilateral (OMC) através de acordos bilaterais e/ou regionais. Esses acordos vão incorporando novas linguagens, novos conceitos, ampliando os espaços da liberalização, buscando caminhos de como avançar nesse processo com diferentes países. São exercícios (de teste e/ou convencimento e pressão) que, uma vez levados adiante nesses espaços, podem ser utilizados e algumas vezes até tomados como exemplo ou nova base de negociação no plano multilateral. Para os que defendem a liberalização como um caminho sem volta, são processos que se auto alimentam – de um lado, a liberalização no plano multilateral vai estabelecendo novas fronteiras e sedimentando conceitos em um nível mais geral, a partir do qual se negociam ampliações no nível bilateral e/ou regional que, estabelecidos, testados e algumas vezes sedimentados, passam a se incorporar uma espécie de “fato consumado” aos acordos multilaterais. Assim, esses acordos são também parte de um movimento (processo) no sentido geral de uma liberalização a cada momento mais ampliada.

Finalmente, talvez o principal elemento, e este vale não apenas para os europeus, mas para quaisquer dos países nesse momento mais dinâmicos do capitalismo mundial, os acordos servem para estabelecer marcos institucionais favoráveis aos investidores e corporações. Via de regra, esse é o objetivo de fundo dos acordos comerciais (que efetivamente de comércio têm muito pouco) multilaterais, regionais, bilaterais, plurilaterais, ir criando um ambiente institucional e jurídico favorável que possa ser utilizado pelas grandes corporações financeiras

e produtivas que operam a escala internacional e que buscam não apenas mercados, mas fundamentalmente se aproveitar de toda e qualquer vantagem de localização que possa aparecer no cenário internacional – e isso vale tanto para a difusão de cadeias globais de produção interconectadas, mas também para os fluxos financeiros e as vantagens fiscais de operar em um ou outro dos espaços nacionais existentes.

O estabelecimento desses marcos institucionais, mesmo que se confrontem com outros acordos existentes, permitem que as empresas – calçadas em poderosa assessoria jurídica e grandes escritórios internacionais de assessoria contábil e jurídica – possam defender diretamente seus interesses. Assim combinam pressão jurídica na defesa de seus interesses com uma rede de acordos que se vai constituindo e aprofundando de forma a garantir o que chamam de “segurança jurídica” para sua operação. Por fim, se garantem também pelo poder geopolítico e militar dos Estados Nacionais onde estão suas matrizes, e também de seu poderio financeiro.

Do ponto de vista canadense, a defesa de suas corporações produtivas e financeiras com essa mesma preocupação é um dos elementos que explica a negociação e efetivação do acordo com a União Europeia, na medida em que os capitais canadenses também precisam dessas garantias institucionais. Também, o fato de que a UE negociava o Tratado Transatlântico com os EUA (TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership, Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento) fez com que os canadenses, pela lógica da concorrência, acabassem buscando o mesmo caminho, para não deixar aberto espaço para seus competidores.

Do ponto de vista dos países latino-americanos, a adesão aos acordos em geral expressa a pressão que sobre eles é feita no sentido da liberalização, e de ir possibilitando esse estado ampliado de garantia aos investidores e produtores no nível internacional, assim como a abertura de mercados.

Países maiores têm mais capacidade de resistência, também porque têm interesses mais complexos, muitas vezes expressão de economias nacionais diversificadas e, portanto, com uma série diversificada de interesses empresariais, além de que o ambiente democrático que se consolidou nas Américas também uma resistência maior do conjunto da população e setores afetados (negativamente) pela assinatura dos acordos.

Muitas vezes também se expressa a aposta de setores conservadores no interior dos países, que observam que a assinatura de acordos internacionais, pela via do estabelecimento de uma institucionalidade supranacional, serve mais para garantir seus interesses, em especial financeiros, no médio e longo prazos do que ficar sujeitos a legislações que podem ser alteradas no plano nacional ao sabor das idas e vindas de uma disputa política nacional cada vez mais competitiva. Nessa disputa, os setores populares podem pouco a pouco aprender a fazer valer de alguma forma seus interesses.

Esses acordos acabam limitando as possibilidades de desenvolvimento industrial, da democratização do acesso a serviços públicos universais e de qualidade para toda população, mas são vistos como garantia não apenas ao mercado financeiro, mas também para os setores exportadores de commodities agrícolas, minerais e energéticas no interior desses países, normalmente a base mais sólida dos interesses políticos conservadores. Desta forma, a generalização dos tratados de co-

mércio na região, no interesse não apenas dos capitais financeiros e produtivos em geral, e europeus em particular, serve para consolidar uma teia de interesses, das garantias institucionais e jurídicas a esses mesmos capitais, à garantia dos interesses conservadores historicamente consolidados no interior dos países da região; ao mesmo tempo em que acabam resultando que os povos e as maiorias sociais da região percebam pouco a pouco que a luta pela melhoria geral de suas condições de vida e contra as desigualdades, pela afirmação de direitos sociais e trabalhistas, e pela defesa de plataformas de justiça ambiental e social passa cada vez mais por uma luta também supranacional, levada adiante nessa resistência aos chamados “tratados de liberalização comercial”, “tratados de garantia de investimento”, ou quaisquer outros nomes que esses mercados e essas garantias oferecidas aos produtores e investidores internacionais possam tomar.



Public Services International
Internationale des Services Publics
Internacional de Servicios Públicos
Internationale der Öffentlichen Dienste
Internationell Facklig Organisation för Offentliga Tjänster
國際公務勞運



Public Services International
Internationale des Services Publics
Internacional de Servicios Públicos
Internationale der Öffentlichen Dienste
Internationell Facklig Organisation för Offentliga Tjänster
国際公務労連

