

Graciela Rodriguez (org.)

A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO E SUAS NOVAS ESTRATÉGIAS



A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO E SUAS NOVAS ESTRATÉGIAS

Apoio:



*Esta publicação foi realizada com o apoio da
Fundação Rosa Luxemburgo e fundos do Ministério
Federal para a Cooperação Econômica e de
Desenvolvimento da Alemanha (BMZ)*



Graciela Rodriguez (org.)

A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO E SUAS NOVAS ESTRATÉGIAS



Genero Economia e Cidadania Global

Somente alguns direitos reservados. Esta obra possui a licença *Creative Commons* de “Atribuição + Uso não comercial + Não a obras derivadas” (BY-NC-ND)



Realização

Instituto Equit – Gênero, Economia e Cidadania Global. <www.equit.org.br>

Coordenação da publicação

Graciela Rodriguez

Tradução

Lucia Santalices

Projeto gráfico e diagramação



letraeimagem@letraeimagem.com.br

Para maiores informações, consulte:

Instituto EQÜIT – Gênero, Economia e Cidadania Global

Rua da Lapa, 180 – 908/909

Rio de Janeiro, Brasil

www.equit.org.br

equit@equit.org.br

A organização mundial do comércio e suas novas estratégias
/ Organizador Instituto Equit Gênero, Economia e Cidadania
Global. – Rio de Janeiro: Instituto Equit, 2015.
72p.

Inclui bibliografia.

ISBN: 978-85-60794-20-2

1. Economia. 2. Gênero.

SUMÁRIO

Introdução 7

Conjuntura atual na OMC 9

Deborah James

As negociações recentes em Agricultura na OMC 13

Adhemar Mineiro

O Setor de serviços na OMC: histórico e preocupações atuais 19

Gabriel Casnati e Jocelio Drumonnd

Regras de Facilitação de Investimentos 27

Luciana Ghiotto

A economia digital e as negociações sobre a regulação do comércio eletrônico frente à próxima Conferência Ministerial da OMC 39

Lucas Taschetto e Renato Leite Monteiro

O comércio eletrônico e o futuro do trabalho 45

Sofia Scasserra

Os impactos de gênero das negociações na OMC 55

Graciela Rodriguez

Chamado global às mulheres, trans, travestis, lésbicas, imigrantes, deslocadas, refugiadas, afrodescendentes e indígenas 69

RUMO À MINISTERIAL DA OMC EM BUENOS AIRES!

Entre os dias 10-13 de Dezembro de 2017, em Buenos Aires - Argentina acontecerá a XI Conferência Ministerial da OMC – Organização Mundial do Comércio. Sabemos que esta é uma das principais instituições do sistema econômico-financeiro internacional. Ela define as regras do comércio internacional, pilar fundamental da globalização. De fato, nela estão representados mais de 160 países, mas fundamentalmente acaba expressando os interesses das grandes corporações transnacionais, que estão por trás de alguns dos governos mais ativos.

A REBRIP apresenta a seguir este material como contribuição para entender o que está em jogo nessa XI Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC). Ela será a terceira que acontece nas Américas, depois da histórica III Conferência Ministerial em Seattle, EUA, em 1999, quando a resistência nas ruas pela primeira vez impactou decisivamente os rumos da OMC, impedindo praticamente a realização da Conferência. A segunda foi a V Conferência Ministerial em Cancun, México, em 2003, caracterizada por importante impasse resultante da aglutinação dos chamados “países emergentes” no chamado G20 da OMC (criado oficialmente naquela Ministerial) e seu confronto com as posições dos países desenvolvidos que até aquele momento davam sozinhos às cartas no interior da organização.

Esta XI Conferência Ministerial não ocorre em um momento trivial. Ao contrário, a OMC nunca esteve em situação tão frágil, em especial a partir do momento em que o governo estadunidense, sob a gestão de Donald Trump, passou a questionar princípios sedimentados por trinta anos a respeito do livre comércio e do multilateralismo, exatamente as bases sob as quais se assenta a organização. Assim, esse novo dado da conjuntura internacional – a posição dos EUA – se soma a um mundo com uma prática mais protecionista, que é o que prevalece desde a crise de 2008, que ainda está vigente no cenário internacional. Ao mesmo tempo, a paralisação das negociações de vários acordos bilaterais ou birregionais como o TPP – Tratado Trans Pacífico, o TTIP – Acordo Transatlântico ou o TISA, acordo sobre o Comércio de Serviços, abre uma nova oportunidade para a OMC buscar avanços e até incluir novos temas, como o da economia digital, de importância decisiva para a economia global do futuro.

Depois das Ministeriais de Bali em 2013 e Nairóbi em 2015, onde pela primeira vez desde Hong Kong em 2005 se apontaram algumas conclusões, existe muita expectativa quanto a essa conferência

em 2017. A REBRIP acompanhou de perto as duas últimas conferências e observou uma gradativa mudança de posição do governo brasileiro, em especial desde que um brasileiro, o embaixador Roberto Azevêdo, assumiu a direção geral da OMC em 2013. Em Bali, essa posição passou a ser de certo pragmatismo em apoio ao diretor-geral, contribuindo para que pela primeira vez depois de muito tempo se conseguisse chegar a uma conclusão em uma ministerial, com o conteúdo liberalizante centrado em facilitação de comércio naquela Conferência. Em Nairóbi, mais complicado ainda, o Brasil se distanciou das posições indianas de defesa de estoques agrícolas para alimentação (o eixo Brasil-Índia, tentando equilibrar posições ofensivas da grande agricultura de exportação e posições defensivas da agricultura familiar com prioridade em produtos de alimentação nacionais, foi o pilar fundamental da constituição do G20 da OMC em Cancun).

O fato de que a Ministerial também ocorre na América do Sul, em plena mudança política em que governos progressistas são substituídos por eleição (Argentina) ou rupturas institucionais (Brasil) por governos liberal-conservadores nos últimos anos também sinaliza o tom que esses novos governos querem dar à conferência, reafirmando seus compromissos liberalizantes. É a esta visão que os povos da região e do mundo devem se opor, reafirmando seus compromissos de mais de uma década de oposição frontal à liberalização progressiva preconizada pela OMC.

O objetivo central desta publicação é, enfim, trazer e facilitar debates sobre os temas e as discussões previstas para a próxima Conferência Ministerial da OMC em Buenos Aires e ajudar a preparar a nossa resistência.

Coordenação da REBRIP

CONJUNTURA ATUAL NA OMC

Deborah James, Junho 2017.

A 11ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC) será realizada em Buenos Aires, Argentina, de 10 a 13 de dezembro de 2017. Depois de anos de afastar sua atenção da OMC enquanto outros tratados de livre-comércio (TLC) estavam sendo negociados, as grandes corporações voltaram a colocar o foco na OMC, especialmente no setor de alta tecnologia, que comporta hoje cinco das sete maiores empresas do mundo. Elas estão determinadas a atingir na OMC aquilo que ainda não conseguiram garantir em outros acordos: novas regras que fixem oportunidades de lucro na economia digital no futuro. O prêmio que buscam conquistar na Argentina é um mandato para novas negociações sob a rubrica de “*e-commerce*” (comércio eletrônico), mas a realidade é que essas novas regras vão restringir, mais adiante, a capacidade dos governos de promoverem prosperidade e reduzirem desigualdades, mesmo sofrendo as consequências políticas da revolta organizada por aqueles que foram deixados para trás.

INFLUÊNCIAS GEOPOLÍTICAS

A situação geopolítica nos países em desenvolvimento não é promissora. O bloco de países progressistas da América Latina que têm liderado a resistência à agenda corporativa na OMC é apenas uma sombra do que já foi; o Equador e a Bolívia têm se esforçado muito, mas contam com escassos aliados; a Venezuela tem participado muito menos que antes; Cuba parece ter se silenciado desde a trégua com os Estados Unidos; o Chile, mesmo com um governo de centro-esquerda, mantém uma postura liberal no comércio; e a Argentina e o Brasil estão sendo conduzidos atualmente por governos de direita. Enquanto isso, a ala à direita na América Latina – Colômbia, Costa Rica, Panamá e Peru – tem conquistado um novo escalão e renovado força nas negociações. Constata-se uma situação semelhante em relação à aliança dos BRICS. O Brasil voltou-se para a direita,

e a Rússia e a China emergem hoje como *players* na maioria das negociações. A missão da Índia na OMC em Genebra parece resistir com força em muitas arenas importantes, embora os representantes oficiais na Índia também estejam propondo novas regras de Facilitação Comercial em Serviços. A África do Sul, felizmente, ainda desempenha um papel importante ajudando a arbitrar o Grupo Africano. Ou seja, os BRICS não são uma força unificada dentro da OMC. Da mesma forma, alguns dos principais líderes de vários países africanos vivenciaram uma experiência de desapontamento após terem tido uma conferência ministerial no Quênia que fracassou na distribuição de benefícios para os países africanos. Por exemplo, o Grupo Africano se opôs à revoltante tentativa de procurar um mandato para negociações em *e-commerce* em 2016, assumindo uma forte postura que deveria ser mantida dali em diante. A liderança de Ruanda do Grupo da África, de 43 membros, e a liderança de Uganda do Grupo de Países Menos Desenvolvidos, de 36 membros (com algumas superposições) têm demonstrado um profundo conhecimento das questões e uma disposição a assumir riscos ao apresentar demandas do seu interesse. Ao mesmo tempo, alguns países africanos parecem estar mais dispostos a incorporar as “novas questões”, talvez imaginando que a ajuda esteja logo ali, em vez de condicionar a sua disposição a discutir as novas questões no encerramento da Rodada de Doha para o Desenvolvimento (DDA, por sua sigla em inglês). Os governos asiáticos estão divididos: enquanto a Indonésia e a Índia ainda lideram o grupo G33 de países em desenvolvimento, advogando pela causa da segurança alimentar, o Paquistão e a Tailândia se manifestam frequentemente contra essas posições, junto com o Japão, a Nova Zelândia e a Austrália, que costumam liderar propostas antidesenvolvimentistas. Essa situação se complica ainda mais pelo papel desempenhado pelo diretor-geral Roberto Azevedo, que não tem oposição à sua candidatura para um segundo mandato de quatro anos, que começará no próximo outono. Desde que tomou posse do cargo no outono de 2013, justo antes da conferência ministerial de Bali, tem demonstrado ser partidário de ganhar o consenso aparentando ser um mero facilitador de tratados, enquanto, na verdade, ele apoia os acordos propostos pelos Estados Unidos.

CONTEXTO HISTÓRICO

Os países mais desenvolvidos perceberam que os acordos incluídos na OMC na sua fundação, em 1995, os deixaram em desvantagem no sistema mundial de comércio. Alicerçada no Acordo Geral de Tarifas e Comércio - GATT (pela sigla em inglês), que entrou em vigor em 1948, a OMC,

à diferença do GATT, estabeleceu-se fora do sistema das Nações Unidas, criando seu próprio e compulsório Mecanismo de Solução de Controvérsias. Também expandiu amplamente seu mandato de tarifas sobre mercadorias para incluir uma série de tratados sobre serviços e agricultura, bem como o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS, por sua sigla em inglês), o qual, mais que um tratado de liberalização, é um acordo protecionista em favor da classe específica de patentes – e de detentores de direitos autorais – cuja vasta maioria é de países desenvolvidos. Também incluiu pela primeira vez um tratado de investimentos, o Acordo sobre Medidas de Investimento Ligadas ao Comércio (TRIMs, por sua sigla em inglês), que limita as formas em que os países podem assegurar que o investimento estrangeiro beneficie a economia local restringindo os índices de conteúdo local, a transferência de tecnologia, requerimentos de equilíbrio comercial, as restrições de transferência de capital e outras políticas, alegando que “distorcem o comércio”. Os países em desenvolvimento só concordaram com essas novas regras onerosas por acreditarem que, pela primeira vez, os países desenvolvidos aceitariam moderar os seus subsídios agrícolas excessivos e diminuir a suas tarifas agrícolas, duas ferramentas que tinham usado consistentemente para alavancar suas próprias exportações agrícolas à custa das exportações dos países em desenvolvimento. Desde então, os países em desenvolvimento já apresentaram mais de uma centena de propostas para amenizar as consequências mais nefastas dos prejuízos econômicos que sofreram com a implementação das novas disposições radicais da OMC por meio do que ficou conhecido como a “Implementation Agenda” (“Agenda de Implementação”). Inclusive, a OMC incluiu um mandato para tornar as disposições do Tratamento Especial e Diferenciado (TED) mais precisas, efetivas e operacionais.

Os países em desenvolvimento também se opuseram à agenda corporativa para lançar uma nova rodada de negociações para expandir a OMC. Após os ataques terroristas de 11 de setembro, entretanto, os países em desenvolvimento concordaram com a demanda dos países desenvolvidos de lançar uma nova rodada em 2001, mas só sob a promessa específica – e mandato – de que a rodada focaria nos assuntos de desenvolvimento descritos acima. A ideia era corrigir os problemas e desequilíbrios existentes na OMC, concentrando-se especialmente em melhorar as regras agrícolas, extremamente desiguais.

Infelizmente, desde então, os países desenvolvidos têm conseguido relegar repetidamente essa agenda de desenvolvimento, bem como o TED, para o último lugar, insistindo em afirmar que as suas demandas de “acesso a mercados” e as novas propostas de expansão do escopo e cobertura da OMC devem ter prioridade nas negociações.

Na Ministerial de 2003 em Cancun, México, os países em desenvolvimento conseguiram excluir algumas dessas novas pautas da negociação, incluindo compras governamentais, investimentos e política da concorrência. Mas, nos oito anos de liderança do anterior diretor-geral, Pascal Lamy, da França, a OMC não assinou nenhum acordo concreto. No entanto, poucos meses após o diretor-geral brasileiro Roberto Azevedo ter assumido o comando, em dezembro de 2013, em Bali, Indonésia, os membros concordaram em subscrever dois acordos. O primeiro foi o Acordo de Facilitação de Comércio (TFA, por sua sigla em inglês), pelo qual as políticas e práticas alfandegárias criadas pelos países ricos para reduzir os custos logísticos do comércio foram transformadas num conjunto compulsório de regras internacionais. Enquanto a eficiência crescente no comércio pode beneficiar, às vezes, tanto os produtores quanto os consumidores, a sociedade civil tem criticado os potenciais impactos francamente negativos e os ganhos incertos que o TFA acarretaria nos países em desenvolvimento. E o fato de termos hoje regras compulsórias de informatização das operações portuárias, mas não de condições de trabalho das pessoas que produzem os produtos comercializados, expõe a natureza de ponta-cabeça da política comercial.

Também se avançou mais um passo em outra questão mais séria na conferência ministerial de Bali. O grupo G33 (aliança de 46 países dentro da OMC que advogam pela a causa da segurança alimentar, do desenvolvimento rural e da subsistência dos produtores rurais) propôs que os programas de segurança alimentar dos países em desenvolvimento fossem isentos de regras que limitassem os apoios internos às distorções no comércio. Na época do início das atividades da OMC, supostamente, os países deveriam fixar um teto para os apoios internos destinados aos agricultores, atualizando-os e eliminando-os com o tempo. No entanto, a realidade é que, mais que os países em desenvolvimento, eram os países amplamente desenvolvidos os que subsidiavam. E as reduções prometidas ainda esperam aprovação. Na Conferência Ministerial de Bali, os membros concordaram que os países tentassem alimentar suas populações não deveriam ser penalizados enquanto durassem as negociações para mudar as regras e, então, eles se comprometeram a encontrar uma solução final para o problema até dezembro de 2017. Por isto, um dos temas centrais, dentre outros estratégicos para esta próxima Ministerial em 2017, continuará a ser o Acordo sobre Agricultura (AoA).

AS NEGOCIAÇÕES RECENTES DE AGRICULTURA NA OMC

Adhemar S. Mineiro¹

O tema das negociações agrícolas talvez seja um dos mais sensíveis no conjunto de temas tratados na Organização Mundial do Comércio. O seu debate envolve tanto os rebatimentos na produção doméstica e em quem participa dessa produção, especialmente quando se refere a uma grande massa de pequenos agricultores e/ou agricultores familiares e camponeses, e o seu peso social e político, quanto a questão da segurança alimentar, que orienta a política agrícola adotada em muitos países e em diferentes momentos históricos. Ou seja, um lado importante do tema é a garantia da sobrevivência e prosperidade de uma massa de pequenos produtores rurais que têm capacidade importante de influência política em seus países, a outra a massa de consumidores urbanos e rurais que depende dos produtos para sua alimentação/subsistência. Sem contar, além disso, os interesses dos vários países exportadores de produtos agrícolas em diferentes escalas e das megacorporações que dominam especialmente os circuitos de circulação das commodities agrícolas. Assim, o tema se torna um dos assuntos de debate mais difícil entre os membros da organização, e sempre sujeito a fortes polêmicas e impasses pela relevância dos interesses envolvidos.

Assim, pode-se entender um pouco por que o tema da liberalização comercial em agricultura ficou fora dos debates de redução tarifária por longo período, restrito esse, no âmbito do chamado GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) e suas rodadas, aos chamados bens manufaturados. Assim, não é surpreendente que o tema só tenha voltado a uma discussão substancial no âmbito das rodadas de negociação do GATT na pauta da chamada Rodada Uruguai, iniciada em 1986 e que culminou, entre suas principais decisões, com a criação da própria OMC, em 1994, e a incorporação do tema agrícola (através do chamado Acordo sobre Agricultura, AoA na sigla em inglês, que embutia uma discussão de longo prazo sobre os subsídios agrícolas e outros apoios à produção agrícola, o que implicava uma reforma progressiva tanto do sistema de comércio de bens agrícolas quanto dos apoios nacionais à

¹ Economista, Técnico do DIEESE e Assessor da SRI-CUT e da REBRIP.

produção agrícola) entre um dos assuntos em discussão na agenda da nova organização criada. Nesse debate, inclusive, é criada uma organização dos grandes países exportadores de alimentos, o chamado Grupo de Cairns², formado na cidade australiana que dá nome ao grupo, e que tem o Brasil entre seus principais membros.

Em 2001 se institui a chamada Rodada de Doha no âmbito da OMC. A abertura da Rodada Doha de negociações tinha basicamente duas finalidades. De um lado, resolver os problemas das insatisfações com o processo de discussões desde a entrada em funcionamento da OMC, em 1995, seja por parte dos países em desenvolvimento (que argumentavam que com a criação da OMC e a inclusão na agenda de comércio de novos temas, serviços, investimentos e propriedade intelectual vinham tendo prioridade na conversa sobre agricultura, tema de seu interesse mais direto), seja por parte do Grupo de Cairns, que exigia maior abertura dos mercados agrícolas para seus produtos de exportação. De outro, dar uma resposta “positiva” do ponto de vista dos EUA aos países em desenvolvimento, já que com o 11 de setembro e a explosão das chamadas Torres Gêmeas, em Nova Iorque, até aquele momento predominava em relação àqueles países a agenda antiterrorismo dos EUA. Assim, a partir da Ministerial da OMC acontecida em Doha, no Catar, se incluiu com prioridade nas negociações o tema da abertura comercial em agricultura e das regulações às políticas nacionais de apoio doméstico ao setor agrícola no interior dos vários países, incluindo aí o tema dos subsídios.

Em 2003, na seguinte Ministerial da OMC em Cancun, México, uma articulação política no interior do processo negocial da OMC vai alterar o processo de negociações por quase uma década. Nessa Ministerial, sobre a liderança de países como Índia e Brasil, refletindo mudanças de percepção política a respeito do neoliberalismo até então hegemônico após as crises financeiras da segunda metade dos anos 1990 e o começo de governos eleitos em especial na América Latina que buscavam estratégias de desenvolvimento alternativas, se articula a criação do chamado G20³ da OMC. A criação do G20 tinha por objetivo fazer uma importante articulação política entre interesses ofensivos (de abertura de mercados agrícolas) e defensivos (priorizando a segurança alimentar) de um grupo importante de países em desenvolvimento. No caso do Brasil, o movimento permitia compor politicamente no plano

2 O chamado Grupo de Cairns é composto hoje por África do Sul, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paquistão, Paraguai, Peru, Tailândia, Uruguai e Vietnã.

3 O G20 da OMC é atualmente composto por África do Sul, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egito, Equador, Filipinas, Guatemala, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Paquistão, Paraguai, Peru, Tailândia, Tanzânia, Uruguai, Venezuela e Zimbábue.

doméstico interesses ofensivos e defensivos de grandes produtores agrícolas e da agricultura familiar. Assim, ao fazer de antemão essa composição incluindo um grupo politicamente expressivo de países em desenvolvimento, o G20 da OMC dava um novo impulso político ao processo de negociações, permitindo articular o conjunto dos interesses dos países em desenvolvimento (observem que se trata de uma questão de articulação de interesses, e não de representação, pois o G20 não se propõe a representar mais do que os seus próprios membros), e colocava países como o Brasil e a Índia, seus principais líderes, entre os protagonistas do processo de negociação, trazendo o tema agrícola para papel de destaque nos debates, tal qual proposto na própria agenda da Rodada Doha de negociações, mas que poucos acreditavam que fosse de fato o interesse negocial dos EUA, um de seus proponentes.

Com essa nova configuração política em que o G20 passa a ser um dos protagonistas da discussão, e em seguida com a crise financeira e econômica internacional a partir de 2007 e 2008, a agenda de discussões da OMC vai progressivamente travando e, na prática, várias medidas protecionistas vão sendo tomadas pelo conjunto dos países. Um dos desdobramentos da crise internacional foi, inclusive, um movimento especulativo com os preços das commodities agrícolas, que chegou a ser debatido no G20 (aqui não o da OMC, mas o G20 financeiro⁴ estruturado a partir de 2008 para tentar gerenciar, a partir de um conjunto de países desenvolvidos e emergentes com grande importância financeira, a crise econômica mundial), em sua reunião em Cannes, França, em 2011. Por conta disso e dos efeitos da subida dos preços das commodities agrícolas de alimentação e seu impacto sobre os consumidores dos países em desenvolvimento, especialmente, o tema da segurança alimentar voltou a estar em destaque nos debates. Assim, entre 2003 e 2013 a agenda de discussões central da OMC ficou basicamente travada, sendo que até 2008 ainda se teve muita movimentação e negociação objetivando chegar a um acordo, e a partir de 2008 as negociações passam a observar um perfil muito baixo, com ênfase nos negociadores em Genebra, sede de entidade, e sem chegar a nenhum lugar ou ter momentos mais importantes nesse período.

A partir de 2013, entretanto, se observa um novo ânimo no interior dos debates da OMC. De um lado, a eleição de um novo diretor-geral advindo dos países do chamado G20 da OMC, o brasileiro Roberto Azevêdo, abre novas possibilidades, com alguma flexibilização de posição dos países em desenvolvimento que se envolveram mais diretamente no apoio à condução de Azevêdo ao cargo. Por

4 Do G20 financeiro participam África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, China, Coreia do Sul, EUA, França, Índia, Indonésia, Itália, Japão, México, Reino Unido, Rússia, Turquia e União Europeia.

outro lado, desde o final de 2010 o discurso hegemônico em relação à crise econômica internacional passa a tratá-la (embora ela permaneça em curso) como uma situação que só se visualizaria no “retrovisor”, ou seja, algo que estaria ficando para trás. Assim, uma nova ênfase é dada a uma série de acordos comerciais em curso, com destaque para os chamados TPP (Acordo de Parceria Transpacífica, capitaneado por EUA, Japão, Austrália, Chile e outros), TTIP (Parceria Transatlântica em Comércio e Investimentos, negociada basicamente entre EUA e União Europeia) e TiSA (Acordo em Comércio de Serviços). Com essa nova configuração, não apenas se incorporavam eixos de debate que a discussão da Agenda Doha deixava ofuscados pela ênfase no tema agricultura (como os debates de investimentos, propriedade intelectual e serviços), como de alguma forma se escanteava a própria OMC como fórum central da discussão de comércio (com todos os seus temas). A reação a isso foi, de certa forma, tentar tirar a OMC da paralisia em que se encontrava desde então. Na primeira Ministerial sob o comando de Azevêdo, em Bali, Indonésia, em 2013, a OMC chega finalmente a uma resolução, o chamado “Pacote de Bali” (Bali Package), com ênfase no chamado Acordo de Facilitação de Comércio, regulamentando e facilitando um conjunto de políticas e práticas alfandegárias. O acordo em Bali voltou a dar alguma vida a OMC com uma estratégia de “comer pelas beiradas”, fazendo um acordo sobre um tema não central e evitando as polêmicas mais complicadas, apenas para retomar as conversas. Sobre o tema agrícola, o ponto central em Bali foi uma tentativa de debate pela Índia (e um conjunto de países em desenvolvimento de Ásia, Caribe, América Central e África que se aglutinam no chamado G33 e que priorizam o tema da segurança alimentar) de que seu direito a políticas de estoques reguladores de alimentos e apoio doméstico à agricultura estivessem isentos de regras que limitam distorções de comércio. Esse tema foi contornado na reunião da Indonésia, com o acordo de que os países que levassem adiante essas políticas de apoio doméstico com preocupações de segurança alimentar não deveriam ser penalizados enquanto durassem as negociações e que um acordo permanente deveria ser negociado até o fim de 2017 e, por isso, permaneceu em reserva na agenda de discussões e seguiu sendo tratado pelos negociadores em Genebra.

Na seguinte Ministerial da OMC, em Nairóbi, Quênia, o debate agrícola voltou a se verificar, mas tendo como pano de fundo o tema colocado pelos EUA, União Europeia e outros, com base em especial nos acordos comerciais de nova geração que estavam sendo negociados, como o TPP, o TTIP e o TiSA, de que a agenda de Doha deveria ser definitivamente abandonada e uma nova agenda de discussões com ênfase nos temas que ganhavam centralidade nos acordos de nova geração – como serviços, propriedade intelectual e investimentos – deveria ser estruturada. Essa discussão central não

foi resolvida em Nairóbi, onde a principal resolução prática disse respeito à proibição imediata de conceder subsídios à exportação de produtos agrícolas por países desenvolvidos e em três anos por países em desenvolvimento (com algumas exceções), em acordo costurado em torno a um eixo central proposto por Brasil e União Europeia. O item da resolução de Nairóbi que falava sobre a continuidade do processo negocial expressava a diferença de fundo entre os membros, expressando que, enquanto alguns seguiam priorizando o tema agrícola, outros propunham outras agendas, de forma que nem se confirmava a continuidade da Rodada de Doha de discussões, com sua agenda centrada nos temas de agricultura, e tampouco se constituía uma nova agenda, apontando para uma mudança substancial do debate – o central ficou por ser discutido. O tema do apoio doméstico em agricultura para os países priorizando a segurança alimentar e, em particular, a política de estoques reguladores de alimentos, tão qual formulada centralmente pela Índia em representação do G33, também ficou adiada, apesar dos duros debates e negociações. Nesse processo, é importante notar que diferenças importantes apareceram entre Índia e Brasil, imobilizando de certa forma o G20 da OMC, que tinha sido até aqui importante instrumento político de ação para seus membros, alçados à condição de protagonistas nos debates. Assim, se o G20 da OMC formalmente não acabou, mostrou-se paralisado pela incapacidade de administrar suas próprias diferenças de pontos de vista e passou a ter um futuro em discussão, assim como a própria Rodada de Doha e as discussões agrícolas no interior da OMC.

Na preparação para Buenos Aires, uma incerteza estratégica das mais relevantes alterou até aqui todo o rumo dos debates, mudando também as próprias expectativas quanto ao que pode resultar dos debates em Buenos Aires – o novo governo dos EUA, com a posse de Donald Trump a partir de janeiro de 2017. O discurso ambíguo até aqui do novo presidente dos EUA tanto sobre a questão climática quanto sobre a questão do livre comércio afetam as perspectivas quanto à Conferência do Clima, em novembro, e à Ministerial da OMC, em dezembro, em Buenos Aires. No caso do tema comercial, é evidente que com um país com a importância dos EUA sem clareza quanto ao rumo que gostaria de ver nos debates, qualquer definição quanto à agenda futura das negociações, que já era difícil (continua Doha ou se constitui uma nova agenda de discussões?), fica impossível.

No tema agrícola, no pré-Buenos Aires, continuando no rumo definido em Nairóbi, na Ministerial anterior, reforçado pelas mudanças conservadoras nos governos em especial na América do Sul (Brasil e Argentina, essa última a anfitriã da próxima Ministerial), os negociadores construíram um texto novamente a partir de Brasil e União Europeia sobre a questão de apoios domésticos à agricultura e à questão da política de estoques reguladores, visando inclusive a evitar o impasse a partir do que foi de-

finido na Ministerial de Bali (que dizia que até dezembro de 2017 deveria haver uma definição sobre o tema), mas até aqui não parece haver uma aproximação para esta posição com a Índia e o G33 e menos ainda se conhece a posição dos EUA (se vão elaborar alguma) sobre o tema. Em todo caso, infelizmente, o que os movimentos sociais e da agricultura familiar no Brasil devem tomar em consideração é que, com os movimentos recentes, o Brasil pouco a pouco abandona uma posição que visava equilibrar os interesses da grande agricultura de exportação e a agricultura familiar e camponesa e vai explicitando o retorno a uma agenda restrita aos interesses ofensivos do agronegócio, voltando a uma posição mais próxima ao alinhamento com os interesses do chamado Grupo de Cairns, e não apenas se afastando da articulação do G20, que tentava manejar e combinar o que fosse possível entre posições ofensivas e defensivas em agricultura, em especial a Índia, mas das posições mais próximas ao G33 e aos países em desenvolvimento, colocando em dúvida a própria continuidade do instrumento político G20.

O SETOR SERVIÇOS NA OMC

Histórico e preocupações atuais

Gabriel Casnati e Jocelio Drumonnd

INTRODUÇÃO

Em meio à economia globalizada e altamente informatizada dos dias atuais, não é mais novidade que o setor de serviços hoje é o maior e mais dinâmico setor da economia em grande parte dos países, principalmente dos desenvolvidos. Estima-se hoje que ao menos um quarto do comércio mundial se dê através do comércio de serviços. Além disso, desde a década de 1980, foi o setor que mais cresceu. Passou dos 0,4 trilhão de dólares, em 1985, para 1,4 trilhão em 1999 e atualmente se encontra próximo da casa dos seis trilhões (LOUNGANI et al, 2017). Por isso a importância de todos que defendem serviços básicos de qualidade e direitos de cidadania debaterem a fundo esse setor e os riscos que existem nas negociações de comércio de serviços na próxima Reunião Ministerial da OMC.

SERVIÇOS NO INÍCIO DA OMC

A Organização Mundial do Comércio (OMC), como um órgão criado para regular e liberalizar o comércio internacional, desde seu princípio apontava a necessidade de se chegar a um acordo que regulamentasse o setor serviços. Após muita pressão das grandes empresas do setor, principalmente do meio financeiro e de telecomunicações, o debate sobre comércio de serviços foi colocado em pauta na Rodada do Uruguai, iniciada em 1986. Somente na década seguinte, no final de 1994, os Estados-membros conseguiram estabelecer o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS, por sua sigla em inglês), o primeiro instrumento de aplicação multilateral e universal no que tange países e os variados setores de serviços.

Os oito anos de discussão para chegar a um arcabouço de acordo não surpreendem, considerando-se a heterogeneidade e a intangibilidade do setor, que faz dele uma área peculiarmente complexa comparada com os bens materiais. Ademais, as novas tecnologias sempre impactam diretamente o setor, criando novos serviços ou remodulando práticas antigas. Por isso, embora o GATS tenha inicialmente logrado uma convergência inédita entre os países, este debate está longe de ser esgotado dentro e fora da OMC (BARBOSA; JAKOBSEN, 2006).

O SIGNIFICADO DO ACORDO GERAL SOBRE COMÉRCIO DE SERVIÇOS - GATS

Segundo o documento oficial, o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços tem como objetivos gerais: (i) proporcionar a expansão mundial do desenvolvimento econômico; (ii) assegurar que os membros da Organização regulem o comércio de serviços sem prejudicar suas políticas nacionais; (iii) auxiliar países em desenvolvimento, de forma a possibilitar a efetiva participação deles no mercado multilateral de serviços, tendo como base a liberalização progressiva. Até que, em termos gerais, a ideia de acordo não seria ruim, considerando somente esses objetivos teóricos.

A estrutura do GATS é considerada complexa, e a inspiração de sua elaboração foi o próprio GATT, acordo da OMC para o comércio de bens. Por exemplo, o Acordo de serviços incorporou conceitos já utilizados previamente no comércio de mercadorias, tais como as Cláusulas da Nação Mais Favorecida (CNMF)¹ e o Tratamento Nacional². Outro ponto em comum entre os dois acordos é a tabela tarifária, na qual os países vinculam suas concessões tarifárias para importação de mercadorias (no GATT) e têm sua equivalência na lista de compromissos específicos que definem as condições para o comércio de serviços (ABREU, 2005).

Entretanto, reconhecem-se as naturezas distintas do comércio de bens em relação ao de serviços, que existem diferenças substanciais no conteúdo e objeto de cada um dos acordos, o que explica a necessidade de se ter pensado em dois acordos distintos.

1 Esta cláusula dita que todas as vantagens, privilégios e imunidades concedidas por um membro da OMC a algum outro Estado membro deverão ser estendidos a todos os outros membros.

2 O conceito coloca que os bens importados devem receber o mesmo tratamento concedido a um produto equivalente de origem nacional.

O GATS foi criado para ter uma ampla abrangência na gama de serviços. O acordo envolve todos os tipos de serviços, com exceção a aqueles que são monopólio do Estado – que pode variar de país a país. Outro ponto relevante é que, diferentemente do GATT, o acordo adota o sistema de listas positivas, ou seja, somente os setores de serviços listados por um Estado estarão abertos aos demais. Isso confere a cada país um pouco mais de autonomia e segurança, ao poder escolher quais áreas estarão abertas ao capital internacional.

Por exemplo, durante o processo de negociação para estabelecer o GATS, o Brasil apresentou sua lista com sete setores abertos à liberalização: (i) serviços prestados a empresas; (ii) telecomunicações; (iii) construção e serviços de engenharia; (iv) distribuição; (v) serviços financeiros; (vi) turismo; e, (vii) transporte. Importante ressaltar que, mesmo entre esses sete setores abertos, o país ainda manteve restrições pontuais em alguns casos.

Por último, é importante analisar como os serviços foram classificados no documento oficial do GATS, uma vez que o debate sobre o que seriam a ampla gama de serviços está em aberto até hoje. Estabeleceu-se que os serviços fossem regulamentados pelo acordo a partir dos tipos de serviço e quanto à sua prestação (ABREU, 2005).

Quanto aos tipos de serviço:

- Pela natureza do prestador do serviço: podem ser de natureza pública (sanitário, transporte e outros) ou privada (telecomunicações, finanças e outros).
- Pela utilização do serviço: podem ser serviços intermediários (comunicação, transporte, eletricidade e outros) ou o próprio serviço de uso final (recreação, saúde, viagem, turismo e outros).
- Pela natureza do serviço: são serviços de distribuição (transporte, armazenamento, comunicações e outros) ou serviços de produção (financeiros, comerciais e profissionais).
- Pelo destinatário do serviço: podem ser serviços sociais (saúde, educação, sanitário e outros) ou serviços pessoais (lazer, cultura, turismo e outros).

Por outro lado, temos os serviços classificados quanto à prestação, que são os chamados pela terminologia do GATS de “Modos 1 a 4”. São eles:

1. Modalidade 1 - Oferta transfronteiriça: serviços prestados “do território de um Estado-membro para o território de qualquer outro membro”. Exemplo: serviços fornecidos por empresas internacionais telecomunicações.

2. Modalidade 2 - Consumo no exterior: serviços prestados “no território de um membro a clientes dos serviços de qualquer outro membro”. Exemplo: serviços prestados aos turistas.
3. Modalidade 3 - Presença comercial no exterior: serviços oferecidos “por um prestador de serviços de um membro, mediante a presença comercial de qualquer outro membro”. Exemplo: estabelecer agências bancárias em países anfitriões ou a compra de empresas estrangeiras.
4. Modalidade 4 - Presença de pessoas físicas: serviços fornecidos “pelo prestador de serviços de um membro, por meio da presença de pessoas físicas de um membro no território de qualquer outro”. Exemplo: serviços prestados por técnicos ou trabalhadores estrangeiros temporariamente empregados no país anfitrião.

AS CONSEQUÊNCIAS DO GATS E A LIBERALIZAÇÃO DE SERVIÇOS: AS AMEAÇAS PARALELAS

Quando falamos dos GATS é importante sublinhar que desde o início da Rodada Uruguai, cerca de 30 anos atrás, tanto o setor de serviços como a própria correlação de forças na política internacional mudaram drasticamente. De lá para cá, a tendência das privatizações e a pressão para se abrir setores dos serviços essenciais só cresceram. Essa tendência é ainda respaldada e reforçada pelo próprio GATS, uma vez que o mesmo prevê em seu artigo XIX que os Estados-membros devem iniciar novas negociações periodicamente, com o fim de reduzir progressivamente cada vez mais as barreiras aos serviços.

Essa ideia da redução crescente de barreiras constante do GATS tem uma série de implicações, em particular para os países em desenvolvimento. Quando falamos de serviços financeiros, por exemplo, a rápida liberalização que foi acordada não foi compatível com a capacidade que economias mais frágeis têm de regulamentar o setor. Hoje, o GATS impede que haja novos instrumentos de regulamentação financeira por parte dos Estados. Esse processo tende a melhorar a vida dos investidores e deixa os países mais vulneráveis a crises e instabilidade macroeconômica.

Em relação aos serviços públicos, o GATS também tem apresentado uma série de riscos no que se refere à sua universalização, ou seja, no acesso de toda a população a serviços essenciais. Em primeiro lugar, embora o GATS estabeleça que não se deve interferir nos serviços que deveriam ser monopólios estatais, a realidade de muitos Estados – principalmente os em desenvolvimento – é que serviços como de saúde e educação são fornecidos por uma combinação de empresas públicas e privadas. Isso

implica numa pressão crescente a privatização, deixando os serviços governamentais em permanente concorrência com empresas privadas, o que abre lacunas para contestações no sistema de solução de controvérsias da OMC (SINCLAIR; GRIESHABER-OTTO, 2002).

Os conceitos de tratamento nacional e da Nação Mais Favorecida também beneficiam mais as empresas (em todos os setores) estrangeiras, uma vez que elas possuem mais força financeira, tecnologias de informação de ponta e economias de escala maiores que àquelas vindas de países em desenvolvimento (MALHOTRA, 2004).

Com esse breve panorama dos riscos do GATS para os serviços públicos e financeiros, podemos concluir que, embora não tenha instrumentos para obrigar a privatização, o GATS estimula essa prática e em pouco tempo conseguiu criar até monopólios privados, principalmente na América Latina (OXFAM, 2002).

Por fim, mesmo com esse cenário favorável à liberalização e consequente privatização do setor serviços, as mudanças regulatórias nesse comércio desde a conclusão da Rodada Uruguai não foram consideradas suficientes na visão daqueles que advogam em prol do “livre comércio” – empresas transnacionais e seus governos aliados. Bem ou mal, coalizações de países em desenvolvimento na OMC e a falta de vontade dos países desenvolvidos em abrirem mão de subsídios em setores-chave, como o agrícola, fizeram com que a liberalização dos serviços não acontecesse da forma que esperavam.

Como consequência, os maiores interessados na liberalização total dos serviços – os países desenvolvidos com a forte influência das empresas multinacionais – estão utilizando outros mecanismos para lograr seus objetivos. Diversos tratados bilaterais de facilitação de comércio de serviços já foram assinados, e o TISA (sigla em inglês para Acordo sobre o Comércio de Serviços) está em vias de ser acordado por 50 países.

O TISA COMO MODELO DE ACORDO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E OS NOVOS (VELHOS) RISCOS NA OMC

Formado inicialmente por 50 países que se autodenominaram “os bons amigos dos serviços públicos”, o TISA (Tratado de Comércio em Serviços, por sua sigla em inglês) reuniu os principais defensores das empresas transnacionais, como Estados Unidos, União Europeia e os aliados pró-liberalização do comércio de serviços pelo mundo afora. Chegando em patamares de propostas muito mais ousadas

das que chegariam na OMC, esperava-se que, após a evolução desse acordo plurilateral e de sua assinatura, criar-se-ia um modelo a ser implantado na própria OMC, o único organismo multilateral para o comércio. Entretanto, a crescente oposição da sociedade, conhecendo parte das propostas do TISA através de vazamentos do Wikileaks, tem até agora dificultado a conclusão do acordo. As posições do truculento Governo Trump frente a outro acordo plurilateral, o TPP (Acordo Trans-Pacífico, por sua sigla em inglês), também tem dificultado avançar com TISA. Os Estados Unidos, dentro do TPP, estão exigindo muito mais do que já conquistaram nas discussões anteriores, e por isso a crítica do atual governo estadunidense.

O que se nota agora é que, mesmo sem haver o acordo entre “os bons amigos das empresas transnacionais”, os mesmos estão fazendo pressão direta na OMC para a provável inclusão de pontos nefastos da (des)regulação do comércio de serviços como:

- Listas negativas: onde tudo que não está registrado para ser liberalizado fica automaticamente subordinado ao livre comércio.
- Conceito de *status quo*: onde tudo já liberalizado quando da assinatura do acordo não poderá, em hipótese alguma, voltar a ter uma regulamentação mais severa.
- Cláusula trinquete: onde uma vez liberalizado um serviço não terá mais volta, impedindo novos governantes de ter políticas distintas de defesa de direitos da população.
- Cláusula ao futuro: ficam automaticamente incluídos serviços a serem ainda desenvolvidos ou descobertos, para evitar que novos serviços, como, por exemplo, na área da internet, fiquem de fora da liberalização.
- Consultas prévias: ao debater-se qualquer novo item que regule serviços, dever-se-á obrigatoriamente consultar a “comunidade” internacional. Ou seja, as empresas multinacionais poderão opinar e até vetar novas leis.
- Foro privado para resolução de controvérsias em serviços: instância que julgaria os Estados caso as empresas se considerem prejudicadas por alguma nova regulação em seu setor de atuação.

Dessa forma, prevê-se que as grandes empresas transnacionais e seus governos aliados tentarão colocar em pauta na OMC esses pontos e outros tão nocivos quanto. Por outro lado, também se espera que a crescente resistência popular aos “donos do mundo” e suas políticas, somando com os poucos países que questionam esses nefastos interesses, impeçam mais uma vez que eles obtenham o que querem nesse foro multilateral: um mandato para seguir construindo um mundo completamente a seu serviço,

subordinado e subserviente aos ganhos cada vez mais astronômicos que concentram toda a renda e o poder no mundo.

E fora Temer!

BIBLIOGRAFIA

- ABREU, Paula Santos. “GATS: O acordo sobre serviços da OMC”. *Prismas: Direito, Políticas Públicas e Mundialização*, Brasília, v. 2, n. 2, 2005.
- BARBOSA, Alexandre de Freitas; JAKOBSEN, Kjeld. “OMC, negociações de serviços e os riscos de aprofundamento da abertura para o Brasil”. *Observatório Social, Relatório Final de Pesquisa*. São Paulo, 2006.
- LOUNGANI, Prakash; MISHRA, Saurabh; PAPAGEORGIOU, Chris; WANG, Ke. “*World Trade in Services: Evidence from A New Dataset*”, 2017.
- MALHOTRA, Kamal. “*Como colocar o comércio global a serviço da população*”. Tradução de Vera Ribeiro; Revisão técnica de Elba Rego. Brasília: IPEA, 2004.
- OXFAM. “*Rigged rules and double standards: trade globalisation and the fight against poverty*”. Oxford, 2002
- SINCLAIR, Scott; GRIESHABER-OTTO, Jim. “*Facing the facts: a critical guide to WTO and OECD claims about the Gats*”. Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives, 2002.

A NEGOCIAÇÃO SOBRE AS REGRAS PARA A FACILITAÇÃO MULTILATERAL DOS INVESTIMENTOS (MIF)

*Notas para uma discussão*¹

Luciana Ghiotto

INTRODUÇÃO

Um grupo de países encabeçado por Brasil, Argentina, Rússia e China apresentou propostas no sentido de avançar com a inclusão de regras de Facilitação dos Investimentos no marco da Organização Mundial de Comércio – OMC – a fim de tentar incluir o tema na XIª Reunião Ministerial, em Buenos Aires. Facilitação de investimentos é um termo laxo, que não inclui cláusulas de proteção nem solução de controvérsias investidores - Estado (ISDS), e que incorpora termos como transparência, previsibilidade e consistência para estabelecer um novo conjunto de regras para o investimento estrangeiro a nível multilateral. Isso implica novos modos da cooperação reguladora já incluída em tratados de livre comércio como o TPP, o TTIP e o CETA. A Índia encabeçou o rechaço à inclusão do tema na OMC junto com alguns países americanos, como Bolívia, Equador, Cuba e Venezuela. Por sua vez, os EUA também rejeitaram a inclusão do tema, dado que não estão de acordo com que o âmbito multilateral defina regras que limitem os acordos bilaterais. Apesar da rejeição da Índia, o tema ainda não está fechado no caminho rumo a Buenos Aires.

2. O QUE É A FACILITAÇÃO DE INVESTIMENTOS?

A “facilitação de investimentos” aparece como um termo laxo e impreciso. Engloba ações regulatórias, papéis institucionais e procedimentos administrativos a fim de facilitar a entrada, operação e

¹ Texto preparado para Transnational Institute (TNI)

saída dos investidores (Mohamadiéh, 2017; Singh, 2017). Desse modo, estar-se-ia incentivando e estimulando o fluxo de investimentos estrangeiros nos países. Entretanto, não existe um consenso sobre o que e quais são as regras para facilitar os investimentos e, portanto, sua definição específica depende de quem a determine. Até agora, a facilitação de investimentos aparece como um conjunto de princípios cujo objetivo é modificar certas políticas públicas estatais objetivando simplificar a circulação dos investimentos.

Diferentemente da proteção de investimentos, a facilitação não se propõe como um conjunto de cláusulas que outorgam direitos aos investidores, tal como aparecem nos Tratados de Promoção e Proteção do Investimento (TBI) ou nos Tratados de Livre Comércio (TLC) com capítulos sobre investimentos. Esses Tratados incorporam obrigações para os Estados em relação ao tratamento do investidor estrangeiro: a eles deve-se outorgar Trato Nacional, Trato de Nação Mais Favorecida, Trato Não discriminatório e Trato Justo e Equitativo. Essas cláusulas de tratamento não estão presentes na discussão sobre facilitação. Aqui, não aparecem as cláusulas de proteção do investidor frente à expropriação (direta ou indireta), nem tampouco inclui um mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado (ISDS) que permita aos investidores recorrer à arbitragem internacional no caso de algum Estado afetar seu investimento.

Entretanto, mesmo em não se tratando de proteção de investimentos tal como a conhecemos até agora, a facilitação de fato avança estabelecendo um detalhamento das responsabilidades que cada Estado possui a fim de garantir a rapidez e a simplicidade nos trâmites para a radicação de investimento estrangeiro em seu território. Esse tipo de exigência não aparece detalhado nos TBI, já que estes se concentram na proteção e nas obrigações dos Estados para com os investidores, sem entrar em detalhes acerca dos processos administrativos internos que possam afetar o investidor. A facilitação, então, não detalha um sistema de proteção aos investimentos, e sim, estabelece uma série de mudanças que os Estados devem realizar, tanto em seus procedimentos administrativos como em suas regulações em torno aos investimentos estrangeiros.

Sob o termo “facilitação de investimentos” encontramos um novo modo da “cooperação reguladora” ou da “coerência regulatória” entre os aparatos regulatórios dos Estados. Esse instrumento já foi incorporado nos novos acordos megarregionais, como o Tratado Transpacífico (TPP) e o Tratado Transatlântico (TTIP), assim como também no Tratado de Livre Comércio entre a União Europeia e o Canadá (CETA). Sob os termos de “transparência”, “consistência” e “previsibilidade”, pretende-se que os Estados avancem na coordenação geral de suas políticas nacionais. Em outras palavras, que submetam

seu aparato regulatório às considerações de outros Estados (e do setor privado) mediante consulta pública (Guamán, 2015). Estamos aqui diante de um mecanismo que opera “por trás das fronteiras” dos Estados, quer dizer, no processo de regulação doméstica².

Nas democracias liberais, o espaço da regulamentação está localizado nos diferentes mecanismos de tomada de decisão propostos pelas constituições nacionais, em que a capacidade de legislar mediante a sanção de normas e regulações se localiza no poder legislativo. Ao invés disso, a “facilitação de investimentos” estabelece que as “partes interessadas” (*stakeholders*) no investimento devem ter a oportunidade de comentar sobre novas leis, regulações e políticas que um Estado proponha, bem como sobre mudanças nas regulações previamente existentes. Isso quer dizer que o setor privado teria um peso decisivo na legislação de um país, intervindo diretamente na criação de marcos regulatórios. Definitivamente, não se trata somente de facilitar os investimentos com mecanismos administrativos mais simples, senão de que os demais Estados e os próprios investidores possam ter uma incidência no mecanismo regulador de cada Estado.

QUEM PROMOVE A FACILITAÇÃO DE INVESTIMENTOS? DO G20 À OMC

O debate em torno da facilitação de investimentos tomou impulso recentemente, especialmente a partir de 2016, quando apareceu sobre diversas mesas de negociação, como da UNCTAD, OCDE, do G-20 e também da OMC.

Tanto a OCDE como a UNCTAD propuseram marcos sobre política de investimento que incluem aspectos da facilitação de investimentos, mas a definição varia em ambas. No caso da OCDE, seu “*Marco sobre Políticas de Investimento*” de 2011 (revisado em 2014) centra-se no ambiente empresarial, na promoção de investimentos e na transparência. Por sua vez, a Divisão de Investimento e Empresas da UNCTAD lançou em 2016 um *Menu de Ação para a Facilitação de Investimentos*. Desse modo, se propõe avançar na facilitação de investimentos entendida como regras antecipáveis e transparentes, procedimentos administrativos eficientes, um eficaz mecanismo de prevenção e solução de controvér-

2 Por exemplo, no debate para levar a facilitação dos investimentos ao âmbito da OMC em maio de 2017, Índia e África do Sul disseram a Japão, Canadá e União Europeia que: “as regras que estão propondo reduzirão nosso espaço de política pública, e esse espaço é do que precisamos para desenvolver aquilo que vocês fizeram no passado, mas hoje, com esses mecanismos, querem nos atar as mãos” (em Chakravarthi Raghavan, 2017b).

sias, assim como a provisão de serviços para o investidor, com o objetivo de ajudá-lo a mover-se com as regras e procedimentos internos do Estado receptor.

O G20 também lançou um comunicado após sua reunião em Hangzhou (China) em setembro de 2016, intitulado *Guiding Principles for Global Investment Policymaking*, em que propõe uma série de princípios não obrigatórios sobre facilitação de investimentos, além de mostrar um olhar também para a proteção dos investimentos. Isso significa que o objetivo do G-20 foi instalar alguns princípios reitores gerais sobre quais deveriam se basear as políticas dos Estados sobre investimentos. O fato do G20 ter levantado o tema é relevante pelo próprio peso que o grupo possui: trata-se dos países que abarcam a maior parte dos fluxos globais de investimento. Por isso, as diretrizes propostas nesse espaço têm alta influência sobre a política internacional de comércio e investimentos (Singh, 2017).

Nessa proposta, o G20 combina elementos dos tradicionais tratados de investimento aos novos temas de facilitação de investimentos. Esse documento de apenas duas páginas sustenta, no Ponto IV, sobre facilitação que:

as políticas para a promoção de investimentos deveriam, para maximizar o benefício, ser efetivas e eficientes, orientadas a atrair e reter os investimentos, e emparelhar-se com esforços para a facilitação que promovam a transparência e que sejam úteis para que os investidores se instalem, conduzam e expandam seus negócios.

E redobra a aposta no Ponto III, sobre proteção, em que sustenta que:

As políticas sobre investimento deveriam prover segurança legal e uma forte proteção aos investidores e aos investimentos, tangíveis ou intangíveis, incluídos o acesso a mecanismos efetivos de solução de controvérsias e procedimentos de execução. Os procedimentos de solução de disputas deveriam ser justos, abertos e transparentes, com apropriadas salvaguardas para prevenir abusos.³

No caso da OMC, a incorporação do tema é mais recente. Desde 2016, alguns países como o Brasil (juntamente com a Argentina), Rússia e China tiveram a iniciativa de impulsionar o debate sobre facili-

3 http://www.g20chn.org/English/Documents/Current/201609/t20160914_3464.html

tação de investimentos, tendo inclusive feito propostas para que seja incluído nos temas da XI Rodada Ministerial da OMC a se realizar em dezembro de 2017, em Buenos Aires⁴.

Os representantes da comunidade empresarial, por sua vez, receberam a discussão sobre facilitação de investimentos como um avanço para retirar a atenção posta sobre os tratados de investimento e o mecanismo de solução de controvérsias. De acordo com esse olhar, o debate atual permitiria centrar-se na parte pragmática dos investimentos e deixar de lado a “discussão política” representada nas críticas ao sistema de proteção de investimentos. Um representante do *US Council for International Business* sustentou que o debate sobre a facilitação de investimentos representa “uma saída ao debate politizado sobre o mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado (ISDS) e colabora para que se ponha foco sobre as recomendações práticas para ajudar os governos a atrair mais e melhores investimentos estrangeiros.”⁵

OS PAÍSES DEFENSORES E CONTRÁRIOS À FACILITAÇÃO DOS INVESTIMENTOS

Os defensores

Os países que impulsionam o tema no marco da OMC são Argentina, Brasil, China e Rússia⁶. Esses mesmos países pressionaram para incluir o tema nas reuniões preparatórias do encontro do G20 em julho de 2017, em Hamburgo. A proposta é apoiada pelo grupo MIKTA – México, Indonésia, Coreia, Turquia e Austrália –, além dos demais países que historicamente mantêm uma postura favorável à liberalização em investimentos, os “amigos da facilitação dos investimentos para o desenvolvimento”, como a União Europeia, Japão, Suíça, Noruega, Canadá, Singapura, Hong Kong e Nova Zelândia. É notório ver que dois dos países impulsores, Brasil e China, eram contrários à incorporação do tema investimentos na Ministerial de Cancun de 2003, e haviam feito pressão para que a discussão sobre os temas

4 As propostas apresentadas no Conselho Geral da OMC são: *Trade and Investment Facilitation - Communication From Mexico, Indonesia, Korea, Turkey and Australia* (MIKTA, Job/GC/121), *Joint Communication From the Friends of Investment Facilitation for Development* (Job/GC/122 AND Job/GC/122/ADD.1), *Communications From the Russian Federation* (Job/GC/120), *China* (Job/GC/123), *Argentina and Brazil* (Job/GC/124).

5 Peter Robinson, Presidente e CEO de United States Council for International Business, documento: “Investment Facilitation – UNCTAD’s Useful Agenda For Pragmatism Over Politics” em Mohamadieh (2017).

6 Argentina assina o documento em conjunto com o Brasil (JOB/GC/124).

de desenvolvimento fosse aberta (Ravi Kanth, 2017b). De fato, grande parte dos países menos industrializados continua mostrando sua rejeição à incorporação do tema, tal como o fizeram em Cancun.

Segundo os analistas, um dos países mais interessados na proposta é a China, que quer garantir certa base de facilitação para seus investimentos no marco do megaprojeto de infraestrutura da Rota da Seda do século XXI (que leva o nome de *One Belt, One Road*)⁷, e que envolve 65 países. Esse projeto titânico, batizado como o “novo Plano Marshall chinês”, será financiado por diversas entidades financeiras que orbitam em torno à China⁸.

As propostas apresentadas por Argentina, Brasil, China e Rússia são muito similares entre si e seguem a tendência da proposta da Índia na área da Facilitação para o Comércio de Serviços. O argumento central desses países para avaliar a nova discussão é que os membros da OMC já comprometeram investimentos estrangeiros no marco do Modo 3 do acordo GATS, porque tal acordo não diferencia o tratamento outorgado aos investimentos no setor de serviços com o resto dos setores.

Os contrários

A proposta foi rejeitada por Índia e África do Sul tanto no G20 como no âmbito da OMC. Isso marca uma ruptura no espaço dos BRICS dentro do G20. Na reunião do Conselho Geral da OMC de 10 de maio, a Índia se opôs firmemente à inclusão da facilitação de investimentos entre os temas da XIª Ministerial, argumentando que o tema vai além do mandato da OMC, já que não há um vínculo direto entre facilitação de comércio e facilitação de investimentos. Outros países, como África do Sul, Camarões, Uganda, Bolívia, Equador, Cuba e Venezuela apoiaram a posição da Índia. Cuba, Venezuela e Equador sustentaram que o mandato de Doha, que não inclui investimentos, segue de pé e, portanto, a inclusão para a Ministerial de Buenos Aires não procede.

Posteriormente, a esses países veio somar-se a negativa dos EUA em tomar o tema rumo a Hamburgo, dada sua aversão aos acordos multilaterais. O comunicado lançado pelos EUA em abril sustentava que:

7 A Rota da seda permitiria impulsionar o comércio entre a China e mais de 65 países da Ásia, Oriente Próximo, África e Europa, através da modernização e construção de enlaces de transporte, infraestrutura e telecomunicações por duas vias: a rota férrea mais comprida do mundo, que unirá Madrid e a cidade chinesa de Yiwu; e outra marítima, com eixo no porto grego de Pireo.

8 O governo chinês já investiu 1.620 milhões de dólares na nova Roda da Seda, e planeja desembolsar 2.300 milhões por ano, durante os próximos dez anos. <http://www.expansion.com/economia/2017/05/13/5917499d22601d85728b45bd.html>

Sobre investimentos, os Estados Unidos não apoiam avançar com um borrador nem com nenhum pacote alternativo sobre facilitação de investimentos. (...) Washington não acredita que as negociações do Grupo de Trabalho sobre Comércio e Investimentos do G-20 sobre prescrição de política detalhada sejam necessárias ou úteis neste momento. O Grupo tampouco deveria priorizar ações de política em algumas áreas de investimento sobre outras, incluindo o ponto acerca de quais temas deveriam estar em agendas separadas de negociações bilaterais, plurilaterais e multilaterais.⁹

Os EUA também se negaram a incluir o tema na agenda da OMC, porque “não está claro quais problemas a negociação de facilitação de investimentos vem a resolver, e como o marco multilateral da OMC poderia prover uma solução”, apesar de garantirem que “ainda estão estudando as propostas”¹⁰.

O DEBATE SOBRE FACILITAÇÃO DE INVESTIMENTOS NA OMC NÃO ESTÁ FECHADO

As propostas apresentadas na reunião do Conselho Geral a 10 de maio de 2017 apontam que a facilitação de investimentos seja parte de um “pacote Buenos Aires”, a ser lançado após essa Ministerial. A incorporação do tema na agenda da OMC teria repercussões sobre o debate existente desde 2015 em torno à Declaração da X Reunião Ministerial de Nairóbi acerca de se dita Declaração marcou o fim da Rodada de Doha (Patnaik, 2017). Se a Rodada efetivamente foi encerrada em Nairóbi, como sustentam os países mais desenvolvidos, então hoje pode-se avançar no ressurgimento dos “temas de Singapura” (de 1996), entre eles, investimentos.

Apesar da resistência gerada, a proposta de inclusão obteve o apoio de um grande número de países, o que significa que é um tema que já gerou certo consenso, não só no bloco dos “amigos da facilitação de investimentos para o desenvolvimento”¹¹.

9 <http://www.brics-info.org/india-south-africa-us-oppose-g20-draft-on-investment-facilitation/>

10 <http://www.twn.my/title2/wto.info/2017/ti170518.htm>

11 Os países que apoiaram a inclusão do tema no Conselho Geral da OMC em maio de 2017 foram: os países MIKTA (México, Indonésia, Coreia, Turquia e Austrália), Brasil, Argentina, China, Nigéria, Paquistão, Rússia, União Europeia, Qatar, Taiwan, Paraguai, Singapura, Nova Zelândia, Suíça, Noruega, Canadá, Japão, Bahrain, Arábia Saudita, Israel, Colômbia e Hong Kong.

Segundo as normas das reuniões do Conselho Geral da OMC, quando não houver consenso sobre um ponto da agenda, o mesmo deve ser enviado aos temas de “Outros assuntos”, sobre os quais não existe peso resolutivo. Entretanto, em uma manobra do diretor geral, Roberto Azevedo, o tema foi enviado aos pontos de “informação”, o que permite que seja novamente incluído em futuras reuniões (Chakravarthi Raghavan, 2017).

Desse modo, vários analistas e negociadores sustentam que o tema não está fechado para dezembro, e que poderia voltar a ser apresentado em um próximo Conselho Geral ou até mesmo na Conferência Ministerial; podem inclusive tentar incluí-lo sob uma nova nomenclatura dentro dos *green room* da Ministerial com o fim de assegurar uma decisão favorável, tal como sucedeu em Nairóbi em 2015. De fato, dado o interesse da China nesse acordo, é provável que a mesma volte a tentar incluir o tema na agenda durante o ano, tal como vem fazendo com outros temas que anteriormente empurrou. Essa possibilidade forçaria os países opositores, como a Índia, a estarem alerta e continuarem objetando a inclusão do tema por não existir consenso em seu tratamento.

POR QUE RESISTIR À AGENDA SOBRE FACILITAÇÃO DE INVESTIMENTOS?

Embora a facilitação de investimentos pareça ser inofensiva, já que não protege os investimentos, como os TBI e TLC, aceitar sua discussão na OMC abre as portas para que o tema investimentos comece a ser negociado multilateralmente. A rejeição da Índia em incluir o tema na agenda rumo a Buenos Aires não implica que a porta esteja fechada. Ao contrário, vem-se gerando um consenso em torno aos países que historicamente apoiavam essa agenda (os “amigos da facilitação dos investimentos”), com novos defensores da facilitação, como Brasil, Argentina, China e Rússia, vários do bloco BRICS, e historicamente contrários aos “temas de Singapura”, que incluíam investimentos.

O apoio que o tema recebe da China não deve ser solapado. O país está buscando um marco normativo que facilite seus investimentos nos megaprojetos em infraestrutura. Por isso, a capacidade da China em manter o tema na agenda multilateral dependerá de seu interesse. Especialmente de sua capacidade de exercer pressão sobre os países de modo individual, e mais sobre os pequenos que se opuseram a essa agenda, como Venezuela, Equador e Bolívia, países altamente dependentes das matérias-primas compradas da China, em particular de hidrocarburos e produtos da mineração.

A facilitação de investimentos é, portanto, um tema problemático em si porque avança em novas regras de “cooperação reguladora” que implicam que os Estados devem adaptar suas regulamentações internas às exigências externas. Esse tema, que é parte do espírito da época, presente em vários tratados megaregionais, gera uma diminuição do espaço de política pública (*policy space*), já que dá aval para que o setor privado ou outros Estados tenham uma incidência no processo de regulação dos assinantes. Sob o título aparentemente inócuo de “transparência” e “processos administrativos”, aparecem na verdade os temas “por trás da fronteira”, que não têm a ver com comércio ou investimentos, e sim com uma tentativa de restringir o espaço regulatório dos Estados.

Por sua vez, todo esse debate se dá num momento em que o sistema de proteção de investimentos está atravessando uma forte deslegitimação. A crítica não parte apenas de organizações sociais, mas especialmente de vários países que nos últimos anos viram subir seus índices de demandas de investidores mediante o mecanismo ISDS na arbitragem internacional¹². As vozes que anteriormente aceitaram e promoveram o sistema de proteção dos investimentos, como a UNCTAD e alguns países centrais, nos últimos anos colocaram em questão o conjunto de tratados assinados, especialmente por conta dos privilégios excessivos que outorga aos investidores sem que isso tenha-se traduzido em maiores fluxos de investimento. Atualmente, sob o “avatar” de facilitação de investimentos encontra-se um modo de trazer novamente o tema investimentos à discussão multilateral, ainda que livre de aspectos “mais sensíveis” que gerariam oposição.

Por outro lado, a ênfase posta nas regras de facilitação de investimentos continua focada sobre os direitos para os investidores, sem prestar nenhuma atenção à necessidade de impor obrigações a tais investidores. Os princípios da Responsabilidade Social Empresarial (RSE) ficam no marco da vontade dos atores, sem ser vinculante. O mesmo sucede nos tratados que, nos últimos anos, incorporaram capítulos com RSE, como o TPP, onde se esclarece que se trata de diretrizes voluntárias, e sobre as quais não se pode aplicar o capítulo de solução de controvérsias dos Tratados. Na mesma linha, com a facilitação de investimentos os privilégios dos investidores são apoiados, mas as responsabilidades não são estabelecidas. Em oposição, a proposta vigente no marco da ONU sobre um Tratado Vinculante para as empresas transnacionais tenta torcer o debate no sentido de estabelecer obrigações dos investidores em relação aos direitos humanos e ambientais.

12 Referimo-nos aqui aos países que avançaram na denúncia de alguns ou todos seus TBIs, como África do Sul, Bolívia, Equador e Venezuela, bem como àqueles que levantaram novos modelos de tratados que não incluem ISDS, como Indonésia, Noruega e Índia.

Por último, toda a agenda de facilitação e proteção dos investimentos parte de dois pressupostos: por um lado, que a assinatura de tratados de proteção e facilitação dos investimentos está relacionada de modo *causal* com a chegada de fluxos de investimento ao território; por outro, que a desregulamentação no setor dos investimentos promove o desenvolvimento dos países. Esse ponto de partida pode ser visto em todos os TBI e TLC, já que desde os Preâmbulos explica-se que o investimento estrangeiro colabora para o desenvolvimento e crescimento econômico, e que isso gera o bem-estar dos povos. Entretanto, há dois problemas nesse ponto de partida:

1. Está provado que a assinatura dos TBI não teve um impacto determinante sobre os fluxos de investimento, e que existem outros fatores que determinam a chegada de investimentos, como o tamanho da economia receptora e as perspectivas de crescimento do mercado interno, entre outros (CAITISA, 2017; Ghiotto, 2017). A premissa de que a liberalização na área de investimentos provocará a chegada do capital estrangeiro não está empiricamente comprovada, e sim, trate-se de uma chantagem discursiva que se arrasta desde os anos noventa;
2. Supor que o investimento estrangeiro irá colaborar com o desenvolvimento nacional uma vez que o setor estiver desregulado, implica crer que os investidores têm, *per se*, um interesse social no país receptor. O que vem sucedendo é justamente o contrário: os investidores, cujo principal interesse é o lucro, utilizam os mecanismos existentes nos TBIs e TLCs para demandar Estados toda vez que os mesmos afetarem o investimento, seja devido a uma crise social, econômica ou por proteção ambiental. Isso gerou novos índices de dívida externa para os países que tiveram que pagar as demandas na arbitragem internacional, além dos honorários profissionais pela defesa. Por isso, acreditar que a facilitação de investimentos poderia colaborar com o desenvolvimento dos países é negar a história dos últimos vinte anos de demandas de arbitragem internacional.

Definitivamente, o debate sobre a facilitação de investimentos continua desviando o debate necessário acerca de investimento *para que, para quem, e sob quais condições*. Enquanto o horizonte for outorgar privilégios aos investidores, devemos resistir à agenda da facilitação de investimentos.

BIBLIOGRAFIA

- Informe Ejecutivo de la Comisión de Auditoría Integral de los Tratados de Inversión y del Sistema de Arbitraje (CAITISA) del Ecuador, 2017; en: <http://www.caitisa.org/index.php/home/enlaces-de-interés>
- Chakravarthi Raghavan (2017a) **“Investment Facilitation and links to China’s OBOR”, publicado en SUNS #8467, 22 de mayo; en www.twn.my**
- Chakravarthi Raghavan (2017b) **“Investment Facilitation proposals and India’s objections” publicado en SUNS #8466, 19 de Mayo; en www.twn.my**
- Ghiotto, Luciana (2017) “¿UNCTAD pro-desarrollo o pro-liberalización? Un estudio de los cambios en el organismo a la luz de las políticas sobre inversiones” en Javier Echaide (comp.) Problemáticas en torno al CIADI y los tratados bilaterales de protección de inversiones: su impacto en los derechos humanos y otras áreas del derecho internacional. Buenos Aires: Facultad de Derecho UBA.
- Guamán, Adoración (2015) “El TTIP, herramientas para comprenderlo”, Grupo Ruptura, Documentos de Debate, n°3; en <http://gruporuptura.org/>
- Kanaga Raja (2017) **“Investment facilitation cannot now be discussed formally at WTO”, publicado en SUNS #8467, 22 de mayo; en www.twn.my**
- Mohamadieh, Kinda (2017) “Reflections on the Discussion of Investment Facilitation”, Investment Policy Brief n°8, March; en: <https://www.southcentre.int/investment-policy-brief-8-march-2017/>
- Patnaik, Biraj (2017) “The WTO chessboard: queens vs. peasants” en Unpacking Trade & Investment, número 2, Fundación Rosa Luxemburgo – oficina Bruselas, en: http://www.rosalux.eu/fileadmin/user_upload/Publications/2017/2_WTO_chessboard-web.pdf
- Ravi Kanth, D. (2017a) “MAI at WTO under new avatar of MIF?”, publicado en SUNS #8436, 4 de abril; en www.twn.my
- Ravi Kanth, D. (2017b) “Large majority of South nations opposed to “investment facilitation”, publicado en SUNS #8442, 12 de abril, en www.twn.my
- Ravi Kanth, D. (2017c) “US stays opposed to global investment facilitation” en LiveMint, 17 de abril; en: <http://www.livemint.com/Politics/3rwWFZGITvVIsM86dWEsoO/US-stays-opposed-to-global-investment-facilitation.html>
- Singh, Kavaljit (2017) “Do we need a Multilateral Instrument on Investment Facilitation?”, Madhyam Briefing Papers, N°19, en www.madhyam.org.in

DIGITALIZAÇÃO DA ECONOMIA E AS NEGOCIAÇÕES SOBRE COMÉRCIO ELETRÔNICO FRENTE À PRÓXIMA CONFERÊNCIA MINISTERIAL DA OMC

Lucas da Silva Tasquetto¹

Renato Leite Monteiro²

O desenvolvimento de novas tecnologias transformou profundamente o modo como opera a economia global. Soluções digitais agora são praticamente onipresentes na venda e entrega de produtos e serviços. O comércio eletrônico, impressão 3D, formas de pagamento eletrônico, internet das coisas, inteligência artificial, *streaming* e compartilhamento de bens intangíveis, entre outras tecnologias, empoderaram negócios de distintos tamanhos, diminuem custos e eventualmente dispensam a intermediação de cadeias de varejo e distribuição. De acordo com dados da UNCTAD, o comércio eletrônico cresceu 38% em 2014-15, muito mais rapidamente do que as economias nacionais, representando US\$ 19,9 trilhões em transações negócios a negócios (BSB) e US\$ 2,2 trilhões em transações diretas com consumidores (BSC)³.

O fluxo transfronteiriço de dados – controlado cada vez mais por um grupo menor de empresas de tecnologia – também se tornou parte intrínseca das operações cotidianas dos cidadãos. O envio e o recebimento de dados, pessoais ou não, por meio de fronteiras internacionais geraram US\$ 2,8 trilhões em valor em 2014, de acordo com um estudo do Instituto McKinsey.⁴ Nesse cenário, intensifica-se a conscientização pública sobre problemas como a disseminação de notícias falsas, a exploração abusiva e inadequada de dados pessoais, o uso de algoritmos discriminatórios e o link entre automação, perda de empregos e evasão fiscal.⁵

1 Professor de Relações Internacionais da Universidade Federal do ABC.

2 Professor de Direito Digital e Direito Internacional do Mackenzie.

3 UNCTAD. \$22 Trillion E-commerce Opportunity for Developing Countries, 19 Jul. 2016. Disponível em: http://unctad.org/es/paginas/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1281&Sitemap_x0020_Taxonomy=Information%20and%20Communication%20

4 YU, Roger. More U.S. companies push back on foreign must-store-data-here rule. *USA Today*, 12 Ago. 2017. Disponível em: <https://www.usatoday.com/story/money/2017/08/12/more-u-s-companies-push-back-foreign-must-store-data-here-rule/558702001/>.

5 SOLON, Olivia; SIDDIQUI, Sabrina. Forget Wall Street – Silicon Valley is the new political power in Washington. *The*

Sendo assim, o potencial econômico do setor digital e, de outro lado, seus impactos sobre direitos do consumidor, privacidade e proteção de dados pessoais fazem emergir pressões e, a partir delas, iniciativas de regulação internacional sobre a matéria, em especial agora no campo do comércio internacional. Enquanto o setor financeiro e as gigantes farmacêuticas exercem o seu poderio econômico em Washington há décadas, ao longo dos últimos 10 anos as maiores empresas de tecnologia dos EUA aprofundaram suas ações de *lobbying*, ao passo que atualmente ultrapassam em 2 vezes o valor dispendido por *Wall Street*. Somadas, Google, Facebook, Microsoft, Apple e Amazon gastaram US\$ 49 milhões com *lobbying* na capital norte-americana em 2016, estabelecendo uma porta giratória entre executivos do Vale do Silício de e para altos cargos governamentais⁶, com atores privados colocados em posições estratégicas, sob interesses sobretudo regulatórios e políticos, incluindo recentemente posições no Escritório do Representante de Comércio dos EUA. As tentativas desses grupos de influenciar arranjos regulatórios a seu favor também podem ser notadas no Brasil, cenário hoje de discussões sobre leis domésticas que poderão ter grande impacto sobre os seus modelos de negócios ao imporem custos operacionais indesejados que vão de encontro aos interesses comerciais das empresas de tecnologia. O país tem se tornado um verdadeiro laboratório legislativo para definir regras e obrigações para os negócios digitais. O resultado final no Brasil potencialmente poderá influenciar outros representantes do Sul em face de seu tamanho e influência na área, principalmente em questões ligadas à governança da Internet e direitos civis na grande rede.

O foco das pressões regulatórias em negócios futuros no setor da tecnologia traz em questão o uso de acordos internacionais de comércio para garantir acesso a mercados e também assegurar a limitação do poder do estado de restringir ou direcionar a ação dessas empresas e o uso de dados. Ainda em seu início, de modo incipiente, a OMC adotou a Declaração sobre Comércio Eletrônico Global, com o estabelecimento de um programa de trabalho sobre comércio eletrônico, em 1998. O tema foi aprofundado com maior escopo e linguagem cada vez mais vinculante no âmbito das negociações comerciais bilaterais e plurilaterais. No entanto, com a Parceira Transpacífica (TPP) posta de lado pelos Estados Unidos, e com as negociações em torno da Parceria Transatlântica sobre Comércio e Investimento (TTIP) e do Acordo

Guardian, 3 Set. 2017. Disponível em: <https://www.theguardian.com/technology/2017/sep/03/silicon-valley-politics-lobbying-washington>.

6 SOLON, Olivia; SIDDIQUI, Sabrina. Forget Wall Street – Silicon Valley is the new political power in Washington. *The Guardian*, 3 Set. 2017. Disponível em: <https://www.theguardian.com/technology/2017/sep/03/silicon-valley-politics-lobbying-washington>.

sobre Comércio de Serviços (TiSA) em suspenso, a indústria digital norte-americana pressiona a administração Trump por resultados fortes sobre comércio eletrônico nos novos acordos negociados. Como reiterado pela presidente do BSA/*The Software Alliance*, Victoria Espinel, o NAFTA é visto como o lugar para começar.⁷ Do mesmo modo, o Conselho da Indústria da Tecnologia da Informação, autodescrito como a “voz global do setor tecnológico”, pressiona o governo dos EUA para que, nas futuras renegociações do NAFTA, eleve seus objetivos negociais, adicionando mais prioridades do setor⁸. Em paralelo e com a proximidade da Ministerial da OMC em Buenos Aires, Washington, com o apoio de suas principais corporações do setor e o respaldo de um grupo de países em desenvolvimento, também vê a organização multilateral como uma arena que oferece chances de avançar na regulação sobre comércio eletrônico.⁹

De um lado, procura-se dar às negociações sobre comércio eletrônico um tom de inevitabilidade, enquanto, de outro, o tema é aliado à agenda do desenvolvimento e das pequenas e médias empresas (PMEs), com o intuito de buscar não só maior legitimidade a sua regulação, mas também justificar a discussão na sequência dos impasses da chamada rodada para o desenvolvimento, a Rodada Doha. Assim, os EUA, em especial, promovem uma agenda de comércio eletrônico desde julho de 2016, pautando o debate e solicitando aos membros da OMC a eliminação das chamadas barreiras regulatórias ao mercado global de comércio eletrônico. O então representante comercial dos EUA, Michael Froman, asseverou que os fluxos de informação sem obstáculos entre as fronteiras nacionais são vitais para a criação de um mercado global para as empresas de serviços eletrônicos baseadas no país¹⁰. Nesse sentido, além de muito próximas ao marco regulatório norte-americano já existente, as propostas de regulação internacional para negócios on-line também correspondem à agenda de comércio digital proposta pelas associações representativas dos interesses dos grandes grupos digitais, ao passo que também ignoram princípios de proteção a direitos individuais estabelecidos há décadas, como aqueles relevantes ao uso adequado de dados pessoais.

7 ZHOU, Li. Tech giants to press digital trade agenda. *Politico*, 24 Mai. 2017. Disponível em: <http://www.politico.com/tip-sheets/morning-tech/2017/05/24/tech-giants-to-press-digital-trade-agenda-220490>.

8 Info-technology group urges USTR to ‘enhance’ NAFTA objectives. *World Trade Online*, 07 Ago. 2017. Disponível: <https://insidetrade.com/trade/info-technology-group-urges-ustr-enhance-nafta-objectives>.

9 KILIC, Burcu; AVILA, Renata. A new digital trade agenda: are we giving away the Internet? *Open Democracy*, 13 Jun. 2017. Disponível em: <https://www.opendemocracy.net/digitaliberties/renata-avila-burcu-kilic/new-digital-trade-agenda-are-we-giving-away-internet>.

10 TiSA: Is it the future of e-commerce law? *Bloomber BNA*, 05 Jun. 2015. Disponível em: <https://www.bna.com/tisa-future-ecommerce-b17179927409/>.

Mesmo que não definitiva, a ampla agenda de comércio eletrônico proposta em diversos documentos por diferentes membros da OMC é inevitavelmente complexa e traz consigo desafios de uma negociação comercial altamente técnica. O enfoque comercialmente enviesado ignora os desequilíbrios entre os interesses dos grandes grupos de tecnologia, cada vez mais monopolísticos, e os direitos dos usuários, sem a devida consideração às peculiaridades da governança da internet e preocupações com a privacidade e proteção de dados pessoais. Esse desequilíbrio é reproduzido também entre países mais e menos desenvolvidos quanto ao conhecimento técnico necessário para as negociações no campo do comércio eletrônico e no fluxo internacional de dados, bem como quanto aos diferentes estágios de desenvolvimento econômico, que afetam diretamente a capacidade de distintos países usarem o comércio digital a seu favor¹¹.

As discussões sobre comércio eletrônico em Buenos Aires enfrentarão vários desafios, a começar pela discussão sobre a existência ou não de um mandato para negociações na matéria. As posições bastante distintas entre EUA, União Europeia e mesmo dentro dos BRICS indicam a dificuldade na obtenção de resultados profundos sobre comércio eletrônico, com o provável foco em questões técnicas mais específicas e menos controversas. De todo modo, além da oposição às propostas levadas a cabo pelos principais atores econômicos na área e à construção de um suposto consenso em torno do tema, é fundamental que formuladores de políticas comerciais de países em desenvolvimento, organizações da sociedade civil e ativistas digitais se informem sobre problemas digitais profundamente técnicos e se aliem na construção de uma agenda autônoma de comércio eletrônico, que considere não só os distintos níveis domésticos de desenvolvimento econômico, mas também características intrínsecas da cultura e interesse local ao tentar regular aspectos relativos à proteção à privacidade e aos dados pessoais.

Se, no que diz respeito ao comércio internacional de bens e serviços, o uso de diferentes tipos de políticas e medidas para direcionar os fluxos de comércio já é amplamente limitado pelas regras do comércio internacional, o cenário ainda é distinto quanto aos fluxos globais de dados e ao comércio eletrônico, onde, a despeito do seu avanço, os quadros regulatórios comerciais permanecem flexíveis.¹²

11 KILIC, Burcu; AVILA, Renata. A new digital trade agenda: are we giving away the Internet? *Open Democracy*, 13 Jun. 2017. Disponível em: <https://www.opendemocracy.net/digitaliberties/renata-avila-burcu-kilic/new-digital-trade-agenda-are-we-giving-away-internet>.

12 AZMEH, Shamel; FOSTER, Christopher. The TPP and the digital trade agenda: Digital industrial policy and Silicon Valley's influence on new trade agreements. LSE Working Paper Series 2016, n. 16-175, Jan. 2016, p. 3-4.

Alguns países se aproveitaram desse ambiente para avançar em suas capacidades digitais, enquanto outros vários países em desenvolvimento correm o risco de serem deixados para trás.¹³ Em um contexto de digitalização da economia e deslocamento e/ou extinção de postos de trabalho, a simbiose entre a retirada do espaço para políticas industriais digitais e a ausência de investimentos públicos em educação e tecnologia traz a promessa de resultados negativos para o Brasil.

13 AZMEH, Shamel. Regulating Across the Digital Divide. *Project Syndicate*, 11 Set. 2017. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/commentary/digital-trade-global-regulatory-overhaul-by-shamel-azmeh-2017-09>.

O COMÉRCIO ELETRÔNICO E O FUTURO DO TRABALHO

Sofia Scasserra¹

INTRODUÇÃO

Impossível pensar hoje em um mundo sem telefones celulares. Impossível pensar em um mundo sem internet. Impossível querer resistir ao avanço tecnológico. Seria uma luta ridícula e absurda de se travar.

A verdade é que esses avanços não só revolucionaram nossas vidas, como também mudaram a forma de produzir bens e serviços, de fazer negócios, e assim, mudaram o que mais nos preocupa: os postos de trabalho.

Uma verdade inevitável: o mundo do trabalho mudou, e nossa forma de consumir mudou. O crescimento do comércio eletrônico tem revolucionado e permeado tudo o que sabemos, em um período muito curto de anos.

Este relatório visa fazer um mapa do caminho abordado pelas empresas para a transformação das várias maneiras de produção, com foco em como essas mudanças se traduzem na região da América Latina, a fim de obter um mapeamento do estado atual da situação, e poder tirar conclusões sobre para onde vai o futuro do trabalho.

PARA ONDE VAI A ECONOMIA NOS PAÍSES CENTRAIS?

O negócio de varejo e logística é um dos mais dinâmicos hoje em dia. Há alguns anos atrás, o *Walmart* parecia ser o líder indiscutível nesse mercado, sendo a empresa que mais faturava globalmente, e que empregava mais pessoas. Marcava as regras de mercado e os padrões a seguir no negócio de varejo. Isso

¹ Assessora FAECYS. Pesquisadora IMT/UNTREF

mudou. Na verdade, desde o ano passado, o *Alibaba*, uma empresa chinesa do tipo conhecido como *Marketplace*, destituiu o *Walmart* e, hoje em dia, é quem gera as principais rendas.

Isso diz respeito a várias e grandes mudanças globais: por um lado, a hegemonia norte-americana e europeia com economias capazes de gerar empresas grandes multinacionais, a partir das economias de escala; por outro lado, à importância do comércio eletrônico e à necessidade de modernizar a estratégia de negócios; e finalmente, relaciona-se com o forte impacto no setor de logística, associado aos baixos custos de transporte. A estratégia histórica do *Walmart*, de ter fábricas na China – cujo único comprador era a própria empresa, de modo a controlar os preços –, juntamente com uma forte estratégia de centros de distribuição, parece ter sido desbancada pela economia colaborativa: o *Alibaba* não produz nada, é um portal que conecta compradores e vendedores, e a logística está a cargo do *China Shipping Group*, o sistema postal da China.

Desse modo, passam a ser essenciais os momentos de entrega, os custos de transporte, e a capacidade de processamento e distribuição do correio. Respondendo a essa estratégia, o *Walmart* tentou uma aliança com a UBER para entregar seus produtos a tempo, e limitou o acesso do *Alibaba* ao mercado dos Estados Unidos. A transformação foi mais forte, e o *Alibaba*, expandindo-se ao mercado interno e externo, atingiu o impensável: ser a empresa de varejo que mais fatura mundialmente.

Em sintonia com essa empresa, vemos outras, agrupadas no GAFA-A² 1¹, *Google*, *Amazon*, *Facebook*, *Apple* e *Alibaba*. Todas elas são empresas de tecnologia, sendo hoje as mais rentáveis, e que estão ditando as regras do comércio eletrônico em todo o mundo.

A crise de 2008 deixou uma economia central com sérias dificuldades sociais e mercados estagnados. Nesse contexto, as economias emergentes se apresentaram como uma oportunidade, sendo dinâmicas e com fortes aumentos de salários reais, processos de inclusão da população no novo mercado de trabalho e, portanto, na classe vulnerável e média. As empresas colocaram o olho sobre a região, seja para investir ou contratar. Um processo paralelo de crescimento econômico, cara a cara com a crise nos países centrais, junto a uma explosão da nova era tecnológica, deixou marcas profundas na região.

2 Ideia desenvolvida pela pesquisadora Burcu Kilic, <https://www.opendemocracy.net/digitaliberties/renata-avila-burcu-kilic/new-digital-trade-agenda-are-we-giving-away-internet>

PANORAMA ATUAL DO COMÉRCIO ELETRÔNICO NA REGIÃO

O modelo de negócio do comércio eletrônico em todo o mundo tende para um esquema com grandes empresas que faturam milhões, mas sem presença comercial nos países nem empregados, terceirizando sua logística e atendimento ao cliente. Veem-se empresas localizadas em paraísos fiscais, praticamente sem empregados nem produção própria. Esse é o caso de UBER, *Airbnb*, *Alibaba* e *Amazon*, entre outras. Todas são empresas intermediárias ou do tipo *Marketplace*. Esse ainda não é o caso da América Latina.

O negócio de varejo na região é dominado por poucas empresas. Pode-se dizer, em geral, que são: *Carrefour*, *Cencosud*, *Falabella/Sodimac*, *Walmart*, *Ripley Casino* e *Mercado Livre*. Compreendendo o funcionamento delas, podemos ver como se move e para onde está se dirigindo o mercado de varejo e logística na região.

Relatórios anuais revelam que todas essas empresas estão tendo uma forte estratégia orientada ao comércio eletrônico. Há grandes esforços para melhorar as plataformas e oferecer melhores serviços aos clientes através de canais eletrônicos, além de ofertas tentadoras para o consumidor. Apesar disso, vemos dois dados interessantes: **a baixa mão de obra empregada e um aumento no número de lojas**. Além disso, em muitos casos, planeja-se abrir mais delas nos próximos anos. Isso vai contra a tendência global, em que as lojas físicas estão desaparecendo.

Isso se deve a vários fatores:

- Terceirização de serviços: a ascensão de empresas que fornecem mão de obra, como a *Manpower* e outras, é um fator crucial na região. Devido ao comércio eletrônico, terceirizam-se serviços logísticos, atenção ao cliente, trabalho intermitente em lojas, e até mesmo o desenvolvimento de *softwares* e manutenção da página *web*.
- Multitarefa: Ao longo dos anos, vimos como os trabalhadores se tornam multitarefa dentro das lojas, fazendo uma grande quantidade de trabalhos, permitindo à empresa uma versatilidade para reorganizar o pessoal, podendo prescindir de alguns postos de trabalho. Além disso, mudou-se a figura do “vendedor” para “assistente”, destacando o fato de que a maioria das vendas, particularmente de produtos não alimentícios, já não é feita na loja.
- Economia de Intangíveis: a ascensão da economia intangível no setor de varejo uma realidade. Hoje, as empresas obtêm muito mais dinheiro vendendo seguros, garantias, cartões de crédito e instalação

e reparação de produtos, que vendendo um bem físico em particular. É mais fácil vender todos esses serviços e convencer os consumidores de seus benefícios com um vendedor na loja que os ofereça, tanto no interior quanto na linha de caixas. Sites como a *Amazon* já oferecem esses serviços em suas páginas web, mas no mercado regional vemos que as empresas encontram dificuldades de oferecer esses serviços por canais eletrônicos. Isso se deve a regulamentos nacionais e fatores culturais da região. Por outro lado, o negócio financeiro dos cartões e linhas de crédito, seguros e gestão de pagamento aos fornecedores vêm crescendo sem parar: isso se vê claramente nas demonstrações contábeis das empresas, onde o negócio financeiro cresce ano após ano durante a última década.

- Fatores culturais, desconfiança e pobreza: a América Latina é uma região acostumada às mudanças e flutuações da economia. O consumidor latino-americano é, por natureza, desconfiado. Existem fortes resistências no mercado interno para aceitar novas tecnologias, tanto no pagamento dos produtos, quanto nos tempos e modos de entrega. A “bancarização” da economia ainda é um problema na região, onde encontramos grandes porções de mercado que não têm acesso a contas bancárias ou cartões de crédito, seja por desconfiança no sistema, seja pelos altos níveis de pobreza. Nesse contexto, as empresas de varejo encontram uma importante barreira para operar com uma estratégia 100% focada no comércio eletrônico.
- Altos custos de logística: não há serviços postais baratos, competitivos e eficientes. Isso faz com que o consumidor que prova a plataforma de comércio eletrônico, muitas vezes, prefira ir à loja para retirar a mercadoria, pois o preço de venda se incrementa substancialmente, além de ter que lidar com a empresa de entrega, que geralmente não cumpre os horários corretamente. Essas dificuldades fazem com que as lojas sejam um lugar de retirada das vendas realizadas por canais eletrônicos. A realidade é que, na América Latina, ainda existe um 7,6% da população sem acesso a serviços postais, ao passo que nos países industrializados esse mesmo número não passa de 3%. Por sua vez, um trabalhador postal nos países centrais atende 383 consumidores na sua área. Na América Latina, esse número ascende a 3.108, o que revela claramente a razão para a ineficiência dos serviços logísticos na região sul do continente.

Por todas essas razões vemos que, na região, a estratégia do comércio eletrônico nas empresas multinacionais se baseia em mais aberturas de lojas com menos mão de obra diretamente empregada.

Diferente é o caso da empresa de venda on-line *Mercado Livre*. Essa empresa é a única que parece seguir a tendência mundial: fixou seu domicílio em Delaware, um paraíso fiscal; opera em 18 países,

mas só tem presença comercial em 8 (inclusive no Peru tem apenas um empregado) e conta com 4.146 funcionários no total, um número bastante baixo considerando o tamanho da empresa. Isso porque o Mercado Livre não produz o que vende, é um mero intermediário, e o serviço de manutenção e produção de *software* é, em parte, terceirizado. Sua estratégia baseia-se, quase inteiramente, no negócio financeiro.

As empresas de varejo ao longo dos anos se converteram nisso: intermediárias financeiras que funcionam quase como entidades bancárias. Hoje, o negócio de seguros e crédito é mais rentável do que a venda do produto na prateleira em si.

Os novos postos de trabalho para o setor são baseados na presença de empresas na diversidade de canais eletrônicos, desde um bate-papo, um site, um aplicativo para *smartphone* e vendas por telefone: canais que exigem uma equipe de funcionários treinados para responder a consultas e vendas de forma rápida e eficiente, além do desenvolvimento e manutenção desses canais. A dificuldade é que esses setores são geralmente terceirizados e *offshore*, procurando facilmente a mão de obra mais barata para atender às demandas regionais do setor.

A LOGÍSTICA DO COMÉRCIO ELETRÔNICO

Hoje, o mercado de negócios de logística é regulado mundialmente pela União Postal Universal (UPU), uma agência da Organização das Nações Unidas. Em sua base estatística, é possível verificar como o comércio eletrônico “salvou” o setor de uma morte quase certa. Com o surgimento da internet e dos correios eletrônicos, as cartas e artigos de papelaria enviados por correio caíram drasticamente nos últimos anos, representando hoje menos de 4% do total do tráfego postal do mundo. Esses números vêm caindo ano após ano, e mais precipitadamente no plano internacional. Por outro lado, o número de encomendas vem crescendo a nível mundial, e o potencial de crescimento no mercado internacional é realmente impressionante. É que hoje as compras on-line são tratadas por meio de serviços postais. São dois negócios que estão intimamente relacionados e que crescem juntos.

Quanto ao desenvolvimento do serviço, vemos mais uma vez as dificuldades enfrentadas pela América Latina, em comparação com os países industrializados, para oferecer um serviço postal de qualidade e que acompanhe a estratégia de comércio eletrônico: a mão de obra empregada é muito

menor, e a quantidade de entregas por habitante não pode ser comparada³ com os números dos países centrais.

Esses dados acompanham a estratégia das maiores empresas de varejo em relação à abertura de lojas na região, já que precisam de pontos de retirada, a fim de continuar expandindo ainda mais o negócio através de canais eletrônicos.

Nos países industrializados, a estratégia de logística da *Amazon* está desbancando grandes empresas de correio, como FedEx e UPS: a *Amazon* conseguiu suas próprias aeronaves e sistemas de logística cooperativa, onde os usuários se ofereciam para entregar pacotes em troca de benefícios no site. As estratégias são diversas e combinadas com os sistemas de correio nacional e privado, próprios e colaborativos. Vale tudo na hora de levar um pedido o mais rápido possível à porta de um cliente. O *Walmart* e sua aliança com a UBER são um exemplo claro disso.

É nesse contexto que as empresas historicamente dedicadas à logística enfrentam grandes desafios para poder sobreviver: competir com os serviços nacionais e com esses novos serviços colaborativos. Assim surgiram esquemas de entrega mistos, onde grandes empresas nos Estados Unidos, por exemplo, encarregam-se de levar os pacotes a centros de distribuição e agências dos correios, e usam o sistema de correio nacional dos EUA para a última etapa de entrega. É que esse trecho é o mais complexo e caro, e há uma obrigação por parte da UPU de fornecer o serviço postal universal, razão pela qual o serviço postal dos EUA continua liderando nessa última parte da cadeia logística, assumindo a responsabilidade pelo trecho mais complexo e oneroso do trajeto. Essa batalha por apropriar-se das rotas mais competitivas resultou em várias estratégias. A *Amazon*, por exemplo, recompensa os usuários que levam os produtos até centros de distribuição, a fim de agilizar os pedidos, usando apenas o serviço postal estatal na última seção. Estratégias semelhantes são usadas pela FedEx e pela UPS para alcançar preços realmente competitivos no mercado às custas dos serviços postais estatais.

É nesse contexto que se enquadram as demandas do setor nos acordos comerciais em negociação, para limitar as ações da UPU e eliminar a Obrigação de Serviço Postal Universal (USPO), cuja manutenção é muito cara em outros países⁴. A terceirização é, obviamente, a outra estratégia relevante para reduzir custos e ganhar mobilidade para competir.

3 Nos países industrializados, por exemplo, são entregues 7.870 encomendas anuais para cada 100 habitantes, enquanto que na América Latina essa cifra é de somente 151.

4 Nos EUA, são parte da estratégia, mas em outros países, essa obrigação universal de serviço é oferecida por empresas privadas, limitando as ações das mesmas.

MARKETPLACE, ECONOMIA COLABORATIVA E MAIS...

Mas como entender essa nova economia que está chegando à América Latina? Para onde vai a tendência nos países industrializados? Bem, podemos encontrar um padrão entre as empresas mais populares e que têm maiores margens de lucro: são empresas de tecnologia com amplo gerenciamento de dados, e que funcionam em muitos casos como *Marketplace*. Esse é o caso de *Uber*, *Airbnb*, *Alibaba*, *Amazon* e *Mercado Livre*, entre outras. Essas empresas atuam como meras intermediárias da economia global entre fornecedores e consumidores. Conectam as pessoas. Mas elas não têm nem fornecem qualquer produto ou serviço próprios. Essa nova tendência global tem gerado dezenas de empresas com lucros extraordinários, que praticamente não possuem empregados nem presença comercial nos países. Geraram oportunidades para pequenas empresas e autônomos, precarizando empregos e violando direitos.

As empresas que impulsionam a agenda do comércio eletrônico nas negociações comerciais internacionais são *Google*, *Facebook*, *Amazon*, *Alibaba*, entre outras. Todas elas não vendem nada. Na verdade, o uso de suas plataformas é gratuito para o consumidor. Isso ocorre porque, na realidade, o produto que eles vendem não é o que pensamos. O produto que vendem são dados de usuários e consumidores, gerando algoritmos para melhorar as publicidades e os motores de busca, fazendo com que seus bancos de dados e personalização nos serviços sejam virtualmente imbatíveis por outras empresas de tecnologia, gerando monopólios digitais na nova economia global.

AS NOVAS REGRAS QUE SE NEGOCIAM

Nesse contexto, novas regras de comércio estão sendo negociadas na Organização Mundial do Comércio e, em outras partes, através de tratados como o Acordo Mundial em Serviços (TISA), e os tratados bilaterais de livre comércio.

Essas novas regras são múltiplas, mas todas estão focadas em exponenciar o setor e garantir a subsistência e hegemonia das principais empresas que dominam o mercado de tecnologia e logística. Os principais lobistas do comércio eletrônico são as empresas agrupadas no GAFA-A (*Google*, *Amazon*, *Facebook*, *Apple* e *Alibaba*), e as de logística são DHL, UPS, Fedex e TNT.

Mas o que está sob o guarda-chuva das negociações de comércio eletrônico? Nos espaços críticos a essas negociações, costuma-se dizer que é um “Cavalo de Troia” para negociar absolutamente tudo e, assim, aumentar as novas regras da economia do futuro.

O que as empresas demandam são regras que desregulem completamente a transferência de dados. Vale a pena mencionar aqui que isso implica qualquer tipo de dado, seja bancário, pessoal, dados gerados nos motores de busca etc. Isso implica que nenhum governo terá a autoridade para determinar se esses dados de seus cidadãos devem permanecer no país, e se o governo deve ter acesso a eles, seja por segurança, seja por gestão e administração nacional.

Não se pode exigir presença comercial de uma empresa para operar no país, nem tributar as transações feitas através de canais eletrônicos. É preciso esclarecer que essas regras não se aplicam apenas às vendas: o comércio eletrônico inclui qualquer transferência de dados realizada, desde uma pesquisa no *Google* até uma transação bancária e, obviamente, uma compra via *web*.

Quanto à logística, as mesmas regras se aplicam, mas a ênfase é colocada no desenvolvimento de disciplinas específicas para as empresas estatais para garantir a “concorrência leal” entre elas e as privadas. Em suma, busca-se desbancar as empresas estatais monopolistas de serviços de logística locais, e propõe-se que, se uma empresa privada não pode oferecer a mesma taxa que uma estatal, deve-se subsidiar e conceder autorizações e licenças, bem como infraestrutura, para que possa competir. Em outras palavras, colocando os recursos públicos para destruir as empresas estatais de serviço de correio.

Esse é o horizonte atual das empresas nas negociações comerciais vigentes, buscando as regras do jogo que irão moldar a economia do futuro, e que poderão acentuar as assimetrias existentes entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, gerando monopólios tecnológicos difíceis de derrubar, com enorme capacidade de processamento de dados, líderes no desenvolvimento de *software* daqui em diante. Grandes empresas localizadas em paraísos fiscais, que não vendem nem compram bens físicos, mas são meras intermediárias da economia, e compram e vendem os dados de usuários e consumidores.

CONCLUSÕES E CHAMADO À AÇÃO

O novo mundo do trabalho é o principal protagonista das mudanças tecnológicas de nossa era. O futuro vem chegando cada vez mais rápido, e isso definitivamente representa um desafio para os trabalhadores e as organizações sindicais.

É verdade que essas mudanças são complexas de enfrentar, e que a unidade internacional é hoje, mais do que nunca, uma estratégia-chave da ação sindical. Não é verdade que nos dirigimos a um destino imbatível de precariedade e desaparecimento de postos de trabalho: a “destruição criativa” da economia sempre transformou os empregos e as formas de produção em formas mais eficientes e competitivas. O que definitivamente fez com que estas mutações do capital não fossem além em detrimento da classe trabalhadora foi a ação sindical no nível local e internacional: a greve, as estratégias, a negociação coletiva, em suma: a organização.

É por essa razão que os trabalhadores enfrentam hoje um novo desafio que saberemos resolver, como já fizemos em outros casos na história. O capital globalizado e deslocalizado exige que:

Estejamos influenciando os lugares onde são tomadas as decisões das novas regras do comércio mundial. Negociemos coletivamente com as empresas multinacionais, a fim de conseguir a inclusão de toda a cadeia de abastecimento da empresa na negociação. Façamos alianças estratégicas com os sindicatos que formam a outra face do negócio de varejo: a logística. Trabalhemos em conjunto e através das fronteiras com os sindicatos do setor de forma regional e global. Investiguemos e acompanhemos de perto as estratégias das empresas, a fim de construir de forma eficiente as negociações do futuro. Não é um trabalho fácil, e nunca foi. Mas, definitivamente, não é impossível lidar com essa nova realidade.

As trabalhadoras e os trabalhadores da UNI Américas sabem qual caminho seguir para que os trabalhos do futuro estejam à altura das demandas da nova economia, sem deixar de lado as condições de trabalho. Um Trabalho Decente no Futuro é possível. Vamos construí-lo.

A OMC, REFORÇANDO AS DESIGUALDADES DE GÊNERO

Graciela Rodriguez¹

A partir de 1995, quando foi criada, a OMC – Organização Mundial do Comércio – vem se estabelecendo como um dos pilares para o disciplinamento e a imposição das regras do comércio internacional no sistema capitalista globalizado. Ela está guiada pelo princípio do “Livre comércio” ou pela liberalização progressiva do fluxo de bens e serviços entre países do mundo. O comércio internacional que busca liberalizar esse fluxo de mercadorias e capitais foi certamente uma das estratégias fundamentais para o avanço da globalização econômico-financeira hegemônica no mundo. De fato, esta foi sendo moldada nas últimas décadas com o apoio dessa liberalização comercial e financeira desigual que a OMC promove e busca impor através da lógica liberalizante, que atende aos interesses das grandes corporações internacionais. Se depois da crise econômica que estourou em 2009 a OMC debilitou relativamente sua presença negociadora global, este organismo multilateral parece retomar agora seu inicial papel protagonista na definição das regras de liberalização dos fluxos comerciais globais. Secundarizada depois da crise por estratégias que priorizaram os acordos bilaterais e regionais, em lugar do espaço de regulação multilateral que ela controla, a aparição do protecionismo “caboclo” de Trump parece recolocá-la no lugar de supremacia que inicialmente tinha na regulamentação do comércio internacional.

De fato, a primeira metade desta década do século XXI tem visto deteriorar em geral os âmbitos multilaterais como espaços prioritários para as disputas dos diversos interesses globais e optado, em cambio, por caminhos de maior coerção aos países com menor poder de barganha, como ficou muito explicitado nos acordos comerciais bilaterais. Entretanto, o abandono de Trump das negociações do TPP – Tratado Transpacífico e a paralisação no processo de assinatura do acordo em negociação entre EUA e a União Europeia (TTIP) acabaram desacelerando as estratégias de acordos bilaterais, e dando aparentemente um novo auge às negociações no âmbito da OMC.

¹ Coordenadora do Instituto EQUÏT – Gênero, Economia e Cidadania Global e membro da Coordenação da REBRIP - Rede Brasileira pela Integração dos Povos.

Ao mesmo tempo, o acirramento da disputa pela liderança geopolítica global entre EUA e China também pode estar contribuindo para a retomada da centralidade da OMC, espaço multilateral controlado fundamentalmente pelos países ocidentais, especialmente pelos EUA. Não por acaso, o tema mais candente neste momento de retomada seja justamente a negociação liberalizante que dará primazia a acordos na área da economia digital, onde EUA controla a quase totalidade das grandes corporações que detêm essas tecnologias. A briga hegemônica global terá possivelmente na próxima Reunião Ministerial da OMC em Buenos Aires um cenário propício e em muitos aspectos benévolo e acolhedor para as pretensões da economia do Vale do Silício.

De um lado, na disputa pela hegemonia geopolítica global, a China está jogando seu jogo na estratégia territorializada da chamada Rota da Seda², iniciativa aonde os investimentos chineses vêm inundando diversos setores produtivos e de consumo daquelas economias que estão se abrindo à sua estratégia. Trata-se de uma proposta de investimento bilionário que irá centrar seus desembolsos nas áreas de infraestrutura, transporte, telecomunicações dentre outras, além de incluir um programa de ajuda aos países que participem da Rota – que, por sua vez, se estende por mais de 60 países e envolve 2\3 da população global³. Se concretizar o projeto, será uma iniciativa sem precedentes de expansão da economia chinesa entre 2017 e 2030.

De outro lado, os EUA por sua vez parecem reagir disputando o que se apresenta como o futuro para o mundo. A economia digital e o controle dos “big data” desenham neste momento as perspectivas não só econômicas do mundo globalizado, como inclusive o próprio futuro da humanidade, apesar de ainda navegarmos entre a ciência ficção e a mudança tecnológica real e incipiente. De fato, a economia norte-americana conta com as maiores corporações nas áreas mais importantes da tecnologia digital (Apple, Google, Microsoft, Amazon e Facebook) que justamente se encontram entre as 7 maiores empresas do mundo, em tanto somente a China apresenta uma empresa de porte semelhante – o site de compras AliBaba.

Este contexto nos permite entender o interesse e a urgência destas corporações para acordar um mandato negociador já na próxima Ministerial da OMC, de maneira a ditar as regras e resguardar para si as possibilidades de expansão futura da economia digital. Trata-se de um “assalto” à OMC para al-

2 Rota da Seda, iniciativa lançada por China em 2013 e ampliada em 2017 de investimentos massivos em diversos países e regiões de Europa, África e América Latina.

3 <https://www.economist.com/news/china/21701505-chinas-foreign-policy-could-reshape-good-part-world-economy-our-bulldozers-our-rules>

cançar um acordo que cristalice as normas de funcionamento para um setor com grandes perspectivas de inovações e que pode modificar profundamente as economias. Com certeza uma próxima e importante etapa da caminhada pelo controle dessas tecnologias tentará se realizar na próxima Ministerial da OMC.

A PRÓXIMA CONFERÊNCIA MINISTERIAL DA OMC EM BUENOS AIRES

As negociações dentro da OMC acontecem por “Rodadas” temáticas, que podem levar vários anos e muitas reuniões. Neste momento, continua em negociação a chamada Ronda do Desenvolvimento, que vem sendo negociada desde a Ministerial acontecida em Doha, em 2001. Esta Rodada de Doha criou o compromisso de não incluir temas novos até não se avançar no Acordo de Agricultura (AoA), de interesse da maior parte dos países, especialmente em desenvolvimento. Entretanto, o tema do “comércio eletrônico” está sendo incorporado apesar de ferir esse acordo anterior.

Em Buenos Aires, então, serão mantidas as negociações nos temas específicos que já vinham sendo negociados (agricultura, pesca, serviços, produtos não agrícolas e propriedade intelectual, dentre os principais). Todos estes temas levam muitos anos de negociação e têm sido fartamente utilizados para trocas (muitas delas resultado de vergonhosas pressões) que se realizam geralmente entre os países mais desenvolvidos e industrializados *versus* os países menos desenvolvidos. Estes com grande predomínio da agricultura na sua matriz de produção e com enormes populações ligadas à agricultura familiar e de subsistência, daí evidentemente sua vulnerabilidade a sofrer pressões.

Para a próxima Ministerial em Buenos Aires, continuará a ter importância especial o debate sobre Agricultura, fundamental para a maioria dos países mais pobres e até os emergentes, como Índia e Brasil. A agricultura está sempre no centro do regateio e pode-se dizer que muitas têm sido as vezes em que os países menos desenvolvidos abriram suas economias em setores como serviços ou facilitação do comércio, por exemplo, em troca de promessas em grande parte não cumpridas de melhorar o seu comércio agrícola com os países compradores mais ricos. Por isso, os principais países em desenvolvimento (China, Índia, o Grupo dos 33, África do Sul, o Grupo Africano, os países ACP e os países menos desenvolvidos) insistem no que denominam “resultados acreditáveis” na 11ª ministerial, sobre segurança alimentar, mecanismos especiais de salvaguarda, diminuição ou eliminação dos subsídios nos países mais desenvolvidos e finalização da Agenda do Desenvolvimento de Doha. Os principais temas cuja

solução definitiva vem sendo prometida e postergada desde antes da própria criação da OMC.

Mais uma vez, trata-se agora da transformação profunda das regras da OMC em matéria de agricultura, que continuam a permitir aos países ricos subsidiar seus produtores e exportar produtos subsidiados em detrimento dos agricultores dos países em desenvolvimento, cujos governos não são permitidos pela OMC de fornecer subsídios, ainda que seja através de políticas para melhorar ou garantir o consumo interno com programas de segurança alimentar, colocando o direito à alimentação em risco. Lamentavelmente, as assimetrias de poder real dentro da OMC têm impedido que as propostas dos países em desenvolvimento fossem discutidas, enquanto os países ricos acabam impondo a agenda da liberalização comercial, que tem significado na prática, mais direitos corporativos e grandes limitações para os países em desenvolvimento usar as mesmas políticas que os países ricos já utilizaram durante muitos anos em seus processos de desenvolvimento.

Depois de anos de negociações na OMC, estamos convencidos que as trocas e expectativas não cumpridas têm sido um dos principais motivos do aumento da pobreza e miséria em grande número de países, ao tempo que foi causal do aprofundamento da injusta e imoral divisão internacional do trabalho que se observa atualmente.

Por sua vez, para esta XI Ministerial as grandes corporações tem muito interesse e estão tentando fazer avançar uma agenda que inclui vários outros temas perigosos, como facilitação de investimentos, formas de regulação interna dos serviços e novas disciplinas em subsídios para a pesca. Alguns destes temas já contam com várias tentativas de inclusão em ministeriais anteriores, como é o caso do tema Investimentos, que vez por outra é empurrado para a pauta.

Também desta vez se pretende a entrada na agenda negociadora de um tema mais novo, o chamado “*e-commerce*” – porta de entrada da economia digital. De fato, o objetivo fundamental da política comercial das maiores corporações globais será, ainda que sem finalizar a Rodada Doha, a de utilizar a Reunião Ministerial da OMC em Buenos Aires para obter mandato negociador em torno da economia global digital.

Sob o pretexto de apoiar o desenvolvimento, os países desenvolvidos e representantes dessas corporações estão empenhados em aprovar um mandato de negociação sobre o “comércio eletrônico” que lhes permita posteriormente criar as regras de uma economia global digitalizada sem fronteiras. Nela, as principais empresas financeiras, tecnológicas, logísticas e outras corporações querem permitir o fluxo de mão de obra, capital, insumos e fundamentalmente dados de forma transparente no tempo e no espaço sem restrições, evidentemente para o aproveitamento de algumas das maiores corporações do

mundo. Sabemos que, dentre tais transnacionais, as do setor de informação digital ocupam os primeiros lugares e será para elas que essa liberalização agora desenhada renderá frutos. Estamos falando de meia dúzia de enormes empresas, praticamente todas elas americanas, que buscam garantir sua atual posição de controle absoluto no setor, abrir novos mercados e limitar as obrigações das corporações para garantir os direitos das pessoas, comunidades e países que busquem proteger ou se beneficiar de suas atividades.

Os defensores desta prematura negociação disfarçam suas propostas como necessárias para “desencadear o desenvolvimento através do poder das pequenas e médias empresas (PMEs) usando o comércio eletrônico”. Evidentemente, o comércio eletrônico pode ser uma força para a criação de emprego e desenvolvimento e certamente tem o poder de expandir a inovação, aumentar a escolha do consumidor, conectar produtores e consumidores remotos e aumentar a conexão global. Mas isso não é o mesmo que ter regras globais de cumprimento obrigatório pelos países escritas por corporações como Google, Microsoft ou Apple, para seu benefício.⁴ Estas regras irão provocar impactos muito importantes para o desenvolvimento, a democracia e a privacidade das pessoas e, por estes motivos, dentre outros, devem ter uma ampla discussão previa nas sociedades antes de serem tomadas decisões dessa envergadura.

Mas, o que tudo isto tem a ver com as desigualdades entre homens e mulheres? Desde a Economia feminista⁵ temos debatido profundamente as causas das desigualdades de gênero e sabemos que a lógica hegemônica neoliberal, conservadora e liberalizante tem muito a ver...

A AGENDA NEOLIBERAL E SEUS IMPACTOS NAS MULHERES

Para desvendar as razões que explicam os impactos nas mulheres do processo de liberalização do comércio e dos investimentos, selecionamos para análise dois aspectos que consideramos fundamentais: 1) o mercado de trabalho remunerado das mulheres, e 2) a esfera doméstica e o trabalho invisível e gratuito nela realizado. Assim, descobrimos algumas das bases sobre as quais têm se assentado as profundas mudanças produtivas nas últimas três décadas.

4 <http://www.rebrip.org.br/system/uploads/publication/163bc1e043dc75836704c49dcb2f60ff/file/boletim-rebrip-ago-out17.pdf> James, Deborah. Boletim Agosto 2017 da REBRIP

5 Carrasco, Cristina. “La economía feminista: una apuesta por otra economía”. 2002. España. Mimeo.

Uma delas está justamente constituída pela busca de mão de obra barata promovida pela globalização da produção, que encontrou em muitos países e regiões, e em suas desigualdades sociais, em particular as de gênero, um incentivo para atrair investimentos. Assim, em diversos estudos de caso, foi ficando evidente a funcionalidade das desigualdades, em particular as de gênero, para atração dos capitais no processo de produção globalizada⁶.

A participação da mão de obra feminina na fabricação de produtos destinados à exportação foi um “achado” para a produção globalizada. O aumento da mão de obra feminina nas “fábricas do mercado mundial”⁷, com a presença de mulheres contratadas por salários muito baixos e em condições precárias, foi extremamente importante para viabilizar produções em grande escala. Na verdade, vários autores reconheceram que no processo de globalização, não houve grandes desempenhos exportadores de países em desenvolvimento que não estivessem ligados ao trabalho das mulheres. Isto sem incluir a análise sobre a qualidade dos empregos gerados, que nem sempre tem contribuído para melhorar as relações de gênero e a segregação no trabalho, as desigualdades salariais entre homens e mulheres ou a qualidade de vida das mulheres.

Ao mesmo tempo, foi fundamental refletir sobre como as políticas macroeconômicas se articulam com o trabalho doméstico. Assim, temos interagido com as análises da economia feminista para mostrar, como aponta Federici⁸, o enorme peso que a esfera econômica doméstica tem significado no processo de acumulação capitalista e na simultânea domesticação dos corpos das mulheres, criando uma relação profunda entre a desvalorização do trabalho doméstico e a exploração do trabalho remunerado das mulheres. Esse peso e relação entre os aspectos econômicos e o sistema social de valores continuam sendo fundamentais para o aproveitamento do trabalho pago e não pago das mulheres no mundo globalizado.

Ainda que considerássemos que as políticas de liberalização seriam potencialmente benéficas na criação de oportunidades de emprego para as mulheres, nos perguntamos se o papel reprodutivo das mulheres e as desigualdades de gênero não impediriam de fato o acesso a esses benefícios. Isto é, “em

6 Rodríguez, Graciela. “Género, comercio internacional y desarrollo: una relación conflictiva”. Nueva Sociedad. Buenos Aires. 2009.

7 Elson, D y R. Pearson – The subordination of Women and the Internationalization of Factory Production” .1981.

8 Federici, Silvia. “O Calibán e a bruxa: mulheres, corpos e acumulação primitiva”. Ed Elefante e Fund. Rosa Luxemburgo. Brasil. 2017.

que medida as mulheres conseguiriam aproveitar as oportunidades oferecidas pelos acordos comerciais, ao mesmo tempo em que continuam a carregar a responsabilidade dos lares”⁹.

Vimos também que particularmente a liberalização e privatização dos serviços públicos, mostra uma total incompatibilidade com as necessidades da reprodução social da vida nos países periféricos especialmente. Os impactos negativos de tais políticas têm provocado a ausência da prestação de serviços de cuidados que poderiam facilitar as tarefas do cotidiano, incluindo a perspectiva de superar a divisão sexual do trabalho nos domínios domésticos. Assim, a falta de políticas públicas e de prestação de serviços essenciais continua a recair sempre sobre as mulheres e sua responsabilidade ainda majoritária nas tarefas do cuidado dos lares. Por sua vez, isto de forma diferenciada nos países mais desenvolvidos, onde com a extensão das cadeias de cuidados através das migrações se dá outra solução à mesma problemática cotidiana, porém recriando as formas de exploração das mulheres.

Todos estes elementos nos proporcionaram um marco geral para entender os impactos desiguais de gênero no processo de globalização. Para entender os impactos mais específicos da OMC sobre a vida das mulheres, partiremos agora para analisar os diversos temas em debate nas negociações de comércio, olhando cada um deles em relação ao mercado de trabalho feminino e ao trabalho das mulheres nos âmbitos domésticos.

A AGENDA ECONÔMICA DA OMC E AS MULHERES

Pelos motivos sucintamente resumidos até agora, sabemos que as mulheres têm sido afetadas pela agenda da OMC. Muitos dos temas que provocaram graves consequências nas suas vidas como trabalhadoras e também como “cuidadoras” da reprodução da vida cotidiana, continuam presentes nessa agenda. Os temas mencionados, tais como os subsídios à agricultura, o sufocamento da pesca artesanal, a privatização dos serviços, os impactos das patentes nos preços e na qualidade dos medicamentos que utilizam etc. continuarão a afetar as condições de vida das mulheres.

Avaliando sucintamente os efeitos e principais consequências das negociações em termos de sua influência sobre as desigualdades entre gêneros, iremos considerar algumas das diversas áreas de negociação.

9 Sanchis, N; Baracat, V. y Jimenez, MC “El comercio Internacional en la agenda de las mujeres. La incidencia política en los acuerdos comerciales en América Latina”. IGTN. Buenos Aires. 2004.

A mais importante em termos dos impactos são as negociações em **Agricultura**. A intensificação da comercialização dos produtos agrícolas vem impactando fortemente o acesso à terra com a consequente mobilização de trabalhadores, provocando desarraigamento e migrações com destino às cidades, com sérias consequências socioeconômicas. Por outro lado, as limitadas políticas nacionais que garantem a segurança alimentar para enormes setores da população dos países do chamado Terceiro Mundo, permanentemente incentivados à exportação de bens agrícolas, frente a uma agricultura ineficiente e fortemente subsidiada nos países centrais, perpetuam e alimentam um círculo vicioso de desigualdades. Neste marco, as mulheres que carregam com a responsabilidade da subsistência familiar, o fazem sem programas nem meios de acesso à propriedade da terra, à água, ao crédito, às sementes de qualidade etc. e desde um lugar de menor poder político e econômico para garantir seus direitos. Fica evidente que, se a barganha continuar e não for enfrentada a solução do conjunto dos temas em debate no AOA e na agenda de Doha, as mulheres no campo continuarão a sofrer os efeitos perversos do atual modelo produtivo na América Latina e em diversos países e continentes, especialmente África, Índia etc. Tais regiões, destinadas na divisão internacional do trabalho à exportação de commodities agrícolas, continuarão a manter profundas desigualdades dentro delas e especialmente desigualdades entre homens e mulheres, que assumem e fortalecem papéis sociais diferentes e discriminadores para as mulheres.

Em termos das negociações de **Serviços**, resulta evidente que a maior parte dos serviços públicos estratégicos tem forte influência sobre a vida cotidiana das mulheres, e eles formam parte indispensável dos programas de combate à pobreza. Neste sentido, a falta de regulamentação, os conflitos entre uso doméstico e consumo industrial (no caso da água, luz, gás, telecomunicações etc.) e a limitação na oferta dos serviços sociais básicos nos países em desenvolvimento, agravam as situações de penúria familiar e os impactos da pobreza e, por conseguinte, as iniquidades, entre elas as de gênero, em tanto a provisão de serviços de consumo familiar recai fundamentalmente sobre as costas das mulheres.

Desta forma, podemos afirmar que a privatização dos servicios, negociada nos acordos comerciais que buscam a liberalização progressiva dos serviços, entre eles os públicos e essenciais, são um elemento das políticas macroeconômicas que têm contribuído a reforçar as desigualdades de gênero, especialmente nas camadas mais pobres da população¹⁰.

10 Bidegain Ponte, Nicole. "Comercio y Desarrollo en América Latina: El orden de los factores altera el producto" CIEDUR – IGTN. Montevideo – Uruguay. 2009

Por outro lado, as mulheres formam a maior parte do contingente de trabalhadores no setor e, junto com os jovens, são utilizadas como mão de obra mais barata em diversos serviços. Também levar em consideração as enormes implicações sobre o mercado de trabalho que este setor pode promover nas economias locais e nacionais, onde o setor de serviços dá conta de mais de 60-70% do PBI da maior parte das economias no mundo, e continua em franca expansão. Por sua vez, é o setor que mais emprega mulheres, e onde mais têm crescido nos últimos anos os postos de trabalho femininos.

Assim, o GATS¹¹ precisa ser renegociado, formulando uma clara definição sobre a natureza dos serviços públicos e o papel dos estados em resguardar o interesse da cidadania e assegurar a prestação dos serviços essenciais como direitos das populações e não simplesmente como mercadorias.

Em relação aos temas de **Propriedade Intelectual (PI)**, existe uma contradição inicial nestas negociações. De fato, estas não são negociações de “livre comércio”, pois justamente em lugar de buscar reduzir as tarifas alfandegárias, criam uma “proteção” aos direitos de propriedade intelectual, direitos de autor e conexos, marcas, indicações geográficas etc. Paradoxalmente, não se busca liberalizar a PI e sim criar justamente obstáculos ao comércio de tais invenções que em geral impactam fortemente a vida das pessoas, como remédios, sementes, produtos culturais e outros que deveriam buscar o acesso facilitado. Pelo contrário, busca-se defender o direito ao patenteamento de tais produtos. Por isto, trata-se de um tema especialmente sensível para o movimento de mulheres, pelas consequências que pode gerar em termos da existência de uma vida digna para milhões de seres humanos, a mercê de um modelo tecnológico insustentável e falta de considerações éticas. O patenteamento de plantas, sementes, drogas para medicamentos, medicina natural, produções culturais dos diversos povos etc. implica consequências muito graves para o acesso e utilização, especialmente de remédios e sementes, pelas populações do Sul, e seus efeitos podem ser especialmente danosos para as mulheres e para os povos indígenas. Pode-se ironicamente concluir que já que a vida não deve ser vendida nem comercializada, também não deveria ser patenteada.

Finalmente no tema de liberalização do **Comercio eletrônico** que entraria na agenda de negociações na próxima ministerial da OMC é onde veremos os maiores e mais gritantes impactos. Dado o potencial de consequências que estas negociações já prefiguram, elas podem chegar a alcançar consequências de níveis dramáticos a partir das inovações tecnológicas que apontam. Numa região como América Latina, onde os desafios voltam a ser o combate à pobreza novamente em expansão, a cons-

11 Gats: Acuerdo General sobre Comercio y Servicios.

trução da equidade social e a criação de empregos sustentáveis, os câmbios tecnológicos significarão impactos substanciais. A venda virtual, a automação, a internet acoplada a diversos produtos, a inteligência artificial, a bioeconomia sintética, a nanotecnologia etc. são apenas um iceberg das mudanças tecnológicas em cerne. Para as mulheres, que já sofrem um acesso desigual às novas tecnologias já implantadas, o futuro próximo desenha uma tendência de maior exclusão e perda de postos de trabalho em relação aos homens – que também aparecem fortemente impactados.

Para as mulheres, a primeira consequência drástica se dará no nível de emprego que irá diminuir de forma considerável, em especial os empregos menos qualificados – onde elas dominam. A diminuição dos empregos no setor de comércio por atacado inicialmente e posteriormente no varejo as afetará muito diretamente, por se tratar de um setor com grande preponderância de trabalhadoras.

De outro lado, a flexibilização laboral, que já se antecipa em propostas de legislação em diversos países da região, é elemento fundamental para o aumento da inovação digital, e por isto o aumento de empregos informais, tipo Uber, com trabalhadores independentes e sem nenhuma proteção social, irá desestabilizar completamente o mundo do trabalho. Ao mesmo tempo, a multiplicação das máquinas e robôs será também outro motivo de perda de empregos, ao estilo do que tem acontecido nos últimos anos no setor bancário e aeroportuário com trabalhadores substituídos por caixas automáticas e totens de autoatendimento.

Essa automação, por sua parte, não está sendo majoritariamente acompanhada de processos de qualificação dos e das trabalhadoras nas TIs e na melhoria de seus vínculos com a tecnologia e a conectividade. Assim, se eventualmente poderíamos falar dos benefícios das novas tecnologias, a escassa capacidade técnica atual dos trabalhadores não permitiria usufruir as vantagens de utilização das mesmas no trabalho.

Importante mencionar que em pesquisas recentes em países de América Latina, têm sido levantadas informações interessantes sobre o uso de tecnologias pelos jovens e as mulheres. As análises mostram que os jovens, os mais pobres de forma geral, e também as mulheres, costumam utilizar as tecnologias digitais para consumir produtos culturais, como ouvir música, assistir a séries de TV ou filmes ou utilizar o celular, porém a maioria não aprendeu ainda a utilizar a tecnologia para fortalecer sua capacidade de trabalho remunerado ou até para conseguir emprego.

No nível mundial, a OIT – Organização Mundial do Trabalho estima que existem mais de 200 milhões de desempregados, dentre os quais 71 milhões de jovens (de 15 a 24 anos) e que em América Latina esse número alcança a 9 milhões de jovens. A diferença nos níveis de desemprego é muito evi-

dente entre homens (13,9%) e mulheres (21,8%), sendo que se reconhece que as jovens mulheres têm maiores complicações para aceder ao mercado de trabalho porque dedicam muito tempo às tarefas do cuidado, perdendo, assim, mais oportunidades de formação que os jovens. Estes dados aparecem também como fundamentais para pensar os impactos das inovações tecnológicas, que de fato não estão permitindo incorporar em curto prazo milhões de trabalhadores com déficits de qualificação, em especial as mulheres jovens.

Junto aos temas mencionados, nas negociações em torno ao comércio eletrônico e seus impactos nas mulheres, muitas considerações e análises também precisarão avançar em torno à problemática da privacidade pessoal e a proteção de dados íntimos. Assim, iremos passar por temas como a prevenção de doenças e seu uso comercial, chegando ao tráfico de dados genéticos, sua utilização para fins médicos ou até para reprodução artificial da vida. O amplo leque de problemáticas e de conflitos bioéticos que estas negociações podem abrir futuramente irá afetar muito profundamente a vida humana, e por isto precisamos um debate mais aprofundado sobre as consequências e possibilidades que traz este "comércio". O princípio da precaução, que tem sido estimulado em discussões na área ecológica e climática, é também imprescindível de ser lembrado neste caso, na perspectiva do impacto sobre as populações e também sobre a autonomia das mulheres, a sua intimidade genética e sobre os desafios para a maternidade como até agora a conhecemos.

Neste campo não estamos lidando somente com aspectos puramente econômicos e nem sociais, mas sim da subjetividade e da própria natureza humana e o valor intrínseco da vida que está sendo manipulada e mercantilizada, com objetivos muito pouco transparentes.

Sem tentar sermos exaustivas nos impactos das negociações de comércio eletrônico, sabemos também que, no caso do Brasil, justamente a OMC irá avançar nas definições sobre economia digital, ao mesmo tempo em que o atual governo golpista reduz o orçamento nacional em áreas cruciais e especialmente no Ministério de Ciência e Tecnologia, que sofrerá para 2018 uma redução de 27%, além das mermas nos orçamentos do CNPQ e das Universidades, muitas delas prestes a fechar. Enfrentar os novos desafios da economia digital requer muito aprofundamento do debate junto ao conhecimento técnico específico, e isso está longe da agenda dos governos neoliberais e conservadores que se multiplicam nos últimos tempos na agressiva onda de neoliberalização da vida...

A OMC E A TRAMA ECONÔMICO-FINANCEIRA DAS VIOLÊNCIAS CONTRA AS MULHERES

As desigualdades de gênero e raça são estruturantes do capitalismo porque elas viabilizam as melhores condições para o aproveitamento da mão de obra com menores salários e maior precariedade laboral. Elas promovem e alimentam as condições de exploração do exército de desocupados que formam a reserva de mão de obra do capitalismo. As representações culturais de desvalorização de negros e mulheres e, em particular, das mulheres negras, permitem justamente as vantagens econômicas para o capital, que por sua vez num círculo vicioso, atuam reforçando as desigualdades. Neste sentido, a desvalorização das mulheres, que é funcional para o sistema econômico, torna-se uma relação causal da exploração e das múltiplas formas de subordinação e violência específica que sofrem as mulheres.

Por este motivo causal, a mobilização das mulheres que cotidianamente cuidam da reprodução da vida em suas diversas formas nos territórios torna-se a cada dia mais importante. Seja no campo ou nas cidades, precisamos debater a que modelo de “desenvolvimento” e a que políticas do cuidado apon-tamos¹² e para que caminhos alternativos nos direcionamos, para superar os desafios que o sistema guiado pelo lucro desenfreado nos impõe. Assim, nos interessa mostrar a relação com a financeirização completa da vida que a OMC – um dos principais mecanismos de organização do capitalismo financeiro globalizado – buscará promover na próxima Conferência Ministerial que acontecerá em Buenos Aires em dezembro de 2017.

Nas últimas décadas, o modelo econômico global dominante tem se tornado um sistema de acumulação financeirizada do capital. O poder financeiro passou a dominar a economia produtiva e até os próprios mecanismos democráticos, permitindo, assim, a transferência de recursos públicos para os setores especulativos e financeiros. No caso dos países de América do Sul e especialmente do Mercosul, a exportação de recursos naturais como minérios, soja, carnes, madeira etc. vem consolidando o balanço superavitário de nossas economias, garantindo o pagamento da dívida pública para o capital financeirizado. Esta situação tem determinado a manutenção do papel primário exportador da região, nós obrigando a permanecer endividados, e nós condenado à pobreza e à desigualdade, marcas históricas de nosso continente.

12 Espino, Alma “Desenvolvimiento y políticas de cuidado” in Development and gender in the Global South. Instituto EQUIT. Rio de Janeiro. 2015. <http://www.equit.org.br/novo/?p=1559>

O debilitamento (sangramento) das soberanias nacionais, o enfraquecimento dos estados como promotores de políticas públicas universais, o esgotamento das perspectivas de bem-estar social, o desmantelamento dos direitos dos e das trabalhadoras, a devastação ambiental, e em soma a concentração do poder financeiro transnacional que a OMC promove, terá enormes impactos sobre os povos de nosso continente.

Dar transparência a tais processos e explicitar de que forma o comércio internacional, a liberalização dos investimentos e a especulação financeira têm agido em nossos corpos e vidas, tornam-se cruciais para as mulheres.

Avançar na igualdade entre homens e mulheres inclui perceber de que maneira as políticas macroeconômicas, dentre elas aquelas definidas na OMC, têm funcionalizado as desigualdades e como o aprofundamento das mesmas significa lucro para as empresas e para a acumulação capitalista. Lutar contra as desigualdades de gênero deve também incluir a economia, e colocar as instituições financeiras multilaterais e em particular a OMC no foco das denúncias das mulheres pelas múltiplas formas de violência que elas têm provocado. A Violência de gênero é estruturante do sistema capitalista!!! Precisamos colocar a sustentabilidade da vida no centro!

CHAMADO GLOBAL ÀS MULHERES, TRANS, TRAVESTIS, LÉSBICAS, IMIGRANTES, DESLOCADAS, REFUGIADAS, AFRODESCENDENTES E INDÍGENAS

Juntas para enfrentar a reunião da Organização Mundial do Comércio (OMC) em Buenos Aires, dezembro de 2017.

A XI Reunião Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC) será realizada na cidade de Buenos Aires - Argentina de 10 a 13 de dezembro de 2017. Ali serão acordadas medidas para aprofundar a agenda do “livre comércio”. A OMC representa os interesses das grandes corporações transnacionais, não os direitos ou as necessidades dos povos. Em nossa região, passamos por vinte anos de acordos comerciais de “livre comércio” (TLCs) com efeitos nefastos de desregulamentação e promoção de privilégios corporativos sobre nossos povos e nossos territórios.

Esses acordos promovem a concorrência com impactos no mercado de trabalho, pois significam flexibilidade laboral e ameaça para as PME, com consequências no aumento do desemprego e da precariedade que afetam principalmente aqueles com inserções mais frágeis: mulheres e jovens. Além disso, o fortalecimento da economia de mercado compete com o desenvolvimento de uma economia do cuidado das pessoas. A raiz das desvantagens das mulheres no mercado de trabalho é a fragilidade e até a ausência dos mecanismos de co-responsabilidade social dos cuidados, que recaem desproporcionalmente sobre nós. As políticas neoliberais são cegas a esses desequilíbrios que a “mão invisível do mercado” reforça.

Entre as questões negociadas na agenda da OMC em dezembro estão as relacionadas à agricultura, serviços, propriedade intelectual, compras governamentais, entre outras, além da novidade do comércio eletrônico ou dos dados digitais. Diante desta agenda, nos perguntamos quais serão as consequências nas vidas das mulheres, trans, travestis, lésbicas, imigrantes, deslocadas, refugiadas, afrodescendentes, indígenas e trabalhadoras da economia popular. O movimento feminista latino-americano tem mantido uma visão crítica do sistema social e econômico hegemônico denunciando desigualdades, injustiças e exploração. É necessário recuperar essa visão e as experiências e práticas das mulheres para nos juntarmos aos outros movimentos sociais no marco desta nova ofensiva dos tratados de comércio e investimento encorajados pela reunião da OMC em nossa região.

Lembremos o ano de 2005, quando muitas gritaram “NÃO à ALCA! Fora Bush!” no Encontro Nacional de Mulheres em Mar del Plata, antes da Cúpula dos Povos. Agora é necessário redobrar esforços para alimentar esse novo ciclo de luta que continuará no próximo ano, à medida que os acordos de dezembro de 2017 se aprofundarão na Cúpula do G20, na Argentina, em novembro de 2018, sob a presidência de Macri. **A luta contra a OMC é global** e nela poderemos reconstruir toda uma história de mobilizações e articulações de organizações e redes sociais, sindicais, de direitos humanos, de mulheres, LGBTI, territoriais, estudantis, políticas, de camponeses e antiextrativistas.

Da mesma forma em que nos pensamos e articulamos nos debates com inúmeras organizações locais, regionais e globais, estaremos construindo a Cúpula dos Povos, que será realizada na semana de ação em dezembro. Essa Cúpula é um apelo à resistência contra o “livre comércio” que apenas gera políticas de exploração e saqueio de nossos povos e nossos territórios.

Nesse contexto, chamamos a liderar uma Grande Assembleia de Mulheres, trans travestis, lésbicas, imigrantes, deslocadas, refugiadas, afrodescendentes e indígenas o 12 de dezembro onde posamos sentir e pensar estratégias para enfrentar a agenda da liberalização do comércio. **A luta contra a OMC não só deve ser global, mas também feminista.** Porque no debate sobre alternativas populares, as contribuições do ecofeminismo, do feminismo comunitário e da economia feminista e o “viver bem” são fundamentais para o avanço de projetos que construam entre nossos povos e pessoas, novas formas de solidariedade, relações anti-patriarcais e anti-racistas.

Como feministas, enfrentamos a OMC, a liberalização do comércio, a violência econômica e ao neoliberalismo e exigimos justiça de gênero, econômica e ecológica!

A luta é global e feminista!

**Mulheres, trans, travestis, lésbicas, imigrantes, deslocadas, refugiadas, afrodescendentes e indígenas,
juntas contra a OMC!**

ISBN 978-85-60794-20-1



9 788560 794201

Apoio:



Brot
für die Welt

*Esta publicação foi realizada com o apoio da
Fundação Rosa Luxemburgo e fundos do Ministério
Federal para a Cooperação Econômica e de
Desenvolvimento da Alemanha (BMZ)*

