

Public Citizen Pocket Trade Lawyer **A Sopa de Letrinhas da Globalização**

Introdução - versão brasileira

O crescente envolvimento do Brasil em negociações bilaterais e multilaterais, em diversas áreas, implica na apresentação e/ou recebimento de propostas e sugestões. Contudo, se a compreensão das implicações decorrentes das negociações já é difícil em nossa língua materna, a situação se torna ainda mais complicada em outros idiomas.

Nos últimos anos o inglês se tornou praticamente universal nas negociações internacionais. Com o intuito de superar os empecilhos na compreensão dessa língua sutil e rica em vocabulário a ONG americana Public Citizen criou o “advogado comercial de bolso”. Essa obra, em formato de dicionário, é um guia introdutório dos termos que se multiplicaram com a globalização. Apesar do seu enfoque comercial, existem subsídios que são universais.

O Inesc, parceiro brasileiro da Public Citizen, resolveu lançar esta versão em português da obra por acreditar que ela poderá ser de grande valia a todos aqueles que lidam com acordos em inglês. Do parlamentar que carece entender um conceito, passando pelo estudante que necessita compreender o vocabulário jurídico internacional à sociedade civil organizada que participa de eventos internacionais, todos podem se beneficiar desse trabalho. Esperamos que a obra facilite o entendimento da “sopa de letrinhas” que são hoje os acordos internacionais.

Aproveitamos a aproximação da reunião Ministerial em Miami para lançar essa versão atualizada que inclui resultados da reunião da OMC em Cancún e os temas importantes da ALCA. Assim, esperamos auxiliar os brasileiros a negociar com mais firmeza e clareza em prol de um país mais justo e soberano.

Instituto de Estudos Socioeconômicos
Brasília, novembro de 2003

Public Citizen Pocket Trade Lawyer

A Sopa de Letrinhas da Globalização

Lori Wallach, J.D. - Diretora do Global Trade Watch

A Globalização é um fenômeno crucial do nosso tempo. O modelo atual, de globalização econômica corporativa, é uma versão da globalização que está sendo implementada por uma nova série de acordos comerciais internacionais. Apesar desses pactos ainda serem chamados de acordos “comerciais,” eles não se restringem mais apenas a esferas tradicionais do comércio, como a redução de tarifas e cotas. Em vez disso, os principais mecanismos da globalização, como a Organização Mundial de Comércio (OMC) e o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA ou TCLAN), contém uma série de políticas abrangentes e inflexíveis, às quais os países signatários têm de adaptar suas leis e regulamentos domésticos. Estes pactos priorizam o comércio e colocam outras metas e valores em segundo plano, em parte por criar obstáculos políticos ambientais, de segurança alimentar, de normatização e de justiça social para que nossos governos municipais, estaduais e nacionais possam implementar.

Porém, enquanto instituições e acordos como a OMC, NAFTA e toda uma sopa de letrinhas de outros mecanismos e instituições da globalização têm impactos profundos e diretos em muitos aspectos das vidas de pessoas de todo o mundo, o significado e as implicações desses termos são freqüentemente incompreensíveis. Em primeiro lugar, os acordos são escritos em um jargão técnico-comercial que nós chamamos de “GATTÊs”. Em GATTÊs, palavras com um significado claro no dia-a-dia tem um significado e implicação completamente diferente. Em alguns casos, uma ou duas palavras concentram vinte anos de jurisprudência de lei comercial, algo que simplesmente não é evidente no significado superficial do termo.

Em segundo lugar, palavras usadas em acordos de comércio e investimento têm significados legais extremamente precisos que podem ser alterados com uma leve mudança no tempo de um verbo. Já que o texto desses acordos estão freqüentemente disponíveis apenas em inglês (e às vezes em francês), pessoas cuja língua nativa não é o inglês estão em desvantagem desde o começo. Por último, existem certas regras básicas para interpretações legais que a maioria das pessoas que não são advogados simplesmente não sabem e que podem mascarar completamente o significado da linguagem de acordos comerciais.

As provisões de alguns mecanismos-chave de globalização – tal como a OMC e o NAFTA – são tão drásticas que simplesmente ser capaz de entender o que elas querem dizer para o nosso meio ambiente, segurança alimentar, justiça social e outras leis e políticas é um dos argumentos mais fortes de seus críticos. Por outro lado, erros inocentes de interpretação feitos por críticos são freqüentemente usados pelos defensores de um comércio controlado por corporações para atacar a credibilidade de críticas legítimas. A intenção deste guia é ajudar pessoas a consultar documentos legais com o entendimento de alguns dos mais essenciais termos especializados, da linguagem e das peculiaridades legais dos instrumentos da globalização. Sua meta é permitir que o maior número de pessoas possa tomar suas próprias decisões sobre as freqüentes, intencionalmente ambíguas, provisões escondidas em políticas e acordos que promovem a globalização corporativa.

I. Mecanismos de Globalização: Acordos e Instituições

AGOA: O chamado *African Growth and Opportunity Act* (Ato de Crescimento e Oportunidade Africana) estendeu termos comerciais parecidos com os do NAFTA - mas com condições adicionais do Fundo Monetário Internacional - às 42 nações sub-saarianas. Impulsionado por uma coalizão de corporações multinacionais de óleo e outros produtos baseadas nos EUA, o AGOA foi rejeitado por organizações não-governamentais (ONGs) na África e nos EUA porque desencoraja o interesse africano em um desenvolvimento soberano e equitativo para promover o controle das economias e recursos naturais africanos por corporações americanas. Ameaças de remover o status de AGOA de nações africanas vem sendo feitas desde a implementação da versão do AGOA de 2000 para pressionar os governos a implementar políticas domésticas e apoiar a expansão da OMC, ignorando a oposição da sociedade civil africana. Enquanto isso, os benefícios prometidos aos países africanos ainda não se materializaram.

AoA: O *Agreement on Agriculture* (Acordo sobre Agricultura) é um dos acordos implementados pela OMC. Ele impõe regras no comércio internacional de alimentos e também na política agrícola doméstica dos países membros. Essas regras aceleram a concentração rápida do agrobusiness e diminui a habilidade de países pobres de manter a soberania e segurança alimentar através da agricultura de subsistência.

APEC: A *Asian Pacific Economic Cooperation* (Cooperação Econômica Ásia-Pacífico) realizou sua primeira reunião em 1993 para negociar um acordo de comércio e investimento semelhante ao NAFTA. O acordo vincula 18 países da orla do Pacífico, incluindo os EUA, China, Malásia, Indonésia, Tailândia, Coreia do Sul e Austrália. Originalmente, os países se comprometeram a assinar um tratado final em 2001. Mas chegar a um acordo se mostra uma tarefa difícil, especialmente depois da crise financeira asiática, que foi mais devastadora para os países que haviam seguido o modelo NAFTA-APEC. Os chefes de estado ainda se reúnem anualmente em uma cúpula da APEC. Porém, oficiais de baixo escalão negociaram acordos menores, por exemplo, aceleração de comércio de madeira, que são posteriormente defendidos multilateralmente na OMC.

BITs: *Bilateral Investment Treaties* (Tratados Bilaterais de Investimento) são acordos bilaterais, tipicamente entre um país rico e um pobre. Estabelecem direitos e proteções para investidores e um sistema que proteja tais direitos. Atualmente existem mais de 1000 BITs em vigor ou em negociação. Alguns desses BITs contêm provisões de investimento semelhantes às do NAFTA, como o direito de corporações processarem diretamente um Estado se elas acharem que seus lucros estão sendo diluídos. Por exemplo, a Bechtel Corporation, baseada nos EUA, (que possui capital holandesa) está usando um BIT firmado entre a Holanda e a Bolívia para exigir US\$25 milhões de compensação da Bolívia alegando “perda de lucros futuros”. A companhia afirma que quando os residentes de uma cidade boliviana exigiram que seu sistema de água fosse devolvido ao controle público, a Bolívia violou os direitos de investidor da Bechtel segundo o BIT Bolívia-Holanda. Depois da compra e da privatização do sistema de água de Cochabamba pela Bechtel, com auxílio do Banco Mundial, houve um aumento de até 300% nas tarifas.

CAFTA: O *Central American Free Trade Agreement* (Acordo de Livre Comércio Centro-Americano) é um acordo proposto entre os EUA e cinco países da América Central (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicarágua e Costa Rica). Lançado em janeiro de 2003, o prazo para a conclusão das negociações é dezembro deste mesmo ano, com a implementação no ano seguinte. Negociadores americanos declararam que vêem o CAFTA como um meio de avançar as negociações da ALCA e querem que o CAFTA se baseie no modelo do NAFTA. Considerando o poder que os EUA têm frente aos países da América Central envolvidos, o CAFTA pode resultar na adoção de políticas ainda mais extremas do que a ALCA. No contexto da ALCA, o Brasil é um contrapeso às exigências americanas.

CBI: A *Caribbean Basin Initiative* (Iniciativa da Bacia do Caribe) foi um programa comercial “anticomunista” da Guerra Fria que foi estendido em 1999 pelo ato “*CBI NAFTA parity*.” Esse programa não é um pacto comercial pleno. Ele proporciona acesso especial ao mercado americano para têxteis, roupas e outras mercadorias feitas nos 26 países da região caribenha, que inclui países centro-americanos como Guatemala, Venezuela e ilhas do Caribe, incluindo o Haiti, mas não Cuba. O então presidente Reagan criou o programa como uma regalia às nações que se aliassem aos EUA na época da Guerra Fria e demonstrassem um compromisso com os princípios do “livre mercado”. Já que o NAFTA deu ao México acesso ao mercado americano em condições ainda mais favoráveis que a CBI, fabricantes americanos de roupas, que tinham se mudado para o Haiti e Guatemala para evitar os sindicatos e para pagar salários muito baixos, exigiram paridade com o NAFTA para suas importações de países do Caribe. Para entrar no programa da CBI, os países são analisados em vários critérios, incluindo modestas leis de trabalho.

CUFTA: O *Canada-US Free Trade Agreement* (Acordo de Livre Comércio Canadá-EUA.) de 1988 foi o modelo para o NAFTA. Foi atacado vigorosamente por grupos de cidadãos canadenses por ser um poderoso instrumento de desregulamentação ambiental, pressão para baixar salários e padrões de trabalho e enfraquecimento de programas sociais. Esse acordo foi o primeiro dos acordos internacionais de comércio abrangentes que substituiu os acordos tradicionais de comércio.

EU: A *European Union* (União Européia) foi estabelecida em 1992 como o resultado do Tratado de Maastricht. Esse Tratado transformou a comunidade européia numa união política e econômica que compartilha uma moeda única (o Euro), tem uma política comum em negociações comerciais e requer a “harmonização” de políticas orçamentárias, ambientais entre outras. Atualmente 15 países fazem parte da UE, mas um acordo firmado no fim de 2002 prevê a adição de mais 10 países (principalmente nações da Europa oriental). A maioria dos órgãos administrativos da UE estão localizados em Bruxelas e Bélgica. A UE inclui a poderosa Comissão EC que controla as operações cotidianas da UE, o Parlamento (composto por delegados eleitos de cada país membro e possui poder muito limitado) e o Conselho (composto por chefes de estado de cada país membro e se reúne semestralmente). A UE negocia acordos bilaterais e multilaterais de comércio como um bloco. A aprovação do Tratado de Maastricht foi controversa em muitas nações. A Dinamarca, por exemplo, votou contra e permanece fora da UE porque o tratado requer a “harmonização” de leis ambientais, além de outros temas regulatórios.

Fast Track: A autoridade comercial *Fast Track* é um procedimento pouco comum que permite que o Congresso americano delegue ao Presidente autoridade constitucional para estabelecer termos de comércio

com o objetivo de negociar acordos comerciais. O mecanismo do *Fast Track* também contém regras especiais que limitam o papel do Congresso em tais acordos a um simples voto de “sim” ou “não”, sem nenhuma possibilidade de emenda e apenas vinte horas de debate. O *Fast Track* causa um extraordinário deslocamento de poder para a Casa Branca, que fica autorizada a assinar e entrar em acordos comerciais antes que o Congresso possa votar neles. O *Fast Track* foi estabelecido pelo Presidente Richard Nixon em 1974, quando acordos comerciais cobriam questões de cota e tarifas. O *Fast Track* ficou dormente entre 1995-2002 e foi aprovado apenas por uma pequena margem porque o Congresso acredita que o sistema é ultrapassado para o escopo atual dos acordos internacionais de comércio. O *Fast Track* atual removeu alguma autoridade dos negociadores com relação à agricultura.

FTAA: A *Free Trade Area of the Americas* (Área de Livre Comércio das Américas – ALCA), um acordo promovido intensamente pelos EUA, foi lançado na Cúpula de Miami em 1995 para expandir o NAFTA para todo o hemisfério ocidental (exceto Cuba). O rascunho do texto da ALCA inclui provisões desastrosas do NAFTA, como direitos de investidores que os permitem processar governos em tribunais secretos e a abordagem de “cima para baixo” para a liberalização do setor de serviços (isto é, todos os setores estão cobertos a não ser que o país consiga obter uma isenção). Dezembro de 2004 é a data marcada para o fim das negociações e dezembro de 2005 é a data definida para implementar o acordo. As negociações da ALCA acontecem em nove grupos de negociação (agricultura, política de competição, compras governamentais, propriedade intelectual, investimento, acesso a mercados, subsídios, anti-dumping e medidas compensatórias) que se reúnem regularmente. A reunião ministerial de 2003 está marcada para os dias 20-21 de novembro, em Miami. Em 2004 a reunião deverá ser realizada em julho no Brasil. A oposição da sociedade civil à ALCA é forte e está crescendo nas Américas e no Caribe. Por exemplo, 10 milhões de cidadãos brasileiros votaram contra o envolvimento do Brasil na ALCA em um referendo realizado em 2002. (veja NAFTA)

FTAs: *Free Trade Agreements* (Acordos de Livre Comércio) são pactos entre dois países ou um grupo de países. O recente acordo negociado entre os EUA e o Chile é um exemplo de um FTA bilateral. Os EUA completaram uma série de negociações bilaterais com países como Jordânia, Israel, Chile e Cingapura e estão no processo de iniciar negociações com a Austrália e o Marrocos. Alguns FTAs regionais que estão sendo iniciados agora incluem o CAFTA (Acordo de Livre Comércio Centro-Americano) e um FTA entre os EUA e um grupo de países sul-africanos incluindo África do Sul, Botswana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia. Esses acordos são freqüentemente abrangentes e vão além do proposto em tratados multilaterais, como os da OMC, para incluir algumas provisões extremas de propriedade intelectual e direitos de investimento contidas no NAFTA e propostas na ALCA.

GATS: O *General Agreement on Trade in Services* (Acordo Geral de Comércio em Serviços) da OMC é um dos tratados implementados pela OMC. O GATS impõe regras a quem controla ou possui serviços e limita a regulação do governo no setor de serviços. Todos os serviços estão cobertos, inclusive saúde, educação, água, gerenciamento de dados, energia, negócios bancários, transporte e seguros. Apenas uma pequena parte do GATS trata sobre comércio. Esse acordo é freqüentemente chamado de “a porta dos fundos do Acordo Multilateral para Investimentos (MAI)” porque dá direitos a investidores estrangeiros para abrir empresas de serviços dentro dos países da OMC. Contudo é permitida alguma flexibilidade para os países determinarem que setores de serviços eles querem que sejam sujeitos à pressão de privatização e desregulamentação. Não obstante, algumas regras do GATS são aplicáveis até para setores em que os quais países não se comprometeram. Além disso, o texto do acordo obriga todos os países a uma “liberalização progressiva.” O escopo e setores envolvidos estão sendo negociados no “GATS 2000”. Atualmente, negociações do GATS 2000 estão na fase “Solicitar/Oferecer”, onde países da OMC empenham-se em negociações bilaterais, solicitando outros países a abrirem setores de serviço e oferecendo setores que eles mesmos vão colocar na mesa de negociação. Por exemplo, os EUA querem que o Brasil permita

que corporações americanas possam comprar partes do serviço público de educação superior e a UE solicitou que países liberassem seus serviços de água. Quando um setor está comprometido com o GATS é virtualmente impossível ao público reinstalar controle, porque as regras requerem compensação financeira a todos países da OMC que tomarem essa medida.

GATT: O *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio), assinado em 1947, é um dos três mecanismos de governança econômica global estabelecidos nas instituições de Bretton Woods depois da Segunda Guerra Mundial, (em conjunto com o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial). Por quase 50 anos, o GATT se concentrou exclusivamente no comércio de mercadorias – cortando tarifas e cotas através de “rodadas” de negociações. O GATT determina os termos para países que querem fazer comércio uns com os outros. Os signatários do GATT eram chamados de “partidos contratantes.” Na Rodada Uruguai, encerrada em 1995, substituiu-se o contrato do GATT pela Organização Mundial de Comércio, uma agência de comércio global com regimento vinculante de regras abrangentes que vão além do comércio. Agora o GATT se tornou um dos 18 acordos regidos pela OMC.

GSP: O *Generalized System of Preferences* (Sistema Generalizado de Preferência) se refere a termos preferenciais especiais de comércio dados a países em desenvolvimento. Através de programas do GSP, os EUA e a UE proporcionam um acesso aos seus mercados, livres de taxas, para os países mais pobres.

HOPE for Africa Act: O *Human Rights, Opportunity, Partnership, and Empowerment for Africa Act* (Ato de Direitos Humanos, Oportunidade, Parceria e Empoderamento para a África) foi introduzido como uma alternativa progressiva ao AGOA pelo Deputado Jesse Jackson Jr. (Democrata-Illinois) e pelo Senador Russ Feingold (Democrata-Wisconsin). HOPE permitia crescente acesso ao mercado americano, mas também incluía trabalho, meio ambiente, direitos humanos e outras provisões para assegurar que os benefícios do comércio entre as regiões seria aproveitado por cidadãos comuns nos dois lugares, ao invés de proteger os interesses de corporações transacionais. O projeto foi apoiado por uma ampla coalizão de líderes africanos e ONGs americanas, e conseguiu apoio de 100 deputados. Porém, apesar do apoio, HOPE nunca foi votada no congresso americano e foi arquivado em 1999.

IMF: O papel original do *International Monetary Fund* (Fundo Monetário Internacional), dado pelo sistema Bretton Woods, foi o de ajudar as nações com déficits de curto prazo relacionados ao financiamento de comércio e ao *gold standard* (Padrão Ouro) para avaliação de moedas. Em décadas recentes, o FMI se transformou e agora fornece empréstimos de longo prazo a países em desenvolvimento, com a condição de que reorganizem suas leis e economias para priorizar o pagamento da dívida - através de, cortes nos orçamentos do governo, como gastos com educação e saúde, liberalização de comércio e de políticas de investimento - e proporcionar novas proteções para a propriedade intelectual e ao investidor. Um após o outro, os países que seguiram a fórmula política do FMI – e que foram usados como exemplos de sucesso – desabaram economicamente e socialmente, incluindo, recentemente, a Argentina.

Lomé/ACP/Cotonou: A *Convenção de Lomé* foi um tratado entre a UE e as antigas colônias europeias na África, Caribe e Ilhas Pacíficas (ACP). Lomé providenciou benefícios comerciais que iam além do programa GSP, incluindo a separação de pequenas porções do mercado da UE para certas mercadorias da ACP, como bananas. No episódio conhecido como “Bananagate,” os EUA abriram um processo contra a UE em nome da corporação Chiquita, baseada nos EUA (apesar dos EUA não produzirem bananas para comércio), pois consideravam que as regras de comércio de bananas da Convenção de Lomé era ilegal segundo as regras da OMC.

O tribunal da OMC concordou com os EUA, forçando os países da ACP a competirem com grandes produtores multinacionais, como a Chiquita. Por causa da decisão da OMC, a UE aproveitou o procedimento regular de revisão e negociação da Convenção de Lomé, que começou em 2000, para substituir a Convenção de Lomé com o Acordo de Cotonou, representa uma dramática mudança na política de comércio entre a UE e a ACP. Ao invés de conceder um acesso preferencial não-recíproco, o acordo determina que nas negociações entre os países da UE e ACP sejam estabelecidos acordos recíprocos de livre comércio que significarão a concessão de novos privilégios da ACP para a UE.

Maquiladoras/Maquilas – A palavra *Maquiladora* ou *Maquila* geralmente se refere a fábricas construídas em zonas de processamento de exportação, tipicamente controladas por corporações estrangeiras, onde componentes importados são montados por trabalhadores mal remunerados para serem reexportados para mercados consumidores. Uma zona de *maquiladoras* conhecida fica na fronteira entre os EUA e o México, mas elas existem em todo o hemisfério e seus trabalhadores geralmente enfrentam longas horas de trabalho, baixos salários e horríveis condições de trabalho.

MAI: O *Multilateral Agreement on Investments* (Acordo Multilateral de Investimento) pretendia criar regras globais rígidas que limitariam os direitos e habilidades dos governos para regular a especulação das moedas e criar políticas de interesse público relativos a investimento em propriedades, fábricas, setores de serviço, ações, entre outros. Essa proposta, chamada de “NAFTA anabolizado”, conteria regulamentos que tornariam globais as provisões extremas do NAFTA, incluindo alguns direitos de investidores não incluídos na OMC. Isso incluiria o direito de estabelecer um investimento em outro país e a possibilidade de corporações processarem governos por danos monetários sobre qualquer ação regulatória que afetasse os lucros, uma definição de investimento que vai além da aceita pela OMC. O MAI foi negociado em segredo por dois anos na OCDE (clube composto pelos 29 países mais ricos do mundo) e foi empurrado por corporações transacionais e lobistas de grandes empresas mundiais. Finalmente, o MAI foi extinto em 1999 depois de ser exposto ao público através de uma campanha internacional de uma ONG. Apesar do arquivamento do acordo, sua agenda foi renovada em uma variedade de fóruns. (veja *GATS e FTAA*.)

Mercosul: O *Mercado Comum do Sul*, formado em 1991, é um tratado de mercado comum regional entre a Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai com o Chile e a Bolívia como sócios. O Mercosul se baseia em um mercado comum, como a UE, e não um modelo de FTA como o NAFTA. Inclui políticas comuns de imigração, trabalho além de preferências especiais de comércio e investimento.

NAFTA: O *North America Free Trade Agreement* (Tratado de Livre Comércio da América do Norte) foi um experimento radical de desregulamentação acelerada de comércio e investimento feito pelos EUA, México e Canadá. Em vigor desde 1995, o NAFTA é considerado símbolo do fracasso do modelo de globalização corporativa porque seus resultados, para a maioria das pessoas nos três países, foram negativos: salários estão mais baixos e milhões de empregos foram perdidos, a renda rural decaiu e a falência rural aumentou, as condições ambientais e sanitárias na fronteira dos EUA-México pioraram, e uma série de leis ambientais e outros interesses públicos foram atingidos pelo NAFTA. As provisões agrícolas do NAFTA foram tão extremas que fazendeiros mexicanos exigem renegociação ou anulação do acordo: após a fase inicial de implementação, o NAFTA provocou o êxodo de milhões de camponeses mexicanos. O NAFTA representa o “padrão ouro” de direitos corporativos em acordos comerciais e de investimentos, porque inclui privilégios corporativos até agora sem precedentes, como a resolução de disputas entre “investidor-Estado”, que é o direito de processar governos, em tribunais comerciais fechados, por custos regulatórios exigindo compensações monetárias. Esse direito, contido no capítulo 11 do NAFTA em investimentos, foi usado por várias corporações multinacionais para conseguir compensação

financeira por regulamentos sanitários e ambientais que, segundo as corporações, resultam em uma “expropriação” dos lucros atuais ou futuros. Os processos corporativos desse capítulo resultaram na anulação de uma lei canadense que proibia o uso de um químico tóxico, um ataque em uma lei similar do estado da Califórnia e o pagamento de US\$ 16 milhões pelo governo mexicano a uma companhia americana multinacional de despejo tóxico pela recusa em emitir uma permissão de construção de uma área de despejo tóxico em uma área de proteção ambiental.

New Issues: Os *Novos Temas* (também conhecidos como Temas de Cingapura) são Política de Competição, Compras Governamentais, Investimento e Facilitação de Comércio. Esses são os assuntos com que a UE e o G7 insistem em iniciar as negociações na OMC para novas regras ou acordos. Países em desenvolvimento, que estão tendo dificuldades para implementar os acordos da Rodada Uruguai, são contra a expansão da OMC. O resultado foi que na Ministerial da OMC em 1997, em Cingapura, não houve acordo sobre novas negociações. Transferir novamente os temas para a reunião de 1999 foi o fator que precipitou a implosão da Ministerial de Seattle. Na Ministerial de Doha de 2001, com o cenário político afetado pelos ataques de 11 de setembro, táticas coercivas foram utilizadas na tentativa de forçar os países a começarem novas negociações para adicionar esses temas. Em vez disso, o texto Ministerial de Doha exigia que a decisão de iniciar ou não novas negociações só seria tomada se houvesse “consenso explícito” na próxima Ministerial. Mais de 80 países em desenvolvimento chegaram na Ministerial de Cancún de 2003 unidos contra a inclusão dos novos temas na OMC. As demandas intransigentes dos europeus, coreanos e de outros países exigiram que a maioria das posições dos países membros da OMC fossem ignoradas e os novos temas fossem adicionados levou ao colapso a Ministerial de Cancún.

OCDE: A *Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico* se diz uma “organização intergovernamental composta de 29 economias avançadas da Europa, América do Norte e do Pacífico”. Antes das discussões do MAI, que ocorreu sob os auspícios da OCDE e resultou na criação do tratado vinculante, a OCDE funcionava como centro de pesquisas para países ricos onde podiam planejar estratégias para a OMC.

Plano Colômbia – Em julho de 2000, o Congresso americano aprovou o Plano Colômbia, pacote de ajuda de US\$1.3 bilhões, cuja maior parte dos fundos vai para as forças de segurança colombianas. Outra parte vai para a fumigação de plantações de coca na “Guerra Contra as Drogas”. O pacote não fez mais do que inflamar um conflito complicado que coloca os civis no fogo cruzado e elimina enormes extensões de plantações de subsistência legítimas.

PPP: O *Plano Puebla Panamá* é um projeto de transporte e desenvolvimento industrial de US\$ 25 bilhões e 25 anos de duração que vai desde o estado de Puebla, no México, até o Panamá (cobrindo toda a região mesoamericana). Inclui planos para novas rodovias, portos, redes de energia e gás, projetos/represas hidrelétricas, linhas de telecomunicação, modernização agrícola e até seis novas áreas de livre comércio para maquiladoras. O projeto vai criar a infra-estrutura física necessária para que corporações possam tirar o máximo de proveito de acordos como o CAFTA e ALCA ao fornecer fácil acesso aos recursos naturais da região e mão-de-obra barata. O deslocamento de comunidades nativas e rurais e o previsível dano ao meio ambiente causados pelo PPP têm resultado em forte oposição popular ao plano na América Central e no México.

SAPs: Os *Structural Adjustment Programs* (Programas de Ajuste Estrutural) são pacotes de condições de política econômica e social neoliberal impostas aos países em desenvolvimento por instituições financeiras internacionais como o Banco Mundial e o FMI como requisitos para um empréstimo. Esses programas são desenhados para reestruturar os países e atender às necessidades das instituições financeiras internacionais –

pagamentos de juros – e não necessidades públicas e serviços básicos. Eles freqüentemente requerem a privatização de serviços públicos, assim como cortes nos gastos sociais do governo e promovem economias de exportação (exigindo, por exemplo, a plantação de *commodities* como café e flores) e investimento comercial e liberalização das finanças. Na América Latina e na África, duas regiões onde os SAPs foram pesadamente implementados, o crescimento da renda per capita estagnou (América Latina) ou caiu vertiginosamente (África), enquanto serviços sociais básicos foram enfraquecidos e taxas de alfabetização e vacinação pioraram.

SPS: O NAFTA, OMC e também a ALCA têm acordos de *Sanitary and Phytosanitary Standards* (Padrões Sanitários e Fitossanitários) que criam restrições em políticas governamentais relacionadas à segurança alimentar (pesticidas, inspeção, contaminação, rotulagem) e saúde animal e vegetal (pestes e doenças importadas). As regras de SPS dificultam o uso do “Princípio de Precaução” que faz com que as políticas tendam para o lado da saúde e segurança quando não existe certeza científica de ameaças potenciais à saúde humana e ao meio ambiente. As regras da SPS tendem para o lado do comércio, protegendo o fluxo de bens a qualquer custo. O acordo SPS também requer que países harmonizem padrões domésticos com os padrões internacionais de um órgão (influenciado pela indústria) chamado *Codex Alimentarius*. Os EUA estão prontos para atacar a proibição europeia em alimentos geneticamente modificados na OMC utilizando as regras do SPS.

TBT: A OMC, NAFTA e ALCA têm acordos de *Technical Barriers to Trade* (Barreiras Técnicas ao Comércio) que requerem que países só mantenham ou estabeleçam padrões para produtos que restrinjam o mínimo possível o comércio, incluindo regras ambientais, trabalhistas, de saúde e segurança do consumidor. Para se adequar às regras do TBT, padrões domésticos também tem que ser baseados em padrões internacionais, incluindo alguns feitos por grupos industriais sem qualquer participação pública.

TEP: *Transatlantic Economic Partnership* (Parceira Econômica Transatlântica), é o nome dado às negociações comerciais entre EUA e UE iniciadas no fim de 1998. O objetivo é harmonizar e desregulamentar padrões regulatórios e fornecer maior papel para companhias americanas e europeias em políticas que podem gerar choques de interesses comerciais entre eles. Inclui “sistema de alerta antecipado” e companhias fazem os EUA ou a UE listarem políticas dos outros que limitem o comércio. Os EUA e a UE iniciaram em 1995 o Diálogo Transatlântico que incluía uma série de assuntos como saúde, educação e segurança. O *TransAtlantic Business Dialogue* (Diálogo Comercial Transatlântico) foi iniciado pelo então Secretário de Comércio americano e seu equivalente europeu. Dessa forma, a coalizão de empresas obteve sucesso em priorizar a agenda de negócios sobre outros temas.

TRIMs: O acordo *Trade Related Investment Measures* (Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionados ao Comércio) criam certas regras para investimentos externos diretos (IED). As regras do TRIMs proíbem países de manter requisitos de performance para investidores. Esses requisitos são as políticas governamentais que regulam investimento como, por exemplo, exigir participação local. O TRIMs não contém a definição expandida de investimento ou os extensos novos direitos de investidores que existem no NAFTA e foram propostos para implementação global através do MAI. Mas expandir o escopo das regras de investimento da OMC e a natureza dos direitos dos investidores aceita pela OMC são parte da iniciativa da UE para iniciar as negociações nos Novos Temas na Ministerial de Cancún. (Veja *New Issues*)

TRIPs: A OMC, NAFTA e ALCA incluem novas regras de propriedade intelectual que requerem que países signatários estabeleçam proteções de patentes, *copyright* e marcas nas suas leis domésticas. O acordo da OMC se chama *Trade Related Intellectual Property Rights* ou TRIPs (Acordo de Propriedade Intelectual Relacionada ao Comércio). A indústria farmacêutica teve uma forte influência nas negociações do NAFTA e da OMC e esses

pactos exigem que países adotem leis de propriedade intelectual parecidas com as leis americanas, como permitir o monopólio para donos de patentes por longos períodos de tempo e incluir sementes, medicamentos e outros itens tradicionalmente excluídos para os quais os países têm de providenciar proteções de patentes. As regras do TRIPs causaram uma briga internacional sobre os direitos de países pequenos de emitir licenças compulsórias para medicamentos essenciais.

TRIPs PLUS: Dada a dinâmica de poder relativo, as regras de propriedade intelectual são consideravelmente mais extremas do que as regras da TRIPs da OMC. O modelo TRIPs-plus pode ser ainda mais extremo se a ALCA entrar em vigor. A ALCA iria proteger o monopólio corporativo de sementes, medicamentos e tecnologia com penas criminais, multas, sanções comerciais etc, como punição para ambos os países. Exemplos das demandas das corporações farmacêuticas incluem proibições na fabricação de medicamentos genéricos (de acordo com as regras da ALCA, apenas os governos podem produzir genéricos apesar da maioria dos governos nacionais não terem essa capacidade) e uma linguagem que restrinja a exportação de medicamentos genéricos. Isso significa que a grande maioria dos países que não têm capacidade para fabricar genéricos não poderiam importar genéricos dos poucos países que podem produzir esses medicamentos, como o Brasil e a Argentina. Essa proposta da ALCA acabaria com os modestos ganhos da “Declaração no Acordo da TRIPs e Saúde Pública” da OMC em Doha.

WTO: A *World Trade Organization* (Organização Mundial de Comércio - OMC) foi criada durante a Rodada Uruguai do GATT em 1994. A OMC oferece resolução de disputas, administração e negociações contínuas para os 17 acordos substantivos que ela monitora. Como um todo, a OMC e os seus acordos subjacentes estabelecem um sistema de governança abrangente que vai muito além de regras comerciais. O sistema, regras e procedimentos da OMC não são democráticos ou transparentes. As regras substantivas da OMC priorizam sistematicamente o comércio sobre todos os outros valores e objetivos. Países são obrigados a “adaptar suas leis, regulamentos e procedimentos administrativos” às regras substantivas da OMC. Políticas e leis nacionais que violem as regras da OMC devem ser eliminadas ou modificadas para que o país não sofra sanções comerciais. A OMC programa a sua agenda em cúpulas que ocorrem a cada dois anos. Um texto Ministerial da Ministerial de Doha de 2001 criou uma agenda de negociações que os países ricos chamam de “Agenda de Desenvolvimento de Doha” e os países pobres chamam de “Rodada de Tudo Exceto Desenvolvimento”. Como existe grande discórdia entre os países signatários da OMC sobre o que deve ser incluído na futura agenda da OMC, o texto Ministerial de Doha adiou todas as principais decisões para a próxima Ministerial da OMC, que foi em Cancún em 2003. Em Cancún a crescente crise de legitimidade da OMC veio à tona novamente com o colapso da Ministerial, causado pela resistência dos Estados Unidos e União Européia aos pedidos da maioria dos países signatários da organização que queriam regras comerciais globais mais justas. A única decisão tomada em Cancún foi a de se encontrar de novo na sede da OMC em Genebra, Suíça, no dia 15 de dezembro de 2003 para avaliar a situação. Infelizmente, em vez de examinar a OMC e seu modelo falido de globalização, depois de Cancún os interesses corporativos e seus governos-clientes colocaram a culpa em tudo e todos: a maioria dos países membros que defendeu interesses nacionais na OMC, o diplomata mexicano que presidiu a cúpula e até a sociedade civil global e movimentos sociais. O futuro da OMC é incerto. As mudanças dramáticas sofridas por muitos países que viveram sob as regras do OMC nos últimos nove anos significam que a OMC não pode continuar do jeito que está. Se o punhado de países poderosos que ditaram a política da OMC no passado irão se adaptar à nova situação só o tempo dirá. Também não está claro se os países que pedem mudanças em leis da OMC que prejudicam seus interesses nacionais sairão da organização se essas mudanças não acontecerem. Mas uma coisa é clara: o prazo final de 1 de janeiro de 2005 para completar a Rodada de Doha não pode ser cumprido. Mesmo assim, negociações em alguns temas da OMC – incluindo o controverso setor de serviços/GATS-2000 – continuam. (*Veja AoA, GATS, TRIPS, New Issues*)

II. Conceitos de Globalização

Equivalência: De acordo com esse conceito, padrões de países consideravelmente diferentes, e muitas vezes mais baixos, podem ser declarados equivalentes aos padrões domésticos de um país. O NAFTA e a OMC requerem determinações de *equivalência* baseadas em comparações subjetivas sem metodologia de procedimento claras ou enumeração de fatores a serem considerados. No momento em que países declaram que seus padrões são *equivalentes*, produtos que estão de acordo com os padrões do exportador, mesmo se eles não estiverem de acordo com os padrões do país importador, devem ter a entrada permitida no mercado doméstico, o que é chamado de “passagem livre” de bens. (Veja “*harmonização*”)

FDI: *Foreign Direct Investment* (Investimento Estrangeiro Direto) significa a transferência de fundos estrangeiros para um país para comprar serviços ou fábricas ou abrir uma nova fábrica ou companhia de serviços.

Harmonização: Nome dado ao esforço da indústria em substituir a variedade e padrões de produtos e outras políticas regulatórias adotadas nos países por padrões globais uniformes. O esforço da harmonização ganhou um impulso significativo com o NAFTA e a OMC. Esses pactos requerem ou incentivam governos nacionais a harmonizar seus padrões de acordo com um único padrão internacional ou aceitar padrões estrangeiros como “equivalentes” em itens tão diversos com automóveis, segurança de alimentos e no trabalho, padrões de testes farmacêuticos e rotulagem de produtos. (veja “*equivalência*”)

Resolução de disputas investidor-estado: Normamente, acordos internacionais são celebrados país-a-país. Contudo, nesse novo sistema, corporações e investidores têm o poder de processar diretamente governos em tribunais de investimento e comércio, fora do sistema judicial doméstico, para reclamar compensações monetárias por ações governamentais que o investidor acredite terem violado direitos e privilégios garantidos pelo NAFTA. Esse mecanismo existe para cumprir as regras do tratado que fornecem compensação para qualquer ação governamental que diminua o valor de um investimento. A combinação desse mecanismo de cumprimento, que sobrepuja proteções de imunidade soberanas, e a proteção abrangente ao investidor do NAFTA significa que leis ambientais não-discriminatórias estão sendo atacadas. Por exemplo, uma companhia canadense de gás, a Methanex, processou os EUA usando as regras do NAFTA em US\$ 970 milhões porque a Califórnia havia aprovado uma lei que gradualmente eliminava o uso de MBTE, um aditivo de gasolina, por causa do seu potencial danoso ao meio ambiente e à saúde pública.

LDCs: Os *Least Developed Countries* (Países Menos Desenvolvidos) são as 47 nações mais pobres do mundo, muitas vezes sentindo desproporcionalmente os efeitos negativos da globalização corporativa.

MFN: O tratamento *Most Favored Nation* (Nação mais Favorecida) significa que um país se compromete a oferecer a todos seus parceiros classificados como MFN os mesmos pacotes vantajosos de tarifas e outros termos de comércio que ele por ventura ofereça a qualquer um deles. O MFN é o princípio chave dos acordos da NAFTA e OMC. Alguns parceiros comerciais dos EUA têm esse tratamento renovado anualmente, mas alguns o conseguiram permanentemente. Durante uma batalha no congresso americano sobre a eliminação da renovação anual do tratamento da China para garantir ao país o tratamento MFN permanentemente, o lobby corporativo americano conseguiu fazer o congresso mudar o termo MFN para *normal trade relations* (relações comerciais normais).

National Treatment: O conceito de *national treatment* (tratamento nacional) requer que países apliquem as mesmas leis a bens e investidores estrangeiros que aplicam para bens e investimentos domésticos. Também é conhecido por tratamento “não discriminatório”.

Non-tariff barriers: Essa é a maneira que o NAFTA e a OMC caracterizam qualquer lei ou política que não é uma tarifa mas cujo efeito limita o comércio. Por exemplo, uma lei que proíba a importação de alimentos contendo resíduos de pesticidas cancerígenos, pode ser considerada um *non-tariff barrier* (barreira não-tarifária), já que ela restringe o comércio de alimentos. A OMC tem regras muito rígidas para quais *non-tariff barriers* são permitidas. Uma regulação que afeta o comércio com objetivo de proteger o meio ambiente ou a saúde pública, ou válida tanto para bens domésticos quanto estrangeiros, não significa, necessariamente, que ela é uma *non-tariff barrier* permissível pela OMC ou NAFTA.

PNTR: *Permanent normal trade relations* (relações comerciais normais permanentes) é o mais recente jargão para a concessão do tratamento MFN dos EUA para um país. Uma vez que o PNTR é aprovado, o Congresso cessa as revisões anuais de direitos humanos, direitos do trabalhador, proteção ambiental, liberdade religiosa e avanços democráticos de países de economia fechada e lhes fornece acesso incondicional ao mercado americano tipicamente de acordo com a “agenda” do MFN de benefícios da OMC.

Precautionary Principle (Princípio Precaucionário): Esse princípio existe para evitar danos incertos e potencialmente irreversíveis exigindo que a indústria prove que seu produto é seguro antes de ser liberado para o mercado (em vez do governo ter que provar que um produto é perigoso para mantê-lo fora do mercado). A OMC subverte esse princípio e obriga o governo a provar cientificamente que um produto é perigoso antes de agir e tornar essas leis suscetíveis a ataques da OMC por serem NTBs.

III. Truques Legais de Comércio

A. Linguagem Preambular: Não cria obrigações ou privilégios que são protegidos através de resoluções de disputas. Logo, a linguagem preambular não é vinculante. O único efeito legal dessa linguagem é o seu uso em disputas para guiar a interpretação de cláusulas vinculantes, mas até esse uso superficial depende da aprovação de um tribunal comercial. Frequentemente, a linguagem preambular de acordos comerciais e investimento tem um tom pró-direitos humanos, desenvolvimento, emprego, saúde ou meio-ambiente. Essa é uma maneira de incluir uma linguagem exigida pelo público sem criar obrigações vinculantes em assuntos como direitos do trabalhadores ou proteção ambiental.

B. "AND" versus "OR": As maneiras em que as sentenças ou frases são conectadas frequentemente determinam seus significados. Quando “and” (e) é utilizado, implica que todas as cláusulas ou provisões conectadas devem ser satisfeitas. Assim, a linguagem do NAFTA para expropriação de investidor-estado diz que um país só pode agir se tiver um objetivo público *e* de uma maneira não discriminatória *e* feita observando o devido processo legal *e* compensado (artigo do NAFTA 1110). O uso de “e” significa todos esses requerimentos têm que ser cumpridos. O termo “ou” significa que qualquer uma das cláusulas ou requerimentos tem que ser cumpridas. Logo, se a cláusula de expropriação da NAFTA fosse conectada com “ou” em vez de “e”, países poderiam agir se qualquer uma das quatro condições estivessem presentes. Muitas leis domésticas que geralmente proíbem expropriação a permitem quando feitas por interesse público e observando o devido processo legal. Tais leis, incluindo leis americanas, não requerem compensação para esse tipo de expropriação.

C. Latest in Time: Uma regra chave da interpretação legal de acordos é que “*later in time rules the line*” (o último a chegar domina o lugar). Isso significa que as provisões dos tratados mais recentes tomam o lugar daquelas de tratados antigos a não ser que uma medida no tratado mais recente diga o contrário. Por exemplo, o NAFTA contém uma provisão declarando que alguns aspectos de três importantes acordos ambientais que anteriores ao NAFTA devem ter precedência caso haja conflito com as provisões do NAFTA (apesar de cinicamente o NAFTA também requerer que o cumprimento dos acordos ambientais seja feito de uma maneira “menos inconsistente possível” com o NAFTA). Até essa cláusula “*hold harmless*” limitada está ausente no contexto da OMC. Logo, qualquer provisão de um acordo ou decisão da OMC que entre em conflito até com os principais acordos multilaterais de meio ambiente que foram assinados antes da OMC podem ser derrotadas por requisitos da OMC. Esse caso se torna especialmente preocupante quando um país está implementando um acordo ambiental importante e um outro país que não faz parte desse acordo protesta a decisão do primeiro país na OMC. A regra *later-in-time* é uma das razões pela qual as ONGs ambientais têm pedido que os acordos ambientais sejam feitos fora do âmbito da OMC para que os acordos e o sua aplicação doméstica não sejam submetidos às regras da OMC. Entretanto, a OMC já iniciou suas próprias negociações sobre o relacionamento entre a OMC e acordos ambientais multilaterais na Ministerial de Doha de 2001. Com a OMC decidindo o seu relacionamento com uma série de acordos importantes, cria-se um cenário onde a OMC fica numa posição de supervisionar a implementação de acordos ambientais.

D. Cláusulas “Hold Harmless” ou “Savings”: Uma construção legal usada para proteger provisões num tratado anterior de um mais recente é chamada de “*savings*” ou “*hold harmless clause*”. Essa linguagem significa que certos tratados existentes não devem ser afetados por provisões conflituosas em tratados mais recentes. A linguagem-modelo usada para esse fim é: “*To the extent of conflict, X treaty’s provisions shall be given precedence over the terms of Y treaty*” (No caso de conflito, as provisões do tratado X devem ter precedência sobre os termos do tratado Y).

E. Colchetes vs. Parênteses: Ao ler textos de acordos propostos (por exemplo, ao revisar o rascunho do acordo da ALCA veiculado depois da Sétima Ministerial da ALCA no Equador), deve-se reparar se o texto está envolto em colchetes “[]” ou parênteses “()”. Colchetes significam que o texto é apenas proposto, e ainda não foi aceito. Parênteses são usados para esclarecimentos ou simplesmente pontuação em textos vinculantes.

F. A Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados: tratado multilateral que cria procedimento padrão para interpretação de tratados. Pode ser visto como regras globais de procedimento e interpretação de acordos internacionais. Os termos da Convenção de Viena, como os tipos de votos (maioria, consenso, etc.) que têm que ser usados para tomar certas decisões, são vinculantes em todos os tratados, a não ser que outras regras específicas estejam explicitamente colocadas no tratado. Tanto a OMC como o NAFTA contêm muitas regras próprias operacionais. O rascunho do Acordo Multilateral de Investimento não tem regras de procedimento separadas, ou seja, se ele entrasse em vigor seria interpretado de acordo com a Convenção de Viena.

IV. Palavras com Significados Especiais Relacionados com Globalização

A. Verbos Operativos: É necessário esmiuçar o verbo e seu tempo para determinar se uma cláusula num acordo internacional comercial é vinculante ou não. Um exemplo clássico que muitas das pessoas que não têm o inglês como língua nativa mas o falam fluentemente não percebem é a diferença legal drástica entre “*shall*” e “*should*” e entre “*must*” e “*may*” “*Shall*” e “*must*” são vinculantes e mandatórios mas “*should*” e “*may*” são

permissivos e não-vinculantes. Essas distinções são cruciais para determinar qual requerimento um acordo estabelece e se linguagem em assuntos de interesse público são apenas enfeite ou vinculante.

- **Shall (Tem que):** Se uma cláusula num acordo internacional utiliza o verbo “*shall*” ela é quase sempre vinculante, salvo quando ela use a formulação: “*a contracting party shall strive to do X, Y, or Z*” (o país contratante tem que tentar fazer X, Y ou Z). Nesse caso, o compromisso vinculante é apenas tentar fazer X, Y ou Z, não se comprometer a fazer X, Y ou Z.
- **Must (Tem que):** “*Must*” é sempre vinculante, salvo quando usado na formulação descrita acima.
- **Should (Deve):** O tempo desse verbo o faz não vinculante mas sugestivo, i.e., um país deve tentar fazer X, Y ou Z.
- **May (Pode):** “*May*” nunca é vinculante. Ele é plenamente permissivo e discricionário. Logo, uma cláusula que diz: “*a country may take into consideration...*” (um país pode levar em consideração) não obriga um país a agir.

B. Maintain (Manter): Esse verbo aparentemente inócuo é um dos mais importantes e mais subestimados nos textos de acordo do NAFTA e da OMC. Um exemplo se encontra no acordo da OMC, diz que países não podem estabelecer ou manter leis, regulamentos ou procedimentos inconsistentes com as regras da OMC. Isso significa que um país está se comprometendo a eliminar leis existentes ou políticas dissonantes. Geralmente, pactos comerciais anteriores se aplicavam apenas a leis futuras, i.e., um país se compromete a não estabelecer novas leis que contrariem a OMC.

C. Necessary (Necessário): Sob a jurisprudência desenvolvida em inúmeros casos na década passada, o termo “necessário” é um código para a aplicação do que é chamado de teste “*least trade restrictive*” (menos restritivo possível ao comércio). Logo, existe uma potencial exceção para regras da OMC permitidas para “medidas necessárias para proteger vida e saúde animal, vegetal ou humana”. Uma série de casos na OMC e GATT interpretaram “necessário” como requerendo que um país prove que não existe um meio menos restritivo comercialmente para atingir um objetivo. Além disso, a legitimidade do objetivo, não apenas os meios usados para obtê-lo, também tem que passar por um teste legal. É importante estar atento ao uso do termo “necessário”, já que ele pode neutralizar provisões normalmente vinculantes. Por exemplo, a já limitada cláusula do NAFTA “*hold harmless*” para três Acordos Multilaterais Ambientais é neutralizada porque ela inclui o requerimento que somente políticas necessárias para implementar os acordos são cobertas. Até hoje, nenhum tribunal do GATT ou OMC aceitou a defesa de um país no teste “menos restritivo ao comércio possível”, decidindo sempre (exceto uma vez) que o país não conseguiu provar a negativa: a não existência de uma política menos impactante ao comércio.

V. Reservas, Exceções e Carve-outs

Cada um desses termos “reservas,” “exceção,” e “*carve-out*” significa uma coisa completamente diferente. É importante escolher com cuidado o termo legal que expressa sua intenção e também para compreender o significado exato desses diferentes mecanismos nos acordos comerciais internacionais quanto às suas habilidades de proteger leis e políticas que discordam com esses termos de acordo.

- A. **Reservas:** Reservas são isenções para leis ou políticas individuais que violam os termos de acordos internacionais. Cada país apresenta listas de leis às quais eles têm reservas e então essas listas são negociadas entre parceiros de investimento/comércio. Uma vez aceitas, as reservas são anexadas ao

acordo completo. Nos acordos americanos como o NAFTA ou BITs, dois tipos de reservas têm sido utilizadas: reservas fechadas ou estreitas (Tipo A) para proteger leis existentes e reservas abertas (Tipo B) para permitir o legislativo criar novas leis em certas áreas e tornarem leis existentes mais fortes.

- **Reservas Tipo A:** permitem um governo manter uma lei que esteja em conflito com um acordo mas os governos não podem expandir a lei ou adotá-la em outros contextos. Exemplo: um estado tem uma lei que proíbe a posse por estrangeiros de terras acima de x hectares. O governo decide pedir uma reserva (Tipo A) para essa lei. Apesar de manter essa lei, o legislativo não poderá promulgar novas leis similares a essa no futuro. Por exemplo, ele seria incapaz de impor uma proibição total da posse estrangeira de terras. Ele também não poderia tornar a lei mais restritiva. Por exemplo, ele não poderia diminuir a quantidade de terra que uma empresa estrangeira pode comprar.
- **Reservas Tipo B:** permitiriam o legislativo violar os termos do acordo ao formular políticas públicas em certas áreas depois do acordo ter sido assinado. Os Estados Unidos poderiam pedir uma reserva aberta para “assuntos de minorias”. Essa reserva permitiria os EUA a continuar a fazer leis que lidem com os efeitos econômicos da discriminação institucionalizada, mesmo que essas leis favoreçam empresas de minorias na distribuição de contratos e empréstimos – práticas que claramente violariam as provisões de investimento da ALCA.

B. Exceções: Exceções são provisões vinculantes para todos os signatários inseridas no texto de um acordo que lista as circunstâncias que permitem que um país viole um termo do acordo sem penalidades. Exceções só podem ser utilizadas para defesa quando a lei ou política de um país é considerada uma violação de um acordo numa resolução de disputas. O artigo XX do GATT lista todas as exceções do GATT, permitindo os países a agirem “ilegalmente” para proteger a vida humana, animal e vegetal, segurança nacional ou preservar um tesouro nacional ou a ordem ou moral pública. Infelizmente nenhuma das exceções do GATT que poderiam ser usada no meio ambiente ou saúde pública foram utilizadas com sucesso no GATT ou OMC.

Painéis de disputas comerciais não têm respeitado exceções como uma legítima proteção para nações que preferem objetivos sociais em detrimento do comércio. Países têm invocado sem sucesso ambas as exceções do artigo XX relacionadas ao meio ambiente e saúde pública nos dois casos Atum-Golfinho do GATT, na contestação dos padrões CAFE e as contestações da OMC em carne com hormônios, limpeza de gasolina e tartaruga/camarão. A última decisão tartaruga/camarão chega a desqualificar qualquer o uso das exceções do artigo XX para qualquer lei ou política que entre em conflito com o objetivo principal da OMC, a liberalização do comércio. Essa interpretação neutralizaria completamente essas exceções, já que proteger tais leis é justamente a sua intenção. As várias decisões do GATT e OMC anulando pedidos de exceções claramente mostram o problema dessas soluções serem feitas em tribunais sem devido processo legal, transparência, juízes justos ou outras salvaguardas.

C. Carve-outs: Um “*carve-out*” tira um setor econômico ou industrial inteiro da cobertura de um acordo. Um *carve-out* completo serve para tornar um acordo mais focalizado ao declarar certos assuntos fora dos seus limites. Por exemplo, grupos de interesse público canadenses lutaram por *carve-outs* do setor educacional e de saúde mas perderam a batalha. Assim como as reservas, é vital assegurar que qualquer coisa menos do que um *carve-out* completo se aplica para todas as provisões necessárias. Por exemplo, O Canadá pediu uma reserva no acordo de Comércio de Bens do CUFTA em 1988 para suas leis banindo a exportação de toras de madeira. Os EUA contestaram com sucesso essa lei usando o Acordo de Subsídios do CUFTA argumentando que apesar da política de exportação de madeira não ser coberta

pelas leis de comércio de bens, a proibição da exportação de madeira era um subsídio ilegal para a indústria canadense de móveis, imóveis e outras indústrias.

D. Outros Fatos Importantes sobre Reservas, Exceções e “Carve-ous”: Nenhum dos mecanismos acima previnem uma corporação ou um país de contestar uma lei ou política sob o NAFTA ou OMC. As nações têm que arcar com os custos de defender qualquer processo nos tribunais do NAFTA e OMC. Muitas vezes, o NAFTA e a OMC consideram o país culpado até que se prove a sua inocência, e não inocente até que se prove culpado. O direito de contestar leis em uma corte internacional até incluiria legal contestações que brotem de desentendimentos quanto ao escopo do *carve-out* (por exemplo, *carve-outs* culturais incluiriam a indústria de informática?). Considerando os consideráveis gastos de defender uma lei no tribunal do NAFTA ou da OMC, a simples ameaça de um processo desencoraja um governo de promulgar ou cumprir certas leis.

Depois de oito anos de operações na OMC nas quais os contestantes ganharam quase todos os casos, um novo tipo de ameaça feita por governos – e agora também corporações – está resultando em governos desistindo peremptoriamente de novas propostas ou enfraquecendo leis ambientais ou de saúde pública existentes. Essa moda é mais evidente nos casos onde países ricos processam países em desenvolvimento; mesmo assim, as ameaças da OMC tiveram um efeito neutralizador em várias propostas de tratamento de animais e meio ambiente da UE. Além disso, governos sub-federais terão que depender dos seus governos federais para defender suas leis caso elas sejam contestadas pela OMC. Não há garantia de que o governo federal tenha apoiado a aprovação de tais leis e por isso nenhuma garantia que o governo federal as defenda com vigor.

**Para maiores informações, contate:
Public Citizen’s Global Trade Watch
215 Pennsylvania Avenue, SE, Washington, DC 20003
tel: 202-546-4996 fax: 202-547-7392
gtwinfo@citizen.org
www.tradewatch.org**

ou

**Instituto de Estudos Socioeconômicos
SCS – Qd 08 Bloco B-50 salas 433/441
70333-970 – Brasília/DF – Brasil
tel: +61-212-0200 fax: +61-212-0216
protocoloinesc@inesc.org.br
www.inesc.org.br**